

ТІНЬОВА МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ

МАКРОЕКОНОМІЧНА
ТЕОРІЯ ТА ФІСКАЛЬНІ
НАСЛІДКИ
ДЛЯ УКРАЇНИ

Монографія



МІНІСТЕРСТВО ДОХОДІВ І ЗБОРІВ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ
НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ФІНАНСОВОГО ПРАВА

ТІНЬОВА
МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ:
МАКРОЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ФІСКАЛЬНІ НАСЛІДКИ
ДЛЯ УКРАЇНИ

Монографія

Київ • Алерта • 2013

УДК 336.02
ББК 65.261-18
П 50

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Науково-дослідного інституту фінансового права
(протокол № 3 від 25 вересня 2013 року)*

Рецензенти:

д.е.н., професор **В. В. Козюк** (Тернопільський національний економічний університет, завідувач кафедри економічної теорії); д.е.н., професор **Р. М. Лепа** (Інститут економіки промисловості НАН України, завідувач відділу проблем моделювання економічних систем); к.ю.н. **Р. С. Довбаш** (заступник начальника Слідчого управління фінансових розслідувань Головного управління Міністерства доходів і зборів у м. Київ).

Автори:

Вдовиченко А. М. (1.1, 3.2); Зубрицький А. І. (1.1, 2.1, 2.2, 3.1); Рубцов О. М. (3.1., 3.3); Семир'янов Д. Я. (1.2, 2.1, 3.3); Серебрянський Д. М. (загальна редакція, 1.1, розділ 2, розділ 3, вступ, висновки).

П 50 Тіньова міжнародна торгівля: макроекономічна теорія та фінансові наслідки для України: монографія / [Вдовиченко А. М., Зубрицький А. І., Рубцов О. М., Семир'янов Д. Я., Серебрянський Д. М.]; за заг. ред. Д. М. Серебрянського. – К.: Алерта, 2013. – 202 с.

ISBN 978-617-566-256-4

Досліджено місце та значення офіційної зовнішньої торгівлі в економічному розвитку України. Оцінено масштаби заниження (завищення) експортно-імпортних операцій та визначено, як впливають такі процеси на макроекономічні показники економіки України. Проаналізовано фінансові та економічні наслідки зовнішньоторговельних розбіжностей при імпорті товарів в Україну. Доведено та оцінено наявність тіньового сектору у сфері зовнішньої торгівлі України. Описано типові схеми маніпулювання митною вартістю товарів при їх експорті та імпорті. Виявлено сектори впливу та макроекономічні наслідки реалізації тіньових схем у міжнародній торгівлі. Проаналізовано окремі аспекти національних та світових трендів у механізмі протидії мінімізації та оптимізації оподаткування в міжнародній торгівлі.

Видання розраховане на науковців, викладачів, студентів, магістрантів, аспірантів, працівників міністерств та відомств, а також широкий загал читачів, які цікавляться проблемою тіньової міжнародної торгівлі.

УДК 336.02
ББК 65.261-18

ISBN 978-617-566-256-4

© Серебрянський Д. М., 2013,
© Видавництво «Алерта», 2013.

MINISTRY OF REVENUE AND DUTIES OF UKRAINE
NATIONAL UNIVERSITY OF STATE
TAX SERVICE OF UKRAINE
RESEARCH INSTITUTE OF FINANCIAL LAW

SHADOW INTERNATIONAL TRADE: MACROECONOMIC THEORY AND FISCAL IMPLICATIONS FOR UKRAINE

Monograph

Kyiv • Alerta • 2013

ЗМІСТ

Вступ.....	6
РОЗДІЛ 1	
МІСЦЕ ТА ЗНАЧЕННЯ ОФІЦІЙНОЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ: МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ	
1.1. Тенденції розвитку експортного сектору економіки України.....	10
1.2. Вектори розвитку імпортного сектору України у контексті лібералізації світової економіки	30
РОЗДІЛ 2	
АНАЛІЗ РЕАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОБОРОТІВ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЇЇ ОСНОВНИМИ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПАРТНЕРАМИ	
2.1. Узагальнений аналіз розбіжностей за експортом товарів між Україною та її основними торговельними партнерами	42
2.2. Аналіз фіскальних та економічних наслідків зовнішньоторговельних розбіжностей при імпорті товарів в Україну	64
РОЗДІЛ 3	
РОЛЬ ТІНЬОВОЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ У ФОРМУВАННІ НЕЗАКОННИХ ТОВАРНИХ ТА ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ	
3.1. Типові схеми маніпулювання вартістю товарів під час проведення експортно-імпортних операцій	92
3.2. Взаємозв'язок тіньової міжнародної торгівлі та втечі капіталу: макроекономічні ефекти	115
3.3. Протидія мінімізації та оптимізації оподаткування в міжнародній торгівлі.....	129
Висновки	146
Додатки	152
ЛІТЕРАТУРА	197

CONTENTS

INTRODUCTION	6
CHAPTER 1	
PLACE AND IMPORTANCE OF OFFICIAL FOREIGN TRADE IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE: MACROECONOMIC ASPECTS	
1.1. The main qualitative and quantitative trends in the export sector of Ukrainian economy	10
1.2. The main vectors of Ukrainian import sector development in the context of world economy liberalization.....	30
CHAPTER 2	
ANALYSIS OF THE REAL TRADE TURNOVER BETWEEN UKRAINE AND ITS MAJOR TRADING PARTNERS	
2.1. Generalized analysis of of discrepancies on export of goods between Ukraine and its major trading partners	42
2.2 Analysis of fiscal and economic impacts of trade differences on import goods into Ukraine	64
CHAPTER 3	
THE ROLE OF THE SHADOW FOREIGN TRADE IN FORMATION OF ILLICIT FINANCIAL FLOWS	
3.1. Typical schemes of goods» value manipulation while conducting export and import operations	92
3.2. Interrelation of the shadow international trade and capital flight: the macroeconomic effects.....	115
3.3 Counteraction to minimization and optimization of taxation in the international trade.....	129
CONCLUSIONS	146
APPENDICIES	152
REFERENCES	197

ВСТУП

22 роки незалежності України характеризуються постійними дискусіями щодо вектора подальшого розвитку нашої країни. Такі дискусії не призвели до формування ні чітких орієнтирів стратегічного розвитку національної економіки, ні можливих варіантів їх реалізації¹. Разом з тим політична та наукова еліта не приділяє достатньої уваги місцю нашої країни в контексті світового геополітичного та економічного розвитку², що особливо важливо для збереження національної ідентичності, територіальної цілісності країни. Тимчасом національна економіка України самостійно, без державної стратегії, поступово входить у процес європейської економічної конвергенції.

У більшості європейських країн, національні економіки яких перебувають на стадії розвитку, спостерігаються процеси швидкого зближення економічних процесів та промислових циклів. Після гіпернестабільності 1990-х років темпи економічного розвитку в таких країнах Європи значно пришвидшилися і досягли рівня, який поступався тільки темпам зростання економік країн Азії, які мають статус таких, що розвиваються. Цьому сприяли, по-перше, швидкі темпи демократичних перетворень в економіці (у країнах Балтії – в 90-х, в Україні – починаючи з 2006 року, коли їй надали статус країни з ринковою економікою); по-друге, посилення інтеграції з більш розвиненими європейськими країнами. Ці чинники забезпечили можливість більш швидкого зростання національних економік на основі використання конкурентних переваг у процесі глобалізації та конвергенції світової економіки.

Проте класична рікардіанська теорія порівняльних переваг, яка в умовах лібералізації світового економічного середовища, зниження транспортних та адміністративних бар'єрів отримала можливість довести свою дієвість, на практиці продемонструвала ряд недоліків, які повинні нівелюватися активними діями національного уряду. В ідеалі

¹ Геополітична мета розвитку національної економіки більшість політичних сил уже визначила – вступ до Європейського Союзу.

² На перший погляд Україну можна віднести до категорії малих країн з відкритою економікою, однак останні тенденції у світовій економіці і на світовому ринку свідчать про те, що ця позиція не зовсім відповідає потенційним можливостям України: велика територія, родючі чорноземи, кваліфіковані трудові ресурси, що в сукупності може реально вплинути на кон'юнктуру світового продовольчого ринку.

активна зовнішня торгівля має бути каталізатором економічного розвитку країн-учасниць, проте реалії функціонування світових ринків товарів та послуг продемонстрували останніми роками, як відзначає норвезький економіст Е. Райнерт, подальше поглиблення нерівності розподілу доходів між багатими та бідними країнами. У межах власного дослідження він доходить висновку, що розвинені країни світу стали такими не через бурхливий розвиток зовнішньої торгівлі, а завдяки поєднанню державного втручання, протекціонізму та стратегічних інвестицій [1].

Швидкі темпи економічного зростання супроводжуються масштабними дисбалансами, що ставить під питання стабільність та стійкість економічних процесів, а у країнах, де політичні ризики є досить суттєвими, такі дисбаланси і «больові точки» національної економіки значно розширюються і стають більш вразливими.

Національні макропоказники з четвертого кварталу 2008 року по 2013 рік явно демонструють дисбаланси в розвитку української економіки, що проявляється у зростаючій зовнішній фінансовій та товарній залежності національної економіки, а також у надмірному внутрішньому соціальному, адміністративному навантаженню на сферу державних фінансів.

Економіка України розвивалася приреченим на кризу шляхом: іноземні заощадження широко залучалися для фінансування інвестицій і погашення постійно наростаючого споживчого попиту. Зовнішні корпоративні запозичення, як правило, вкладалися у фінансовий сектор (що активно «перегрівав» економіку споживчими кредитами), у сферу торгівлі (яка активно вимивала національні та іноземні заощадження завдяки продажу імпортової продукції, через яку закордонні інвестори кредитували власне виробництво, що було орієнтоване на українського споживача) та у сферу операцій з нерухомістю, будівництво (що призвело до ескалації цього ринку, який за певних умов може бути каталізатором кризових процесів в економіці). Банківська система, хеджуючи свої валютні ризики, надавала кредити в іноземній валюті. Але позичальники, як правило, від валютних ризиків не хеджовані (більша частина домогосподарств не має валютних доходів). Позичальники отримували великі переваги від кредитування в іноземній валюті, оскільки при стратегії фіксованого валютного курсу, яка підтримувалася НБУ протягом останніх років, кредити в національній валюті були більш дорогими, ніж в іноземних валю-

тах. Відповідно до загальної теорії ризикології це означало, що саме позичальники несуть основну складову курсових ризиків, які реалізувалися у процесі різкої девальвації гривні в кінці 2008 року.

Стратегія фіксованого валютного курсу при суттєвому перевищенні темпів інфляції всередині країни до аналогічних показників головних торговельних партнерів України призвела (разом з іншими макроекономічними та політичними факторами) до погіршення торговельного балансу країни.

Економіка, зростання якої було забезпечене більшою мірою споживчим попитом, а в 2007–2008 рр. спекулятивним імпортом капіталу та імпортом товарним, не могла витримати зовнішніх шоків і внутрішніх диспропорцій розвитку. Як наслідок – масштабні (у світовому вимірі) наслідки глобальної фінансово-економічної кризи. На нашу думку, такі масштабні наслідки кризи зумовлені ще й тим, що ні НБУ, ні митна служба, ні держстат не володіли (і не володіють) реальною статистикою щодо зовнішньоторговельних операцій. Офіційна статистика виявилася лише частиною реальних зовнішньоторговельних процесів. І це зайвий раз продемонструвала фінансово-економічна криза, наслідки якої ми спостерігаємо до сьогодні.

Наше припущення підтверджує і той факт, що після кризи 1998 року (масштаби тіньового імпорту товарів були значно нижчими, ніж до кризи 2008 року) реальний валютний курс знизився на 40% і починаючи з 1999 року сприяв зростанню заміщення імпорту прискореними темпами. Криза 2008 року знизила реальний валютний курс більш ніж на 60% і заміщення імпорту практично не відбулося через його масштабність, диверсифікованість, а також через низькі можливості національної економіки до імпортозаміщення.

Крім того, відсутність реальних статистичних даних про торговельні операції у сфері ЗЕД зумовлює як значне недонадходження податків, зборів, так і впливає на реалізацію податкової, митної політики, спричиняючи дисбаланс у системі державних фінансів. З іншого боку, значна відмінність між реальними та офіційними даними про торговельні операції у сфері ЗЕД (особливо щодо імпорту товарів) досить суттєво впливає на стабільність, захищеність окремих видів економічної діяльності національної економіки України (особливо це стосується легкої промисловості, автомобілебудування, меблевого сектору, дрібних побутових товарів, сектору побутової техніки).

Виходячи з потенційних загроз, які провокує тіньова зовнішня торгівля для малої відкритої економіки України, у межах даного дослідження поставлено два основних завдання:

- 1) перевірити гіпотезу стосовно присутності тіньового сегмента зовнішньої торгівлі в Україні;
- 2) оцінити масштаби заниження (завищення) експортно-імпорتنих операцій та визначити, як впливають такі процеси на макроекономічні показники економіки України.

Особлива увага буде концентруватися на питаннях впливу процесів заниження (завищення) експортно-імпорتنих операцій на виконання податкових зобов'язань платниками податків в Україні.

РОЗДІЛ 1

МІСЦЕ ТА ЗНАЧЕННЯ

ОФІЦІЙНОЇ ЗОВНІШНЬОЇ

ТОРГІВЛІ В ЕКОНОМІЧНОМУ

РОЗВИТКУ УКРАЇНИ:

МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ

АСПЕКТ

1.1. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У сучасних умовах світових глобалізаційних процесів економіки більшості демократичних країн позиціонують себе як відкриті³, тому їх динаміка значною мірою залежить від ефективних зовнішньоекономічних відносин. Відкритість економіки, у свою чергу, провокує значні макроекономічні ризики, у т. ч. пов'язані зі зростаючою залежністю від динаміки світових ринків товарів та послуг; у такій ситуації об'єктивною необхідністю постає виважене та ефективне державне регулювання.

У даному дослідженні увага приділятиметься виключно товарним потокам у зв'язку з двома основними факторами: по-перше, фіскальні органи мають обмежені можливості впливу на рух фінансових потоків у світовій фінансовій інфраструктурі; по-друге, специфіка вітчизняної економіки така, що сектор послуг (у т. ч. фінансових) представлений у зовнішній торгівлі набагато менше, ніж сектор торгівлі товарами.

Зовнішньоторговельна політика держави та її органів припускає цілеспрямовані дії при визначенні режиму регулювання зовнішньо-

³ Україна за характером взаємовідносин зі світовою економікою належить до малих країн з відкритою економікою. Під цим мається на увазі не географічні та демографічні характеристики, а можливість впливу української економіки на стан світових ринків. Під відкритою економікою ми розуміємо країну, у якій усереднений експорт і імпорт становить значну частку у ВВП.

1.1. Тенденції розвитку експортного сектору економіки України

торговельних зв'язків і оптимізації участі країни в міжнародному розподілі праці. Політика регулювання ЗЕД покликана вирішувати важливі завдання з економічної та фінансової збалансованості зовнішньоторговельних операцій з окремими державами і регіонами в цілях забезпечення стабільного економічного розвитку та зростання рівня життя громадян, при цьому не нехтуючи принципами економічної безпеки країни [2, с. 45].

Держава створює необхідну правову базу, яка містить заходи з визначення прав приватної власності і гарантування дотримання контрактів. Уряд також встановлює «правила гри», регулюючи відносини між підприємствами, постачальниками ресурсів і споживачами. На основі законодавства держава виконує функції арбітра у сфері економічних зв'язків.

Найважливішим інструментом досягнення цієї мети повинен стати розвиток і вдосконалення механізму державного регулювання ЗЕД у напрямі оптимального поєднання відкритості української економіки з ризиками економічного розвитку в умовах глобалізації.

Незважаючи на наявні труднощі та суперечності в розвитку національної економіки, зовнішня торгівля набула більш динамічного характеру, що дозволяє вирішувати проблеми макроекономічної рівноваги. Завдяки діяльності експортерів стабілізується курс національної грошової одиниці, збільшуються податкові надходження до бюджету країни, формується певний позитивний імідж національного виробника. Крім того, активна стратегія виходу вітчизняного бізнесу на зовнішні ринки можлива за умови детінізації експортного сектору вітчизняної економіки. Такий фактор сприяє збільшенню фіскальних можливостей уряду.

У свою чергу, за рахунок імпорту поліпшується наповнюваність внутрішнього ринку інвестиційними і споживчими товарами. Разом з тим більш низькі темпи зростання імпорту, що спостерігалися до 2005 року, порівняно з темпами зростання експорту, є наслідком скорочення державних витрат на централізовані закупівлі і посилення митно-тарифної та податкової політики.

Наявний у держави арсенал інструментів зовнішньоторговельної політики дозволяє цілеспрямовано впливати на формування структури і напрямів розвитку національної економіки.

Потрібно відзначити, що існуюча модель розвитку національної економіки України характеризується сильною залежністю від експор-

ту та надмірною орієнтацією на імпорт товарів. Це пояснюється кумулятивним ефектом таких факторів:

- відсутністю конкурентоспроможних (не тільки на світовому, а й на національному ринку) вітчизняних товарів (значна енергозатратність та низький рівень продуктивності праці, що сукупно обмежує використання переваг України у міжнародному розподілі праці);
- неефективна митно-тарифна та податкова політика, які залишилися поза межами циклічного регулювання національної економіки;
- відсутність суспільних інститутів та стратегії органічної диверсифікації експортного потенціалу нашої економіки;
- відсутністю структурних реформ, що призвело до повної неготовності українського бізнесу працювати в умовах СОТ;
- збільшення соціального навантаження на державний бюджет, що автоматично «підігриває» внутрішній споживчий попит, який національна економіка не може задовольнити товарами власного виробництва;
- неконтрольована кредитна політика комерційних банків, які, як правило, спрямовували залучені та позичені кошти іноземних кредиторів на кредитування споживчого сектору;
- фактична жорсткість номінального обмінного курсу гривні, який законодавчо визначається як гнучкий.

Економіка України розвивається не стільки на національних можливостях, можливостях внутрішнього ринку⁴, а скільки на можливостях міжнародних ринків. Орієнтація на зовнішні ринки є потужним стимулом розвитку національної економіки в умовах сприятливої зовнішньої кон'юнктури. Однак, коли зовнішній попит зменшується, спад національної економіки може бути непропорційно великим. Орієнтація економіки України на пріоритетне обслуговування зовнішнього попиту робить вітчизняну економіку залежною від перманентних світових економічних криз, особливо в умовах сировинної орієнтації експорту та залежності від високотехнологічного імпорту. Тому роз-

⁴ За даними Звіту про глобальну конкурентоспроможність Всесвітнього економічного форуму за 2011–2012 рр., за розміром внутрішнього ринку Україна посідає 37 місце серед 142 країн світу, водночас за ефективністю товарних ринків – лише 129 позицію (The Global Competitiveness Report 2011–2012. – Geneva: World Economic Forum, 2011. – P. 356–357). Не випадково у Щорічному посланні Президента України зазначається: «Потенційно потужний внутрішній ринок залишається однією з головних конкурентних переваг вітчизняної економіки. Проте ефективність його функціонування є дуже низькою».

виток економіки, орієнтований на ЗЕД, є надмірно ризиковим, про що і свідчить практика 2008–2009 років.

На рисунку 1.1 показано, що економіка України, порівняно з економіками країни групи БРІК, є більш відкритою. Обсяг експортно-імпортних операцій (товарів та послуг) у ВВП країни станом на 2010 рік сягав 103,16%. Водночас аналогічний показник у цілому по світовій економіці становив 55,85%, у Бразилії – 23,19%, Росії – 51,74%, Індії – 46,31%, Китаї – 55,22%.

Надмірна відкритість економіки України, низька диверсифікація товарного експорту призвели до того, що починаючи з серпня 2005 року в Україні фіксується постійно зростаючий дефіцит торговельного балансу (див. рис. 1.2). У кризовий 2008 рік дефіцит торговельного балансу становив 9,4% ВВП країни. До II кварталу 2010 року дефіцит скорочувався, але з цього періоду спостерігається подальше збільшення негативного торговельного сальдо з 4 до 9,9% за підсумками 2011 року. Тенденція до зростання дефіциту торговельного балансу мала місце у 2012 році – відповідний показник зріс від 10,5% у I кварталі до 11,6% за підсумками IV кварталу. Іншими словами, зовнішні ринки для українського експорту поступово звужуються, а внутрішній ринок для імпортних товарів розширюється.

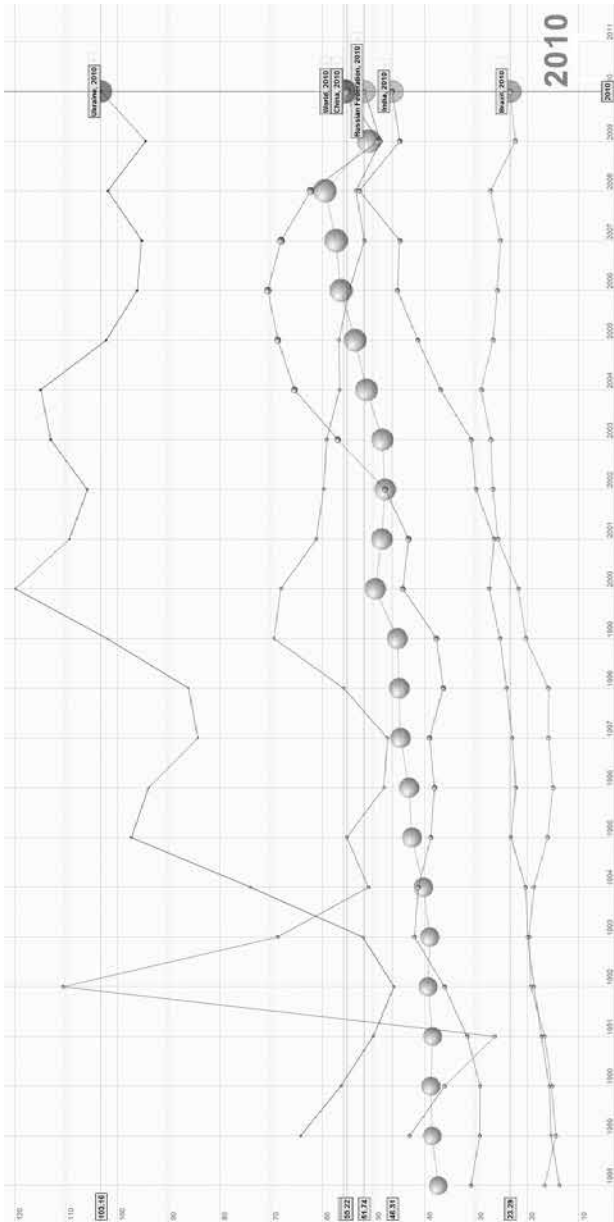


Рис. 1.1. Динаміка експортно-імпортних операцій у ВВП (ВВП у дол. США в цінах 2000 року)

Джерело: розраховано та складено на основі електронного ресурсу торговельної бази даних Світового банку: <http://devdata.worldbank.org/TradeVisualizer/datavisualizer.html>.

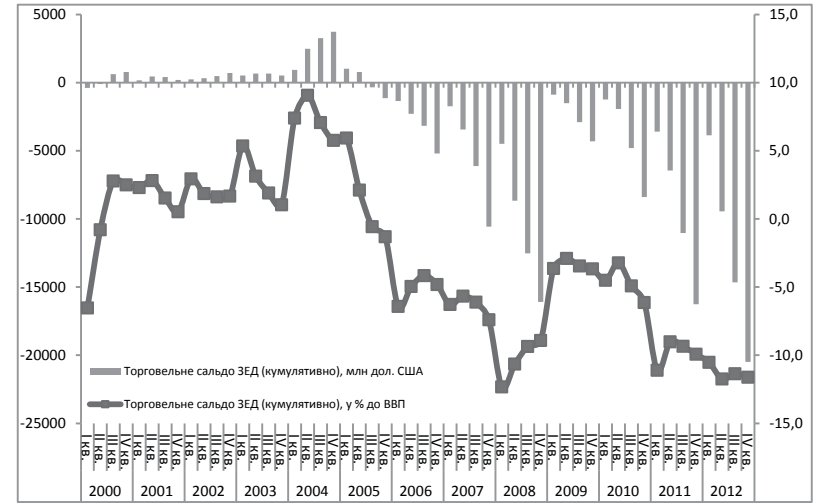


Рис. 1.2. Динаміка сальдо торговельного балансу України*

*Джерело: розраховано та складено за даними: <http://www.ukrstat.gov.ua/> та <http://www.bank.gov.ua/>.

Така динаміка позначається на якісному зростанні національної економіки. Як зазначається в основному національному документі [3, с. 28], що аналізує та підсумовує результати соціально-економічного розвитку країни, економічне зростання у 2011 році забезпечувалося передусім виробничими галузями економіки, у 2012 році ситуація змінилася – приріст ВВП сформовано насамперед сферами транспорту й торгівлі, що пов'язано з підготовкою і проведенням Євро-2012, а також задоволенням зростаючого платоспроможного попиту населення. Кінцеві споживчі витрати стали головним рушієм економічного зростання, сформувавши 8,6 в.п. приросту ВВП у 2012 році (рис. 1.3). Значно знизилася частка валового нагромадження як джерела економічного зростання, яке у 2012 році зменшилося на 12,9%.

Несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура була одним з основних чинників, що стримували економічне зростання в Україні. Сповільнення експортних виробництв відбилося на розвитку галузей реального сектору економіки.

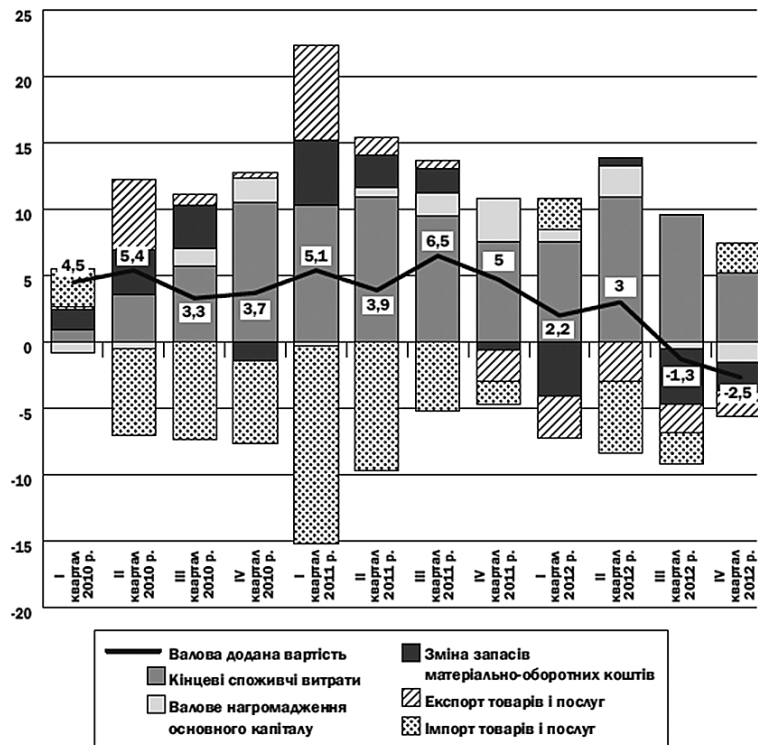


Рис. 1.3. Структура приросту ВВП за напрямками використання у 2010–2012 рр., % [3, с. 15]

Як свідчить світова практика, одним з ефективних варіантів формування конкурентоспроможної національної економіки є її якісна, диверсифікована експортна орієнтація. Національна економіка України потребує серйозних структурних реформ для того, щоб отримати такий статус. Це пояснюється тим, що з перших років незалежності наша країна поступово розпочала процес входження у світовий глобальний ринок товарів та капіталів. У спадок від колишнього Радянського Союзу Україна отримала масштабний військово-промисловий комплекс та всі інші суміжні з ним галузі. Крім того, традиційно у розпорядженні молодій країні залишився агропромисловий комплекс, який потребував досить серйозних структурних реформ. З таким спадком претендувати на лідерство в окремих сегментах світового товарного ринку було важко.

Реформи у країні не проводилися, але статус експортно-орієнтованої економіки ми отримали, як би парадоксально це не звучало, через світову фінансову кризу 1998 року. У той час гривня різко девальвувала, що посприяло підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку (у ціновому сегменті) та понизило цінову конкурентоспроможність імпорту на національному ринку. Після цього валютно-курсовий протекціонізм досить часто та ефективно впливав на результати зовнішньоекономічної діяльності. З 2000 року зростання ВВП значною мірою визначалося зростанням експорту товарів. Крім того, накопичувалися валютні резерви у країні, що загалом сприяло внутрішньому попиту на імпортні товари.

Але період, протягом якого може зберігатися стабільне зростання економіки на основі її експортного потенціалу, має свої межі, особливо якщо воно залежить від низького обмінного курсу (що пов'язано з ризиком неефективного розподілу капіталу, «перегріву» економіки і посиленням інфляційного тиску) та не підтримується заходами бюджетно-податкової політики (політики податкового стимулювання, жорсткої митно-тарифної політики, надання експортних субсидій тощо).

З кожним роком національна економіка України все більше нарощувала обсяги експорту товарів та ще більше споживала імпортовані товари, що у підсумку спричинило дефіцит торговельного балансу України на рівні 11,5% ВВП у 2012 році і значну прив'язку темпів економічного розвитку до результатів ЗЕД.

Експортна орієнтація нашої економіки більшою мірою залежить від металургійної промисловості (близько 28% усього експорту у 2012 році із спадною динамікою) та експорту продукції мінерально-сировинного комплексу (близько 11% у 2012 році, порівняно з 15% загального експорту у попередньому році), що ставить вітчизняну економіку в значну залежність від внутрішніх політичних настроїв металургів та зовнішніх імпульсів на світових ринках (див. табл. 1.1, рис. 1.4).

Таблиця 1.1

Питома вага групи окремих товарів у загальному обсязі експорту та імпорту товарів в Україні, %*

Роки Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Товарна структура експорту						Товарна структура імпорту					
	2001	2005	2008	2011	2012	Структурні зміни (2012/2001)	2001	2005	2008	2011	2012	Структурні зміни (2012/2001)
Живі тварини та продукція тваринництва	2,8	2,1	1,2	1,4	1,4	-50,0	1,2	1,4	2,0	1,3	2	66,7
Продукти рослинного походження	4,3	5,0	8,3	8,1	13,4	211,6	1,7	1,5	1,7	2,2	2,9	70,6
Продукція харчової промисловості	2,8	3,8	3,8	4,3	5,1	82,1	3,7	4,0	3,1	3,7	3,5	-5,4
Мінеральні продукти	10,8	13,7	10,5	15,0	11,1	2,8	42,6	32,0	29,7	36,4	32,5	-23,7
Продукція хімічної промисловості	9,1	8,7	7,5	7,9	7,4	-18,7	7,1	8,6	8,1	9,7	10,1	42,2
Деревина та вироби з неї	1,4	1,6	1,2	1,6	1,5	7,1	0,5	0,6	0,6	0,5	0,4	-20,0
Текстиль та текстильні вироби	3,8	2,7	1,5	1,3	1,1	-71,1	4,1	3,9	2,5	2,4	3	-26,8
Метали та вироби з них	41,3	41,0	41,2	32,3	27,5	-33,4	5,2	6,8	7,5	6,9	6,2	19,2
Машинобудування	10,5	8,3	9,5	9,9	10,2	-2,8	15,1	17,6	15,6	15,5	15,5	2,6
Транспортні засоби	3,4	4,8	6,5	7,1	8,7	155,8	4,7	8,9	14,1	7,5	9,5	102,1

* Джерело: розраховано та складено за даними: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

1.1. Тенденції розвитку експортного сектору економіки України

В експортній структурі триває тенденція до переважання сировинних товарів і товарів з низьким рівнем технологічної обробки. Проте 2012 рік продемонстрував тенденції, відмінні від попереднього тренда. Слабкий зовнішній попит на сировинні ресурси та нерозвинений вітчизняний внутрішній ринок зумовили подальше падіння частки експорту металів та виробів з них (на 33,4% порівняно з 2001 роком). Загалом експорт металопродукції у 2012 році скоротився на 14,5% відносно 2011 року. Водночас частка експорту мінеральних продуктів фактично залишалася на рівні 2001 року та зменшилася майже на 4 відсоткових пункти порівняно з 2011 роком. З іншого боку, значний внесок в обсяги товарного експорту був здійснений за рахунок подвоєння (до рівня 2001 року) експорту продукції рослинництва.

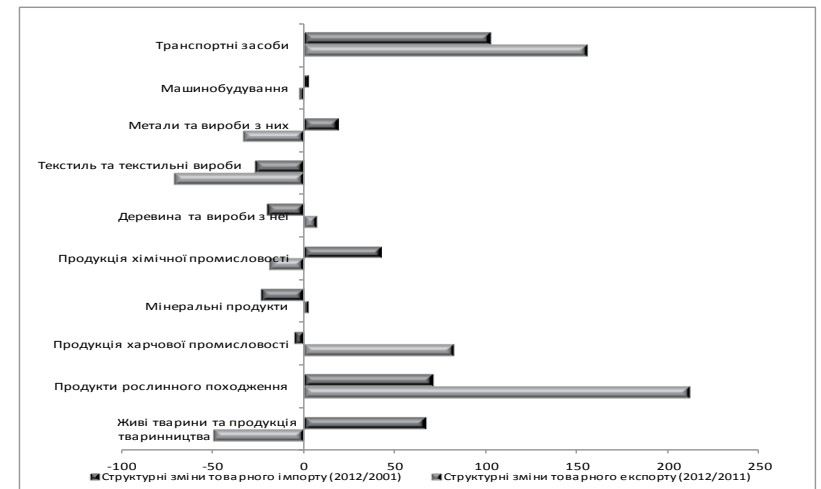


Рис. 1.4. Структурні зміни експорту та імпорту окремих груп товарів в Україні (2012/2001), %*

*Джерело: складено за даними табл. 1.

З теоретичного погляду такі процеси не випадкові, оскільки, відповідно до теорії факторних пропорцій (ще відомої під назвою теорії Хекшера – Оліна), яка є однією з базових теорій міжнародної торгівлі, країни прагнуть експортувати товари, у виробництві яких інтенсивно використовуються відносно надлишкові фактори виробництва. Згід-

но з даною теорією кожна країна вивозитиме на світовий ринок саме ті товари, виробництво яких базується на використанні фактора, який є у відносному надлишку, а саме: трудомісткі (дешева робоча сила (праця), капіталомісткі (ефективний і дешевий капітал) або матеріаломісткі товари (значні і дешеві природні ресурси). Виходячи з українських реалій, можна зі впевненістю констатувати, що можливості виробництва капіталомістких товарів в Україні досить обмежені. Відповідно, в Україні активно розвивається виробництво матеріаломістких товарів через такі основні причини:

- 1) значний потенціал секторів, що експлуатують природні ресурси (особливо для експортних цілей), до генерування «негайної» ренти, відсутність потреби у створенні високотехнологічних виробництв та промислових циклів;
- 2) висока ймовірність монополізації таких секторів в умовах політичної нестабільності та інституціональної слабкості політико-економічного середовища;
- 3) негативний вплив експорту природних ресурсів на прозорість бюджету;
- 4) частка промислового ланцюга, яка залишилася в Україні «в спадок» від СРСР, мала саме ресурсно-орієнтований характер, що позбавило його нових власників від обов'язку інвестувати в інфраструктуру та автоматично визначило вектор подальшого розвитку економіки України.

З іншого боку, Україна, що володіє достатнім демографічним та освітнім ресурсом, могла б конкурувати на міжнародних ринках і у сегменті трудомістких товарів, оскільки вітчизняну робочу силу не можна віднести до категорії високооплачуваної (незалежно від рівня кваліфікації). Проте масові процеси міграції працездатного населення, що виконує некваліфіковану та низькооплачувану роботу у країнах ЄС, свідчать, що даний сегмент сьогодні не цікавить Україну у зв'язку:

- а) з необхідністю у розбудові індустріальної інфраструктури, що орієнтована на масове промислове виробництво – світова практика доводить, що ТНК готові інвестувати у будівництво промислових об'єктів на території країн-реципієнтів за умови надання гарантій щодо стабільності ведення бізнесу та можливостей репатріації капіталу. Хоча цей шлях економічного розвитку є, так би мовити, архаїзмом і давно пройдений промис-

ловими країнами (у т.ч. через значну екологічну шкоду), для країн, що розвиваються, він може бути стимулом економічного зростання;

- б) відсутністю умов для побудови інноваційних дрібносерійних виробництв, основою яких є малі високотехнологічні підприємства. Специфіка функціонування таких організацій передбачає максимальну орієнтацію на споживача, тому для нього принциповим є наявність стабільного правового середовища, капітальної та телекомунікаційної інфраструктури, рівень розвитку якої в Україні залишає бажати кращого. Цей шлях розвитку принципово відрізняється від індустріального і позиціонується як більш ефективний з економічного та соціально-екологічного погляду.

Незважаючи на те, що теорія факторних пропорцій була поставлена під сумнів з відкриттям парадокса Леонтьєва⁵, ресурсна орієнтація економіки України залишається яскраво вираженою протягом багатьох років.

Навіть з позиції податкової політики платники податку, які видобувають та споживають природні ресурси, сплачують символічні податки порівняно з оподаткуванням капіталу та праці. Як зазначено в Посланні Президента України (2011 р.), «нині фіскальна функція групи ресурсних податків реалізована не повною мірою. В 2010 р. загальний обсяг ресурсних та екологічних податкових платежів (збори за спеціальне використання природних ресурсів, збір за забруднення навколишнього середовища та рента за корисні копалини, що видобуваються на території України) становив близько 12,7 млрд грн., що складає лише 3,5% доходів зведеного бюджету України, або 1,2% ВВП. Ці показники є вкрай низькими і свідчать про нереалізований фіскальний потенціал податків цього виду. Наприклад, у країнах ЄС-25, де експлуатація природних ресурсів є менш інтенсивною, ніж в Україні, надходження від цієї групи податків складають 3,6% ВВП, а у структурі доходів бюджетів окремих країн їх частка сягає 15%» [4, с. 82]. У 2012 році ця проблема залишилася не менш актуальною та знову знайшла своє відобра-

⁵ У процесі дослідження структури зовнішньої торгівлі США нобелівський лауреат Василь Леонтьєв виявив, що продукти експорту цієї країни були менш капіталомісткими, ніж продукти її імпорту, у той час як США характеризувалися капіталоозброєністю на одного робітника, що була однією з найвищих у світі. Цей результат отримав назву парадокса Леонтьєва.

ження у Посланні Президента України (2012 р.): «Реформування системи екологічного оподаткування має здійснюватись в напрямі поступового підвищення екологічно орієнтованих податків і зборів при забезпеченні їх цільової спрямованості до середньоєвропейського значення, насамперед у спосіб запровадження прогресивних коефіцієнтів до встановлених нормативів» [3, с.126].

Найбільші негативні структурні зрушення в товарному експорті (у 2012 році порівняно з 2001 роком) спостерігаються в тваринництві (-50%), металургії (-33,4%), легкій промисловості (-71,1%). Проте відбулося значне зростання в експорті: продукції рослинництва (211,6%), транспортних засобів (155,8%), харчових продуктів (82,1%).

Така позитивна динаміка експортної діяльності нашої економіки має один суттєвий недолік, який полягає в тому, що темпи приросту експорту забезпечують не фізичні поставки (розширення внутрішнього виробництва, збільшення продуктивності праці, диверсифікація експорту), а цінові індикатори, що дуже яскраво прослідковувалося у 2011 році (див. рис. 1.5). Як відзначається в Щорічному посланні Президента України (2011 р.), «Післякризовий характер економічного зростання в Україні засвідчує зміцнення позицій українських виробників на зовнішніх ринках на основі насамперед цінової конкуренції, а не конкурентної боротьби технологій і нововведень. У цілому, ціновий чинник сформував майже 80% загального обсягу приросту експорту товарів за підсумками 2011 року. Це робить здобуті Україною конкурентні переваги нестійкими і тимчасовими, що є значним ризиком стабільного функціонування української економіки, а також робить останню вразливою до цінових коливань світових ринків» [4, с. 51].

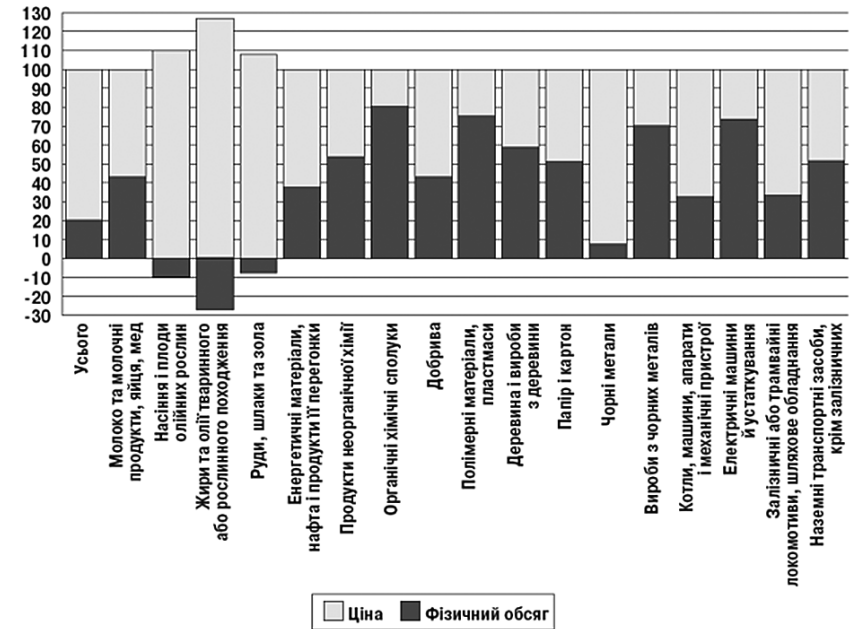


Рис. 1.5. Структура приросту обсягів експорту з України основних товарних груп відповідно до чинника зростання у 2011 р.,% [4, с. 52].

Надвисокі темпи зростання вартісних обсягів експорту, насамперед унаслідок стрімкого підвищення цін на світових товарних ринках, виявилися досить ризиковими для стабільності національної економіки (див. рис. 1.6).

Надприбутки, які отримували експортери, розподілялися неефективно⁶. Прикладом цього була програма цільової підтримки гірничо-

⁶ Ми маємо на увазі те, що національний бізнес, «затямарений» гонитвою за експортними надприбутками, не прорахував можливості обвалу світових цін на їх продукцію, а отже, і попиту. Тут можна провести аналогію між нинішньою ситуацією в економіці України і тим, що описував засновник марксизму у «Капіталі»: «Капітал избегає шума і брани і отличается боязливой натурой. Это правда, но это еще не вся правда. Капитал боится отсутствия прибыли или слишком маленькой прибыли, как природа боится пустоты. Но раз имеется в наличии достаточная прибыль, капитал становится смелым. Обеспечьте 10 процентов, и капитал согласен на всякое применение; при 20 процентах он становится оживленным, при 50 процентах положительно готов сломать себе голову, при 100 процентах он попирает ногами все человеческие законы, при 300 процентах нет такого преступления, на которое он не рискнул бы, хотя бы под страхом виселицы. Если шум и брань приносят прибыль, капитал станет способствовать тому и другому». Тому в таких умовах (умовах отримання надприбутків) потрібно було формувати спеціальні фонди для впровадження як мінімум енергозберігаючих, інноваційних технологій та підвищення на цій основі продуктивності праці, а як максимум – здійснювати диверсифікацію їх експортного потенціалу. Щоправда, у цих напрямках повинна бути реалізована стимулювальна бюджетно-податкова політика на загальнонаціональному рівні.

металургійного комплексу, яка реалізовувалася протягом 1999–2003 років. У кінцевому підсумку вітчизняна металургія знайшла свою нішу на світовому ринку, але тільки в ціновому діапазоні. Якість продукції не підвищилася (див. рис. 1.5), енергоємність⁷ не зменшилася. І до сьогодні в металургії переважає мартенівський спосіб виробництва зі значним ступенем зносу і споживання енергоносіїв.

Дані рисунка 1.6 демонструють негативні тенденції для української економіки, розвиток якої більшою мірою залежить від світових цін на метал. Так, станом на початок липня 2013 року рівень цін знизився до рівня кризових 2008–2009 років. Це приблизно \$ 150 за тону. 2011 рік завершився для вітчизняних металургів ціною на їх продукцію на рівні \$ 558 за тону.

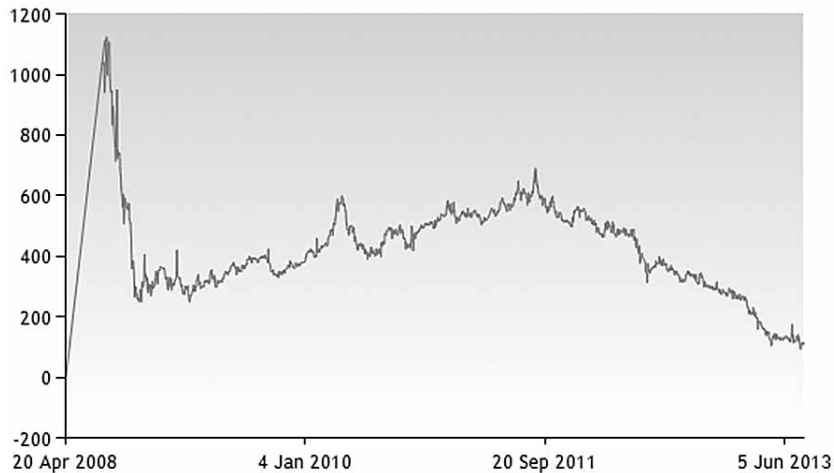


Рис. 1.6. Динаміка цін Лондонської біржі металу на сталеву заготовку з 01.08.2008 р. по 05.07.2013 р. (у доларах США за метричну тону) [5]

Падіння світових цін на метал продовжилося у 2012 році – за даними Лондонської біржі металів, у кінці 2012 року сталеві заготовки коштували вже менше 300 дол./тону. Нині ціна на цей вид виробів перебуває на рівні 150 дол./тону. Зважаючи на структуру українського експорту, тенденції світових ринків металів виглядають дуже загрозливо.

⁷ Сьогодні досить гостро стоїть питання енергоефективності національної економіки України, за якою ми відстаємо не тільки від Німеччини (у якій енергоємність ВВП як обсяг споживання первинних енергоресурсів на 1 тис. дол. ВВП становить 0,15 тонни), а й від сусідніх країн – Польщі (0,2 тонни), Румунії (0,21), Чехії (0,23). На жаль, у нас цей показник усе ще сягає 0,45 тонни на 1 тис. дол. ВВП (за ПКС).

Тому, з одного боку, державі потрібно встановлювати жорсткі умови прямого і непрямого державного субсидування національного бізнесу та чіткі кінцеві результати [6, с. 384–402], які вона хоче бачити (підвищення продуктивності праці, підвищення енергоефективності виробництва, диверсифікація товарного експорту тощо).

З іншого боку, держава повинна спрямувати зусилля на проведення органічної диверсифікації експортного потенціалу нашої економіки.

На відміну від України, уряди багатьох країн вживають заходів щодо більшої диверсифікації структури експорту, сподіваючись таким чином нівелювати потенційні негативні шоки (як правило, зовнішні) у масштабних секторах економіки. Цей підхід ґрунтується на ідеях, висловлених такими економістами, як Хаусман і Родрік [7], які вважають, що саме на ранніх етапах розвитку та розширення підприємництва можлива потенційно велика диверсифікація, яка може допомогти виробникам визначити нові види продукції, що дозволять бути конкурентоспроможними у глобальному масштабі, і розширити таким чином власне виробництво та хеджувати кон'юнктурні ризики товарних ринків.

Що стосується диверсифікації експортного кошика країни, то це стратегічне питання, особливо для країни з експортно-орієнтованою економікою.

Для об'єктивного аналізу структури експорту країни потрібно враховувати тільки експорт, що має значні обсяги. Крім того, щоб здійснити стрибок від одного експортного товару до іншого, необхідно мати не тільки значний виробничий потенціал (капітал), але і також відповідний людський капітал.

Характеристикою країни може бути середній показник ступеня централізму країни, що розраховується тільки по товарах, для яких показник порівняльної переваги більше одиниці (див. рис. 1.7).

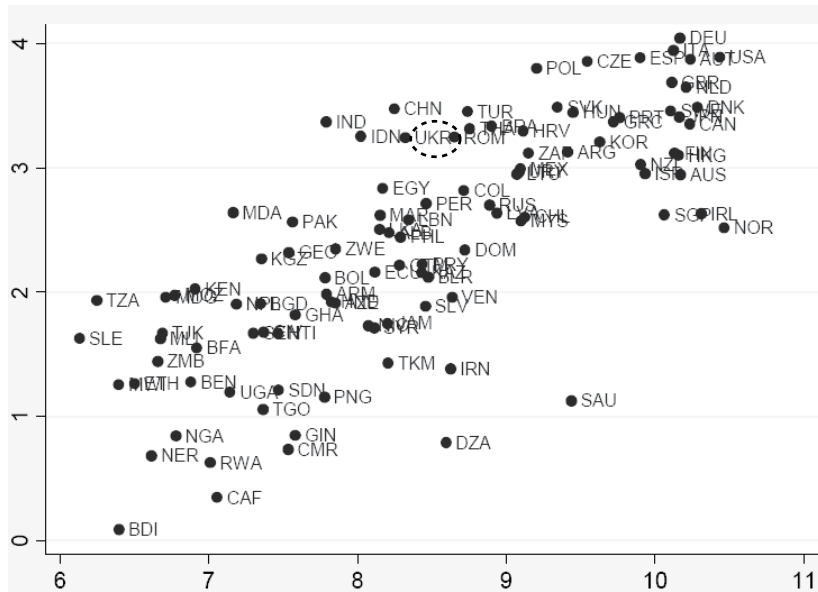


Рис. 1.7. Величина середнього централізму експортного кошика країн, що відповідає ВВП на душу населення [8]

На рисунку показані величини середнього централізму експортного кошика товарів країни, який має властиву йому порівняльну перевагу. Ці дані відображені по осі Y, тоді як ВВП на душу населення даної країни подано по осі X. Рисунок показує, що в основному багаті країни розміщені в більш щільній частині товарного простору. Але є винятки з такого співвідношення⁸. Існуючий експортний кошик України є досить перспективним і таким, що може стимулювати подальший економічний розвиток до рівня таких країн, як Румунія, Хорватія, Бразилія, Греція, Португалія, Корея, Канада.

Український експортний кошик відповідає країнам з показником ВВП на душу населення більше 10 тис. дол. Тобто, якщо виходити з даного показника, то Україна повинна використовувати експорт як ядро свого розвитку. Проте реалізувати таку стратегію без спеціальної державної політики буде складно, оскільки, як видно з рисунка 1.8, відстань від експортного кошика в Україні є досить високою,

1.1. Тенденції розвитку експортного сектору економіки України

порівняно, наприклад, з Польщею чи Китаєм. Тому для «органічної» диверсифікації необхідно шукати інструменти стимулювання інвестицій як мінімум в найближчі товари і як максимум в товари, що містяться в тій агломерації, де потім можна буде легко здійснювати «органічну» диверсифікацію. Такий процес є важливим викликом для національної економічної політики.

Але здійснення подібних інвестицій пов'язане з великим ризиком, оскільки незрозуміло, чи будуть такі інвестиції прибутковими. Необхідні державні інститути, що підтримуватимуть гнучкість економічної структури України і бажання бізнесу впроваджувати стратегію товарної гнучкості та диверсифікації.

Отже, для диверсифікації економіки України необхідно реалізувати через суспільні інститути подвійну політику щодо: 1) стимулювання інвестицій у нові сфери діяльності (державні інститути); 2) забезпечення роботи підприємств у нових секторах на національному і глобальному ринках (приватні і державні інститути).

Дослідження ролі зовнішньої торгівлі в економічному розвитку України дозволяє зі впевненістю стверджувати, що даний сектор має критичне значення для вітчизняної економіки. З урахуванням структури вітчизняного експорту та незначної здатності внутрішнього ринку до імпортозаміщення, Україна стає «заручником» кон'юнктури світових товарних ринків. Така залежність, навіть без урахування тіньових операцій, потенційно може нівелювати ефекти будь-яких макроекономічних заходів, якщо останні проводяться на несприятливій стадії розвитку світової економіки та світових товарних ринків.

Саме тому необхідно провести оцінку тіньового сегмента вітчизняної зовнішньої торгівлі, яка б дала змогу мати хоча б наближене уявлення про стан цього сегмента, з метою розробки адекватних заходів боротьби з ухиленням від оподаткування та поставками товарів, які розбалансовують національну економіку України.

⁸ Наприклад, Норвегія, у якій один з найвищих показників ВВП на душу населення, має значно гіршу структуру експортного кошика, ніж Україна, доходи громадян якої значно нижчі.

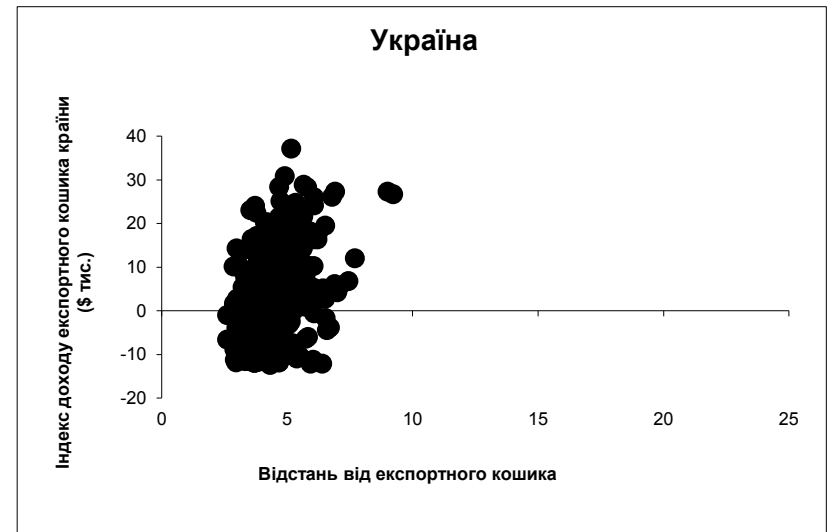
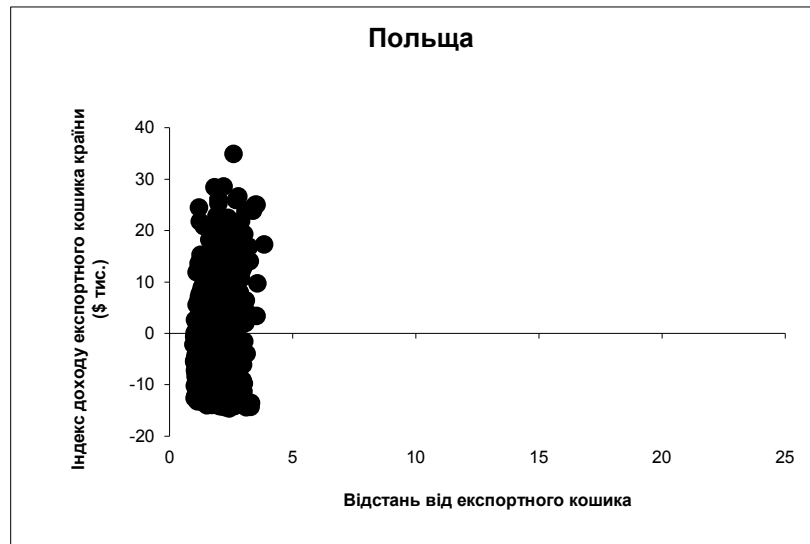
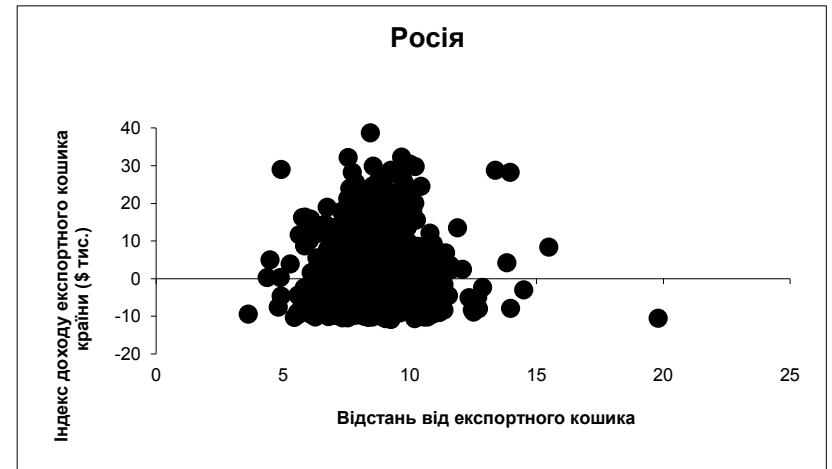
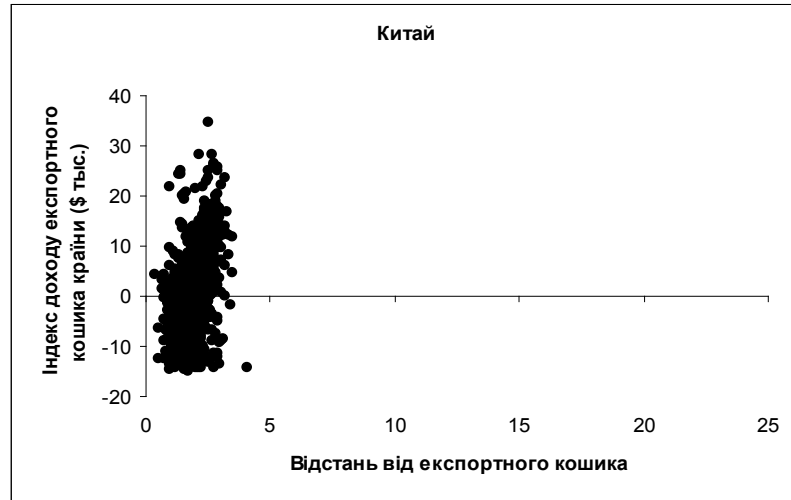


Рис. 1.8. Відстань до експортного кошика окремих країн з економіками, що розвиваються [8]

1.2. ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ ІМПОРТНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Статистика українського імпорту свідчить, що темпи зростання імпорту товарів в Україну є досить значними і, порівняно з експортом, імпорт зростає не стільки за рахунок підвищення цін, скільки за рахунок фізичних обсягів.

Такі фактори поставили в залежність як зростання ВВП країни, так і виконання дохідної частини її бюджету. Що стосується першого, то результати проведеного нами попереднього дослідження [4] показали, що позитивний вплив на зростання ВВП країни має не тільки і не стільки експорт товарів, як імпорт (коефіцієнт детермінації рівний 0,82, що вказує на сильну залежність, яка існує між значенням імпорту, як незалежної змінної, та рівнем ВВП). Цей результат є дещо неочікуваним та деякою мірою парадоксальним, оскільки імпорт товарів при розрахунку ВВП віднімається.

Але якщо уважно поглянути на структуру імпорту товарів (див. табл. 1.1, рис. 1.4), то можна зробити висновок, що близько 50% імпорту – це товари, за допомогою яких формується основна частина ВВП країни (нафта, газ, хімія, машинобудування). Не можна залишити поза увагою і той факт, що у структурі імпорту значно зменшилася питома вага мінеральних продуктів (нафта, газ): з 42,6% у 2001 році до 32,5% у 2011 році (структурні зрушення – 23,7%) (див. табл. 1.1, рис. 1.4). Це пояснюється не стільки введенням енергозберігаючих технологій у виробництво, скільки політикою РАТ «Газпром», російського монополіста з імпорту енергоносіїв в Україну. Їх жорстка політико-цінова позиція стимулювала енергоємні виробництва перейти на альтернативні джерела енергоносіїв, наприклад, у металургії – на кокс, у теплоенергетиці – на вугілля тощо. З-поміж позитивних тенденцій 2012 року потрібно визнати скорочення імпорту природного газу (до 32 937 млн м³, або на 26,5%) та його споживання (до 54 775 млн м³, або на 7,6%). Проте необхідно відзначити, що впроваджують нові технологічні процеси, зокрема маловідходні, ресурсозберігаючі і безвідходні, не більше 3% загальної кількості промислових підприємств [3, с. 63].

Поряд з високою залежністю української економіки від імпорту енергоносіїв негативний вплив на зовнішньоторговельний баланс

країни здійснює імпорт машин, устаткування, механізмів і транспортних засобів (25% у структурі імпорту) та імпорт продукції хімічної промисловості (10,1%). Українська промисловість виявилася неспроможною відвоювати втрачені ринки електричних машин і устаткування та протистояти експансії імпортних легкових автомобілів.

Незважаючи на те, що обсяг експорту продукції агропромислового комплексу є значно більшим за обсяг імпорту, не можна вважати виправданим збільшення імпорту традиційної для українського села продукції: кукурудзи, тютюнової сировини, спирту етилового неденатурованого, плодоовочевої продукції. Високі темпи зростання обсягів імпорту такої продукції вказують на потребу у вжитті заходів щодо захисту внутрішнього ринку та нарощування виробництва вітчизняної продукції, створення відповідної інфраструктури з її транспортування, зберігання, підготовки до реалізації.

Якщо повернутися до структури товарного імпорту, то тут не можна не зазначити, що внутрішній ринок споживчих товарів практично повністю контролюється товарами імпортного виробництва. У структурі внутрішнього споживання частка продукції вітчизняного промислового виробництва у післякризовий період постійно скорочується. Якщо у 2010 році цей показник становив 61,2%, то у 2011-му він знизився до 51,0% (рис. 1.9). У структурі оптового товарообороту питома вага продажу товарів вітчизняного виробництва зменшилася з 70% у 2005 році до 63,9% у 2011-му, у структурі роздрібного товарообороту споживчих товарів – з 70,5 до 61,9% відповідно. Особливо стрімко зменшується частка вітчизняної непродовольчої продукції: у 2010 році вона становила 61,4% в обсязі оптової торгівлі та 47,2% в обсязі роздрібного товарообороту. І це, зазначимо, тільки офіційні показники. Якщо врахувати неофіційний імпорт, що фактично є предметом нашого основного дослідження, то ситуація з внутрішнім споживчим ринком виглядає катастрофічною.

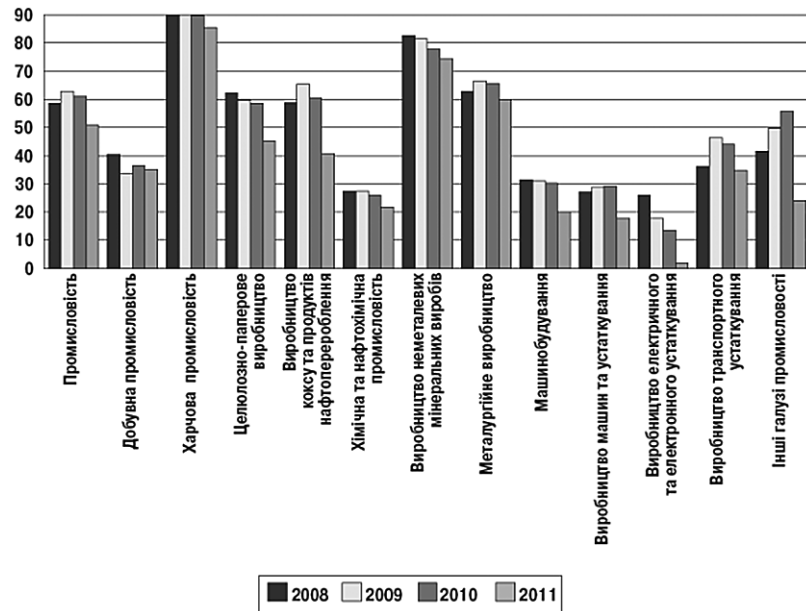


Рис. 1.9. Частка продукції вітчизняного виробництва окремих галузей промисловості у структурі внутрішнього споживання у 2008–2011 рр.,% [4, с. 64]

Споживча частина імпорту, яка зростає досить активними темпами, спрямована на задоволення внутрішнього споживчого попиту, який «підігрітий» надмірними соціальними видатками, неконтрольованим збільшенням споживчого кредитування. Національна економіка не у змозі задовольнити власними потужностями стрімко зростаючий попит. Іншими словами, в Україні сформувався від'ємний баланс між сукупною пропозицією та сукупним попитом. Країна вражена паразитичним споживанням, так званим «синдромом карнавальних націй», коли величезні суми грошей витрачаються не на продуктивне виробництво, а на задоволення гедоністських бажань і придбання предметів розкоші [10].

Усе це свідчить про те, що швидке зростання імпорту не спрямоване на прискорене нарощування вітчизняного потенціалу виробництва, і насамперед високотехнологічного виробництва, а отже, і не створює передумови для зростання у перспективі експортного потенціалу країни та для досягнення покращання торговельного балансу.

Як зазначається в Державній програмі розвитку внутрішнього виробництва [11], основними причинами зростання обсягів імпорту є:

- значна залежність національної економіки від імпорту паливно-енергетичних ресурсів та окремих видів сировини;
- наявність структурних диспропорцій в економіці, її висока матеріаломісткість та енергоємність, сировинно-експортна спрямованість вітчизняного виробництва;
- високий ступінь зношеності основних виробничих фондів, необхідність у модернізації та технічному переоснащенні виробництва;
- незначна частка вітчизняного виробництва товарів кінцевого споживання, призначених для задоволення потреб внутрішнього ринку, їх недостатньо висока якість та обмеженість асортименту продукції;
- висока собівартість вітчизняної продукції порівняно з імпортними аналогами.

Зазначена ситуація негативно впливає на стан платіжного балансу та інші аспекти економіки і потребує прийняття виважених підходів до формування та реалізації зовнішньої і внутрішньої політики держави.

Потрібно відзначити, що в зростанні імпорту товарів не останню роль відіграв процес підготовки вступу України до СОТ, який значно активізувався з кінця 2004 року. Вступ України до СОТ повинен був вирішити питання збалансування зовнішньої торгівлі України з поступовим збільшенням обсягу експорту товарів завдяки проведенню політики підтримки конкурентоспроможності вітчизняного виробника, збільшенню інвестицій в економіку країни, покращанню умов ведення бізнесу в Україні. Однак членство в СОТ, хоча і створює можливості для розвитку бізнесу, але не є гарантією того, що ці можливості будуть реалізовані. Підтвердженням цього є безпрецедентна в історії СОТ заява українського уряду стосовно бажання підвищити мита більш, ніж на 350 товарних позицій. Таке бажання є підтвердженням того, що очікування від вступу до СОТ виправдали себе не повною мірою.

Нобелівський лауреат 1999 року Роберт Манделл проводив дослідження з вивчення особливостей транскордонного руху товарів, праці і капіталу. У праці [12] «Міжнародна торгівля і мобільність факторів виробництва» (1957 р.) учений доводить, що збільшення кількості бар'єрів для торгівлі стимулює переміщення факторів виробництва,

а посилення обмежень на рух факторів – капітальних чи трудових ресурсів – навпаки, сприяє розвитку торгівлі. Прикладів взаємозв'язку між переміщенням товарів і факторів виробництва досить багато. Варто лише згадати, як торговельні бар'єри ЄС щодо українського металу свого часу призвели до купівлі «Індустріальним союзом Донбасу» найбільшого металургійного заводу в Польщі «Гута Ченстохова». Це дозволило металургійному холдингу проникнути на закритий європейський ринок.

Одночасно неоліберал Манделл застерігає від використання його висновків як аргументу на користь протекціонізму. Так, ввівши тариф на торгівлю, країна може залучити додаткові обсяги іноземного капіталу у прибутковій галузі. Однак учений попереджає: хоча такі протекціоністські заходи допомагають виграти у вузькій сфері, вони можуть призвести до економічних втрат у ширшому контексті.

Від дефіциту капітальних ресурсів, який виникає внаслідок введення тарифів, виграють передусім капіталісти через зростання рентабельності капіталу. Водночас національний дохід і рівень зарплати знижуються, особливо в галузях, що недоотримують необхідні капітальні ресурси. Отже, заходи митно-тарифної політики потрібно використовувати досить обережно.

Проведений аналіз дає можливість стверджувати, що Україна сформувалася як країна з експортно-орієнтованою та імпоротно-залежною економікою, яка надзвичайно чутлива до імпульсів світового ринку. Цей факт однозначно підтверджується стрімким падінням макроекономічних показників національної економіки при зменшенні попиту на український експорт та ускладненню умов зовнішнього фінансування.

Бізнесу і владі потрібно максимально спрямовувати зусилля на підвищення якості експортованої продукції. Тільки таким чином можна якісно зорієнтувати нашу економіку на експортний варіант розвитку. В іншому випадку Україна перейде на екзогеннозалежну рентну модель розвитку економіки, яка характеризуватиметься посиленням сировинної спрямованості виробництва та підвищеною залежністю від іноземних технологій і капіталів. Крім того, необхідно змінювати митно-тарифну та податкову політику в напрямі більш дієвого антициклічного регулювання. Проциклічна податкова та митна політика продемонстрували свою неієздатність. Як показав наш аналіз, навіть, не будучи в СОТ, ефективні ставки мита були досить низькими, що, як наслідок, негативно вплинуло на внутрішнього виробника.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ РЕАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОБОРОТІВ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЇЇ ОСНОВНИМИ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПАРТНЕРАМИ

Міжнародна торгівля, як важлива форма міжнародних економічних відносин, комплексно впливає на національні економіки країн-учасниць торгівлі. При цьому характер даного впливу для різних країн або навіть у межах різних галузей національної економіки може суттєво різнитися. Міжнародна торгівля повинна базуватися на принципі взаємної вигоди, який передбачає, що обмін товарами між країнами здійснюється таким чином, щоб максимізувати економічні вигоди учасників торгівлі з одночасним уникненням загроз для економічної безпеки та державного суверенітету торгових партнерів. Але на практиці, в умовах обмеженості ресурсів, недосконалості законодавчих механізмів ринкового регулювання та зростання у світовій економіці ролі приватного інтересу, дуже часто цей принцип не має двостороннього характеру. Фактично, дискримінаційні умови та тіньові механізми у сфері міжнародної торгівлі дуалізують основний принцип її здійснення для учасників торгівлі: для одних країн він залишається незмінним (а здебільшого навіть має мультиплікативний ефект), а для інших перетворюється на принцип економічної необхідності⁹. Тому з метою підвищення міжнародної конкурентоспромож-

⁹ Як приклад, можна навести вітчизняну економіку у контексті її залежності від кон'юнктури світового ринку металургійної продукції, а особливо сировинної та низькотехнологічної його ніші. Така залежність проявляється у високій кореляції між обсягами експорту металургійної продукції та ВВП, у зв'язку з чим національна економіка стає «заручником» тенденцій світового ринку, оскільки від показника ВВП залежать основні пропорції розподілу та перерозподілу у суспільстві і, як наслідок, настрої самого суспільства (у тому числі політичні).

ності національної економіки та максимальної реалізації її конкурентних переваг на світових товарних ринках необхідно забезпечити максимальну прозорість зовнішньої торгівлі в Україні.

Різке скорочення обсягів торгівлі в період економічної кризи, пік якої для України припав на 2009 рік, є підтвердженням тези про вирішальну роль міжнародної торгівлі для економічного зростання і скорочення бідності. З іншого боку, міжнародна торгівля на сьогодні залишається також одним із основних каналів поширення світових економічних криз. У таких умовах важливим завданням держави є зниження витрат та усунення невизначеностей стосовно торговельних операцій, максимальне спрощення та збільшення прозорості зовнішньоекономічних операцій. Особливо актуальне дане питання для України, оскільки відповідно до Звіту про залучення країн світу до міжнародної торгівлі, який щорічно публікується Світовим економічним форумом, Україна у 2010 році посідала 81-ше місце серед 125 країн світу, що входять до даного рейтингу. При цьому варто зауважити, що порівняно з 2009 роком даний показник погіршився на 10 позицій (з 71-го місця у 2009 році до 81-го місця у 2010 році). Особливо загрозованим є те, що падіння даного індикатора продовжилося у 2012 році: за результатами дослідження Україна посіла 86-те місце серед 132 країн, що обстежувалися. При цьому основним стримуючим елементом зовнішньоторговельної політики, який зумовив такий рейтинг, була низька ефективність митного адміністрування, відповідно до якої Україна посіла 110-те місце у світі серед 125 країн, охоплених даним дослідженням у 2010 році, та 116-те місце серед 132 країн, охоплених дослідженням у 2012 році [13; 14].

Оскільки результати даного дослідження є однією з підстав для формування висновків стосовно відкритості національної економіки для зовнішньої торгівлі та інвестицій, доцільно проаналізувати більш детально вітчизняні механізми зовнішньої торгівлі.

Наявність ефективних та транспарентних механізмів зовнішньої торгівлі може позитивно впливати на національну економіку завдяки:

- стимулюванню ефективного використання наявного природно-ресурсного, технологічного та людського потенціалу через механізми конкуренції у ціновому та якісному аспектах;
- збільшенню зайнятості в окремих галузях економіки внаслідок зростання попиту на їх продукцію (за рахунок зовнішньої складової);

- прискоренню руху капіталу всередині національної економіки;
- підвищенню довіри міжнародних інвесторів до національної економіки, як потенційного об'єкта капіталовкладень.

Проте зовнішньоторговельні операції можуть і деструктивно впливати на розвиток економіки. Так, у випадку відсутності в зовнішній торгівлі принципу взаємної вигоди через значну кількість тіньових схем та нехтування економічною ефективністю відповідних операцій виникає ряд загроз для національної економіки, серед яких можна виділити:

- зростання дефіциту сальдо торговельного балансу, яке створює додаткове навантаження на систему державних фінансів;
- недонадходження значних обсягів податків і митних зборів унаслідок неправильного відображення реальних обсягів зовнішньоторговельних операцій;
- деструктивний вплив незаконної зовнішньої торгівлі на окремі галузі національної економіки внаслідок значного конкурентного тиску з боку «сірого» імпорту;
- загрози незаконного впливу капіталу з України через використання механізмів неправильного відображення імпортової та експортної вартості товарів;
- нівелювання ефективності реформ, які мають місце у країні, через введення до економічних процесів значної тіньової складової.

Варто зауважити, що у країнах з розвиненими економіками значна увага приділяється дослідженням впливу зовнішньої торгівлі на економічну безпеку. Крім того, у межах бюджетно-податкового стимулювання уряди багатьох розвинених країн використали фінансову кризу, якою охоплена світова економіка протягом останніх років, як можливість для проведення різних протекціоністських заходів, що можна згрупувати так:

- 1) активне лобіювання дій уряду з боку відносно неефективних фірм (наприкладі «General Motors» та «Chrysler»);
- 2) впровадження фірмами виробництва нових продуктів, які створюють тиск у напрямі обмеження конкуренції (у вигляді лобіювання тарифів на товари, які не відповідають вимогам щодо обмеження викидів шкідливих речовин та вимогам торговельних обмежень);

- 3) ініціювання заходів, спрямованих на комплексну допомогу фінансовому сектору (США, ЄС) та реалізацію політики стимулювання експорту (Китай);
- 4) проведення урядової політики стимулювання окремих галузей через запровадження обмежувальних заходів. Особливо такий підхід простежується у промисловій політиці Китаю та дещо меншою мірою – у США [15].

В умовах глобалізації зовнішня торгівля перетворюється на одну із основних сфер міжнародної конкуренції, у якій всі учасники прагнуть максимізувати наявні конкурентні переваги, іноді навіть із застосуванням дискримінаційних заходів. Таким чином, у контексті розгляду потенційного впливу зовнішньої торгівлі на динаміку економічного розвитку на особливу увагу заслуговує дослідження даних зовнішньоторговельної статистики на предмет об'єктивності їх відображення у макроекономічній статистиці країн-торгових партнерів. Відповідно до досліджень Ініціативи глобальної фінансової цілісності Центру міжнародної політики (США) протягом 2000–2009 рр. понад 53% від загального обсягу світових незаконних фінансових потоків сформувалося внаслідок тіньових операцій у сфері міжнародної торгівлі [13].

Серед причин розбіжностей, що виникають через особливості зовнішньоторговельного законодавства, можна виділити завищення (заниження) митної вартості товару. На основі митної вартості нараховуються ПДВ, мито, акцизний збір та митні збори. У випадку, коли держава субсидіює експорт, у підприємств, що займаються зовнішньоторговельною діяльністю, виникає бажання завищити вартість експорту з метою одержання державних субсидій, при імпорті – навпаки, знизити вартість товарів з метою уникнення оподаткування. Як наслідок, експорт за даними статистики однієї країни може виявитися вище, ніж імпорт за даними іншої країни [14]. Усі ці процеси повинні аналізуватися та враховуватися при бюджетному плануванні, виробленні державної стратегії розвитку економіки країни.

Варто зазначити, що причини, які зумовлюють суттєві розбіжності в обліку товарів, є наслідком дії багатьох факторів (див. рис. 2.1). Відповідно до наказу Державного комітету статистики України від 7 грудня 2006 року № 588 «Про затвердження Методологічних положень статистики зовнішньої торгівлі України товарами» такі розбіжності можуть бути пов'язані з відмінностями в охопленні, різними

методами трактування окремих товарів (наприклад, товари військового призначення, корабельні запаси, конфіденційні дані), зростанням вартості у країнах-посередниках, розбіжностями в класифікації товарів, запізненням у наданні звітності, методами визначення країн-партнерів та торгівлю через треті країни-посередники, відмінностями в оцінці, включаючи розбіжності в умовах поставки СІФ/ФОБ. Також відіграють роль маршрути доставки продукції¹⁰ до кінцевого споживача, реекспорт продукції, різні лаги надання звітності, потенційні невідповідності, пов'язані з конвертаціями валют та коливаннями валютного курсу.

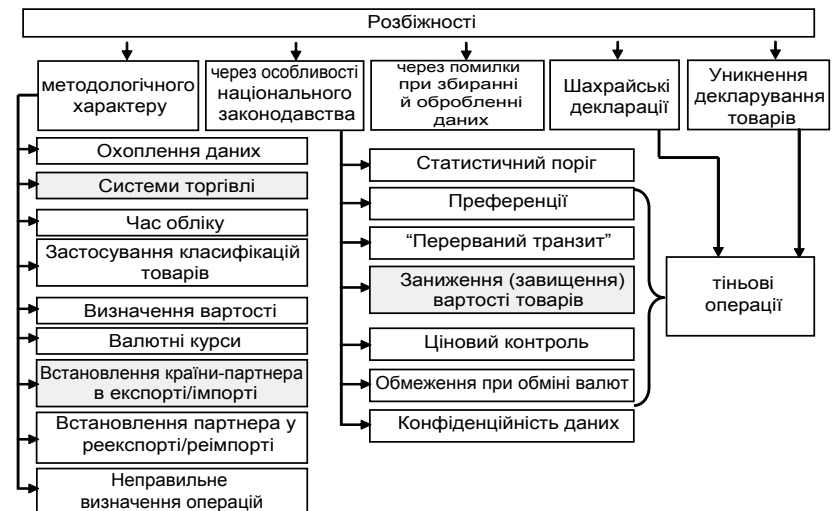


Рис. 2.1. Типологія можливих причин виникнення розбіжностей у статистичних даних взаємної торгівлі країн-партнерів [17, с. 7]

Як свідчить рисунок, причини розбіжностей зовнішньоторговельних даних доволі різноманітні. Проте більшість країн сьогодні здійснює зовнішню торгівлю товарами відповідно до стандартизованих правил INCOTERMS, і це необхідно взяти до уваги. У даному дослідженні об'єктивні розбіжності, у т.ч. пов'язані з різними міжнародними умовами торгівлі, будуть максимально враховані з метою більш

¹⁰ Ці проблеми виникають, коли продукція доставляється транзитом через кілька країн, які мають спільний кордон з країною-імпортером (експортером). У такому випадку країна-продавець товару може задекларувати транзитну країну як імпортера або країна-імпортер – як експортера.

точного оцінювання незаконних операцій у сфері експортно-імпорتنих операцій.

Оцінити кожен можливу причину з поданих на рис. 2.1 досить важко, тому сконцентруємо увагу на тих, які зображені праворуч на рисунку 2.1 (шахрайські декларації, уникнення декларування, оподаткування). Усі ці дії явно призводять до тіньової економіки, яка прямо пропорційно залежить від рівня корупції у країні – це по-перше. По-друге, для фінансового забезпечення тіньових зовнішньоторговельних операцій потрібні як офіційні, так і неофіційні джерела, що формуються за рахунок «гарячих грошей»¹¹.

Методичні аспекти дослідження

Перш, ніж перейти до безпосереднього розгляду предмета дослідження, необхідно уточнити методичні підходи до аналізу даних зовнішньоторговельної статистики, які використовуються в даній роботі.

1. Основним джерелом інформації є дані Державної служби статистики України й дані статистичних, митних чи інших компетентних органів України та країн, що є її торговельними партнерами. Також ці дані порівнювалися на достовірність зі статистичною базою даних «World Integrated Trade Solution» (WITS), яка підтримується Світовим банком у тісній співпраці з різними міжнародними організаціями, а особливо з Конференцією ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD), Міжнародним центром торгівлі (ITC), Статистичним відділом ООН (UNSD) і Світовою організацією торгівлі (WTO).

2. Аналіз проводився шляхом зіставлення торговельних даних країн-партнерів методом «дзеркальної статистики», який у міжнародній статистичній практиці є одним із засобів перевірки достовірності даних та підвищення якості статистичної інформації зовнішньої торгівлі. Зміст методу «дзеркальної статистики» полягає у зіставленні даних митної статистики про імпорт-експорт товарів з даними країн-партнерів про експорт-імпорт тих самих товарів на їх територію. Зіставлення дозволяє розглядати кожен окремих товаропотік з двох позицій: з позицій відправника вантажу і з позицій його отримувача. Розбіжності в оцінках понад прийняті припущення можуть указувати на неузгодженість статистичного обліку у країнах-партнерах, але найчастіше вони свідчать про порушення митного контролю та обліку.

¹¹ Більш детально сутність «гарячих грошей» та оцінку їх обсягу для України буде розкрито у підрозділі 3.2.

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

- для експортованих товарів – у цінах FOB;
- для імпортованих товарів – у цінах CIF.

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

- ціни виробника без урахування податку на додану вартість;
- торговельної націнки;
- витрат із транспортування товарів до кордону;
- витрат, сплачених із навантаження експортного товару на судно;
- податків на експорт (мито, акцизний збір).

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

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

$$C_{\text{cif}} = (C_{\text{fob}} + \Phi) \times C,$$

де C_{cif} і C_{fob} – ціни відповідно на імпорт та експорт продуктів з урахуванням транспортування на умовах CIF та FOB; Φ – вартість фрахту (перевезення від порту відправлення до порту призначення); C – ставка страхування вантажу під час перевезення водним шляхом, %.

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

4. Для проведення аналізу ми обрали 26 країн – торговельних партнерів України, на які в загальному зовнішньоторговельному обороті України припадає від 78 до 88%.

5. Аналіз проводився за період з 2004 до 2012 року.

З метою проведення аналізу розбіжностей за експортом та імпортом товарів між Україною та її основними торговельними партнерами було зібрано, систематизовано та проаналізовано статистичні дані з офіційних джерел інформації країн – торговельних партнерів України (таблиця 2.1).

У результаті аналізу виявлено, що розбіжності у статистичних даних зовнішньої торгівлі України з іншими країнами існують. У деяких випадках вони досить суттєві. Такі розбіжності визначаються на основі національних статистичних даних торговельних оборотів між Україною та країнами-партнерами як для експорту, так і для імпорту товарів.

2.1. УЗАГАЛЬНЕНИЙ АНАЛІЗ РОЗБІЖНОСТЕЙ ЗА ЕКСПОРТОМ ТОВАРІВ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЇЇ ОСНОВНИМИ ТОРГОВЕЛЬНИМИ ПАРТНЕРАМИ

Аналіз зовнішньоторговельних розбіжностей доцільно розпочати з експортного сектору національної економіки, оскільки в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі він є визначальним чинником економічного зростання та одним із основних факторів економічної безпеки країни.

Для експорту коефіцієнт розбіжності визначається шляхом співвідношення вартості експорту українських товарів (у цінах FOB) та вартості імпорту аналогічних товарів (у цінах CIF) країни-імпортера (торговельного партнера України). Такий коефіцієнт для України повинен коливатися в межах від 0,7 до 0,96. У разі перевищення даного коефіцієнта верхньої межі (або, як правило, одиниці) потрібно детально проаналізувати причину¹² такого зростання.

Як видно з таблиці 2.1, статистика експорту України до 2007 року була викривлена. Значення індексу нестійке, хоча найчастіше обсяг експорту завищений, особливо з такими країнами, як Литва, Нідерланди, Сполучене Королівство, Швейцарія, та останніми роками з Австрією. Основне пояснення завищення вартості експорту було пов'язане з питаннями відшкодування ПДВ – з високою імовірністю можна стверджувати, що українські експортери «роздували» свої експортні декларації або надавали фальсифіковані декларації, щоб претендувати на компенсацію податкового кредиту з ПДВ з державного бюджету.

¹² Причинами можуть бути: 1) «роздування» експорту товарів з метою незаконного отримання відшкодування ПДВ з бюджету (досить поширена схема в Україні до 2006 року); 2) виведення коштів у банківські центри (Швейцарія, Сполучене Королівство, Кіпр, Віргінські Острови тощо) з метою мінімізації податкових платежів або мінімізації політичних ризиків (наприклад, ситуація в Україні зі зміною влади у 2006 та 2010 роках).

Таблиця 2.1
Визначення коефіцієнта розбіжності за експортно-імпортними операціями України з її основними торговельними партнерами**

№ з/п	Країна	2004		2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012	
		E*	I*	E	I	E	I	E	I	E	I	E	I	E	I	E	I	E	I
1	Азербайджан	1,27	0,74	1,29	0,78	1,33	1,07	1,36	1,07	1,61	0,44	1,07	1,54	1,31	1,07	1,27	0,71	1,38	0,89
2	Білорусь	1,01	1,00	1,00	1,04	1,00	1,02	1,02	1,02	0,98	1,00	1,01	0,98	1,00	1,01	1,00	0,95	1,01	Н.Д.
3	Казахстан	0,86	1,40	0,79	0,93	0,84	1,55	0,94	1,43	0,87	1,56	0,67	1,58	0,96	1,15	1,08	0,63	0,84	0,58
4	Росія	0,97	1,10	0,96	1,04	0,94	0,92	0,95	1,03	0,97	0,82	0,93	0,96	0,96	0,96	0,96	0,99	1,61	1,02
5	Австрія	0,65	0,72	0,75	0,72	0,83	0,61	0,82	0,72	0,85	0,75	0,75	0,85	0,66	0,79	1,72	0,81	1,80	0,88
6	Бельгія	0,96	0,57	0,81	0,68	0,85	0,59	0,83	0,71	0,86	0,75	0,81	0,87	0,96	0,87	0,74	0,76	1,03	0,63
7	Іспанія	1,06	0,77	0,69	1,12	0,76	1,09	0,62	0,97	0,66	1,11	0,71	1,49	0,62	1,43	0,74	1,42	0,76	1,57
8	Італія	0,77	0,59	0,81	0,64	0,92	0,70	0,82	0,66	0,80	0,71	0,81	0,69	0,83	0,83	0,78	0,86	Н.Д.	Н.Д.
9	Литва	2,51	0,73	1,13	0,74	1,06	0,81	1,08	0,82	1,00	0,95	1,12	0,83	1,14	0,85	1,02	0,88	1,08	0,86
10	Нідерланди	1,65	0,52	1,35	0,42	1,71	0,46	1,14	0,45	1,13	0,66	1,14	0,67	1,07	0,65	0,95	0,81	1,07	0,70
11	Німеччина	1,67	0,76	1,05	0,75	0,88	0,69	0,89	0,72	0,90	0,76	0,90	0,78	0,71	0,79	0,67	0,94	0,82	0,92
12	Польща	0,94	0,93	0,99	0,54	1,02	0,53	0,97	0,53	0,99	0,66	1,05	0,63	0,99	0,70	1,01	0,68	1,01	0,67
13	Румунія	0,82	1,07	0,94	1,25	0,89	1,05	0,79	1,05	0,88	0,97	0,97	1,00	0,98	0,97	0,87	1,00	0,85	0,87
14	Словачина	0,73	0,55	0,82	0,49	0,79	0,57	0,96	0,60	1,19	0,73	1,24	0,75	0,92	0,90	0,98	0,92	0,88	1,03
15	Великобританія	1,79	1,87	2,39	1,05	1,83	1,02	1,51	1,03	2,55	1,31	1,50	0,76	1,69	1,22	1,41	1,36	1,27	1,29
16	Угорщина	1,19	0,58	1,25	0,78	1,07	0,60	0,94	0,65	1,00	0,58	1,05	0,53	0,98	0,61	0,99	1,09	0,93	1,01
17	Фінляндія	0,98	0,80	0,83	0,90	1,16	0,68	0,74	0,76	0,71	0,75	0,81	0,99	0,73	0,94	0,57	1,01	0,65	0,97
18	Франція	0,56	0,90	0,69	0,99	1,02	1,00	0,92	1,08	0,72	1,02	0,76	1,24	0,90	1,27	0,72	1,25	0,79	1,27
19	Чехія	0,53	0,90	0,55	0,85	0,52	0,86	0,61	0,97	0,59	0,92	0,57	0,82	0,59	0,80	0,60	0,86	0,67	0,73
20	Швейцарія	10,66	1,60	10,46	1,09	1,40	0,83	0,97	0,96	6,21	2,01	8,12	1,31	8,76	2,10	1,00	1,19	1,15	1,46
21	Швеція	1,06	1,07	0,98	1,01	0,78	0,91	0,88	0,86	0,92	1,03	1,53	1,14	1,24	1,22	0,81	1,18	1,23	1,32
22	Індія	1,33	1,20	0,87	1,44	0,94	1,30	0,81	1,26	0,72	1,50	0,78	1,86	1,06	0,88	1,07	1,62	0,91	1,98
23	Китай	0,80	0,51	0,91	0,73	1,26	0,62	0,65	0,56	0,46	0,74	0,67	0,76	0,61	0,84	0,67	0,88	0,58	1,08
24	Корея	0,61	0,65	0,72	0,94	0,41	1,06	0,60	1,01	0,76	1,15	0,71	1,33	0,64	1,10	0,64	1,21	0,64	1,35
25	Туреччина	0,74	0,64	0,77	0,74	0,78	0,69	0,81	0,66	0,76	0,89	0,67	0,95	0,79	1,03	0,79	0,86	0,85	1,05
26	США	1,88	1,91	0,87	1,33	0,73	1,16	0,87	1,04	0,83	1,50	0,51	1,45	0,72	1,31	0,73	1,28	0,71	1,64
Середнє значення		1,46	0,93	1,33	0,9	0,99	0,86	0,90	0,87	1,15	0,97	1,19	1,03	1,22	1,01	0,91	1,01	0,88	1,01
E*	експорт товарів; I* – імпорт товарів.																		

**Джерело: розраховано та складено автором за даними: <http://www.ukrstat.gov.ua/> та <http://wits.worldbank.org>

Іншою причиною суттєвих розбіжностей в експортній статистиці є осідання коштів на банківських рахунках у Швейцарії, Сполученому Королівстві, США, Австрії, Литві, Латвії, на Кіпрі. Так, наприклад, коефіцієнт розбіжності зі Швейцарією у 2004 та 2005 роках становив 10,7 та 10,5 відповідно. У 2006–2007 роках даний коефіцієнт зменшився до 1,4 та 1,0 відповідно. У 2008 році різниця знову почала суттєво зростати – 6,2, 2009 – 8,1, 2010 – 8,8. Варто відзначити, що ця тенденція припинилася у 2011–2012 рр., коли коефіцієнт розбіжності зменшився до 1,1. Проте у 2011 та 2012 роках різко збільшився коефіцієнт з Австрією до 1,7 та 1,8 відповідно.

Найбільш суттєві відмінності в експортній статистиці спостерігаються в добувній промисловості, де динаміка зростання експортних поставок є однією з найбільших серед усіх інших товарних позицій з огляду на сировинну орієнтацію економіки України. Зупинимось більш детально саме на цьому сегменті експортної діяльності вітчизняних підприємств.

Зважаючи на обмеженість ресурсів, що є об'єктом діяльності видобувної промисловості, даний сегмент бізнесу є дуже перспективним. Проте експлуатація природних ресурсів має серйозні екологічні наслідки, у зв'язку з чим для таких видів діяльності встановлюються високі нормативи оподаткування та ліміти на здійснення діяльності. Оскільки приватний бізнес завжди прагне до максимізації власного прибутку, а видобувні галузі, як правило, проявляють тенденцію до монополізації, існує висока ймовірність виникнення у цих галузях незаконних фінансових потоків, що тягне за собою як адміністративну, так, можливо, і кримінальну відповідальність. Такі потоки, як правило, осідають на приватних рахунках зацікавлених осіб чи організацій, деформуючи структуру національної економіки та ускладнюючи процеси об'єктивного моніторингу стану навколишнього природного середовища.

Забезпечення прозорості фінансових операцій у сфері видобувної промисловості є особливо важливим для вітчизняної економіки. Така ситуація пояснюється насамперед її місцем у структурі промислового виробництва в Україні (див. рис. 2.2).

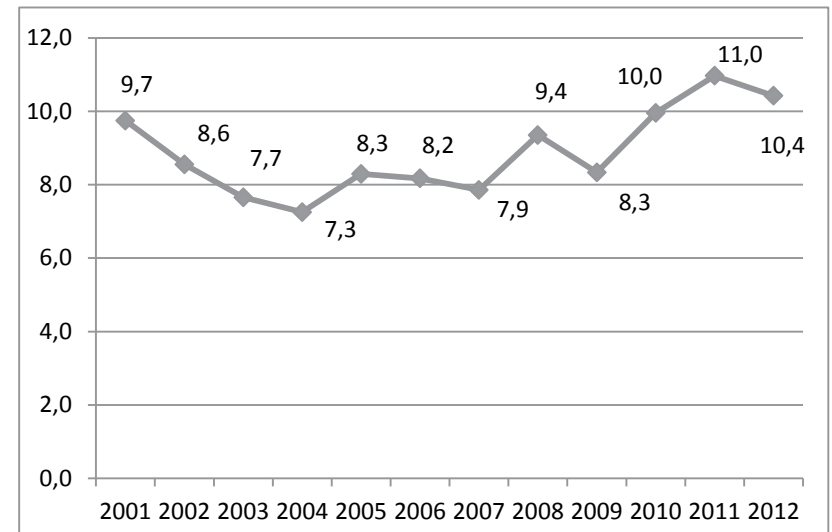


Рис. 2.2. Питома вага продукції видобувної промисловості у структурі обсягів реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) в Україні за 2001–2012 рр.,%*
*Джерело: складено за даними Державної служби статистики України.

Як свідчать дані рисунка 2.2, динаміка питомої ваги продукції видобувної промисловості у загальному обсязі реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) характеризується зростаючим трендом. До 2008 року аналізований показник перебував на відносно стабільному рівні у межах 8,5%. Але починаючи з 2008 року відповідний показник, за винятком 2009 року, на який припав пік економічної кризи та різке зниження експортних цін на метал і, як наслідок, – на залізну руду, зріс з 9,4% у 2008 році до 11% у 2011 році, що є свідченням зростання ролі цієї галузі для національної економіки. Така ситуація є, з одного боку, наслідком постійно зростаючого попиту на метал у світовій економіці, а з іншого – пов'язана з відновленням після кризи будівельної галузі, потреби якої у продукції видобувних галузей промисловості поступово виходять на докризовий рівень. Зниження питомої ваги продукції видобувної промисловості у 2012 році, є частковим відображенням динаміки світового попиту на метал та продукти його виробництва (див. рис. 1.6), що також підтверджує тезу стосовно значної залежності економіки України від кон'юнктури світового ринку металів та продукції видобувних галузей.

Природні ресурси, як правило, є невідновними, і особливо це стосується тих ресурсів, які експлуатуються підприємствами видобувних галузей промисловості. Це забезпечує стабільно зростаючий попит на продукцію таких галузей і автоматично робить її привабливою для великого бізнесу, який має можливості для переміщення товарів та послуг всередині вертикально інтегрованих структур з метою мінімізації податкових зобов'язань.

Хоча проблема незаконних фінансових потоків і впливу капіталу існує у всіх секторах економіки, але особливо гостро вона відчувається у сфері використання природних ресурсів та добувної промисловості. Це зумовлено рядом факторів, серед яких основними є такі:

- ці ресурси зазвичай відносять до так званих «суспільних благ», а тому до сфери інтересів будь-якої особи або організації не входить забезпечення належного управління ними;
- природні ресурси, такі як корисні копалини, мають значний потенціал для того, щоб генерувати величезні обсяги виручки і грошові потоки;
- значний потенціал отримання доходів у майбутньому означає, що отримання ліцензій, концесій та прав на здійснення таких видів діяльності, які, як правило, надаються урядом, має високу вартість. Це створює умови для зловживань з боку корумпованих державних чиновників, які можуть видавати їх у обмін на хабарі від неетичних фірм;
- спотворення даних про кількість, якість, походження та характер природних ресурсів, що видобуваються та експортуються, полегшують процеси впливу капіталів;
- можливість отримання значної ренти внаслідок контролю за природними ресурсами робить їх об'єктом зацікавлення для груп, залучених до збройних конфліктів;
- у країнах, багатих на природні ресурси, уряду простіше (адміністративно) отримувати рентні доходи від їх експлуатації, ніж бюджетні доходи у вигляді податків з громадян. Коли громадяни формують значну частину загальних доходів держави у вигляді податків, у них є вагомий стимул для більш тісної взаємодії з урядом у контексті підвищення відповідальності уряду за витрачання державних коштів. Це зменшує можливості нелегітимного маніпулювання коштами державного бюджету і негативно сприймається корумпованими чиновниками [18].

З іншого боку, видобувна галузь промисловості є доволі диверсифікованою і містить багато видів виробництва, тому доцільним видається ідентифікація ризиків виникнення означених джерел незаконних фінансових потоків у різних галузях видобувної промисловості (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Рівні ризику виникнення незаконних фінансових потоків
у різних секторах видобувної промисловості***

Сектор	Рівень ризику		
	Корупція	Нелегальне використання	Ухилення від сплати податків
Видобування нафти	Високий, у зв'язку з конфіденційністю та концентрацією прийняття рішень і контролю	Високий, у зв'язку з упередженим обліком, відбором та бункеруванням	Середній, у зв'язку з однорідністю світових цін на нафту залежно від якості
Видобування газу	Середній, через обмежені можливості ринку	Низький, оскільки здійснити крадіжку газу дуже важко, за винятком транзитних вузлів	Високий, тому що ціни на газ відрізняються одна від одної залежно від фрагментації ринку
Промисловий видобуток інших корисних копалин	Високий, у зв'язку з конфіденційністю та концентрацією прийняття рішень і контролю	Низький, за винятком вимірювання та класифікації руди	Високий, у зв'язку з неправильною оцінкою та трансфертним ціноутворенням
Кустарний видобуток інших корисних копалин	Середній для великої корупції, але високий для дрібної корупції, завдяки поширенню потоків ресурсів неофіційними експортними каналами	Високий, у зв'язку з доступністю родовищ та труднощами контролю за ними	Високий, у зв'язку з контрабандою

*Джерело: складено на основі [19].

Як видно з табл. 2.2, галузі видобувної промисловості є такими, що характеризуються високими ризиками виникнення незаконних фінансових потоків (далі – НФП) майже всіх розглянутих видів, за ви-

нятком тих галузей, об'єктом яких є ресурси, які фізично складно експлуатувати нелегально. Найбільшою небезпекою фінансового характеру є ухилення від сплати податків. Видобувні компанії, як правило, є громіздкими бізнес-структурами, які мають дочірні підприємства, у тому числі за кордоном. Досить поширеною схемою є укладання материнською компанією контрактів із дочірніми компаніями, що розміщуються у юрисдикціях з невисоким рівнем оподаткування. Таким чином, відповідно до міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування, материнська компанія уникає сплати високих податків, а прибуток від проведених операцій залишається у групі компаній і вже іншими каналами повертається до материнської компанії.

Україна, як держава, що володіє широким спектром природних ресурсів, особливу увагу повинна приділяти забезпеченню максимальної прозорості у сфері видобувної промисловості. НФП у видобувних галузях є дестабілізаційним фактором національної економічної системи. Зокрема, вони мають такі загрози для стабільного економічного розвитку [20, с. 871]:

1. Зростання обсягів незаконних фінансових потоків стимулює розвиток та вдосконалення мережі передачі незаконного капіталу, у тому числі за кордон.

2. Джерела формування незаконних фінансових потоків (корупція, нелегальна експлуатація ресурсів та ухилення від сплати податків) негативно впливають на ефективність управління природними ресурсами та екологічну ситуацію у країні, а також розмивають податкову базу.

3. Незаконні фінансові потоки у видобувних галузях промисловості призводять до послаблення ролі наявних мінеральних та сировинних ресурсів для національного розвитку.

4. Незаконні фінансові потоки посилюють соціальну нерівність у суспільстві (як правило, декілька осіб отримують надприбутки за рахунок усього суспільства) та деформують ринкові механізми конкуренції (через незаконне переміщення капіталу та ресурсів певні компанії отримують значні переваги над ринковими конкурентами, за рахунок яких можуть покращувати свої позиції на ринку).

5. Формування у видобувних галузях промисловості значних обсягів незаконних фінансових потоків призводить до поширення дискреційного підходу до суб'єктів даної галузі, стимулює прийняття короткострокових рішень без орієнтації на стратегічні економічні та екологічні перспективи.

Контроль за видобутком, споживанням та продажем природних ресурсів є завданням архіважливим для безпеки держави. Видобуток та споживання природних ресурсів виходять за межі нашого дослідження, тому більш детально зупинимося на їх продажі за кордон.

Для прикладу розглянемо ситуацію з експортом нафти та нафтопродуктів (за Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності, далі – УКТЗЕД, 2710). За даними таблиці 2.3, різниці в декларованих поставках нафти з України та отримуваних поставках даної сировини кінцевими країнами-отримувачами (імпортерами) суттєві. У грошовому еквіваленті – це 1812,9 млн дол. США у 2011 році та 503,8 млн дол. США у 2012 році¹³.

Перш за все, очевидною є тенденція до значного скорочення ринку нафтопродуктів у 2012 році, яка має як об'єктивні (фактична зупинка майже всіх українських нафтопереробних заводів на фоні невизначеності динаміки національної економіки у 2012 році), так, можливо, і суб'єктивні причини (значне скорочення суми торговельних розбіжностей як наслідок ліквідації частини тіньових схем).

Суттєвою проблемою в експорті даної товарної групи є невідповідність обсягів та сум у розрізі декларованих країн-отримувачів нафти та країн, які реально отримували експортовану з України нафту.

¹³ Дані різниці є приблизними, оскільки велика кількість торговельних партнерів України поки не оприлюднила інформації стосовно зовнішньої торгівлі у розрізі товарної класифікації.

Статистичні дані щодо експорту нафти з України та її імпорту за даними країн – торговельних партнерів у 2011–2012 рр.

Країни – торговельні партнери України	2011 рік				2012 рік							
	Дані щодо експорту нафти з України		Імпорт нафти з України за даними торговельних країн-партнерів		Дані щодо експорту нафти з України		Імпорт нафти з України за даними торговельних країн-партнерів					
	Тис. дол. США	Тис. тонн	Митна вартість 1 т. нафти, дол.	Тис. дол. США	Тис. тонн	Митна вартість 1 т. нафти, дол.	Тис. дол. США	Тис. тонн				
Усього ¹⁴ , у т.ч.:	3338686,7	4 099,2	814,5	5 151 654,5	6 493,9	793,3	1 387 017,8	1 620,1	856,1	1 890 775,4	2 327,3	812,4
Болгарія	13722,7	12,5	1099,7	273002,1	390,3	699,5	3737,4	3,4	1097,2	22257,7	21,4	1042,0
Китай	1256,3	0,9	1336,4	217392,5	325,4	668,0	4149,3	2,6	1597,8	91678,9	119,7	766,0
Великобританія	16716,9	14,2	1181,2	0,0	0,0	0,0	18564,6	14,3	1300,7	610,2	0,6	
Греція	73996,2	124,8	592,8	32612,8	42,6	765,3	3441,1	2,9	1193,6	39808,3	54,7	727,9
Італія	58089,7	102,4	567,1	314878,2	480,9	654,7	44774,7	68,9	649,8	н.д.	н.д.	н.д.
Росія	2575665,7	2 954,5	871,8	2514209,7	2 877,0	873,9	489210,2	540,8	904,5	552643,8	604,0	915,0
Сінгапур	22,5	0,0	8593,1	585539,3	896,3	653,3	7751,8	13,5	574,5	404528,1	н.д.	н.д.
Мальта	117 123,9	223,5	524,1	29941,2	53,6	558,7	92,7	0,1	1509,2	28802,5	41,2	698,8
Кіпр	100 651,3	165,9	606,8	0,0	0,0	0,0	110 386,7	169,1	663,0	0,0	0,0	0,0
Туреччина	73313,4	66,3	1105,5	179636,2	171,5	1047,5	21565,2	21,0	1025,7	53618,4	53,7	998,0
США	695,8	0,5	1444,4	140348,0	173,6	808,7	494,7	0,3	1690,2	135246,1	н.д.	н.д.
Віргінські Острови	101 075,2	154,3	655,0	н.д.	н.д.	н.д.	0	0	-	н.д.	н.д.	н.д.

* Джерело: розраховано автором за даними: <http://www.ukrstat.gov.ua/> та <http://wits.worldbank.org>

¹⁴ Загальний підсумок сукупного експорту нафти є повним та охоплює 258 країн-контрагентів (включаючи території з особливим статусом). Стосовно загального підсумку по імпорту української нафти за даними торговельних країн-партнерів, то тут сума є неповною, оскільки звітність про ЗЕД оприлюднили тільки 145 країн у 2011 році та 104 країни у 2012 році.

2.1. Узагальнений аналіз розбіжностей за експортом товарів між Україною...

Наприклад, Сінгапур, який, за українською статистикою, імпортував нафти з України на суму 22,5 тис. дол. США, фактично отримав нафти на суму 585 539,3 тис. дол. США у 2011 році; у 2012 році показник українського експорту нафти до Сінгапуру становив 7751,8 тис. дол. США, в той час як реальні поставки, відображені статистикою Сінгапуру, становили 404 528,1 тис. дол. США. З Болгарією, Китаєм, Італією, Туреччиною, США – ситуація аналогічна. Зворотний результат з Мальтою, Великобританією, Кіпром, Віргінськими Островами, де реального (товарного) експорту нафти з України не обліковувалося, а відбулися виключно грошові розрахунки банківських установ даних країн з українськими експортерами, тобто в даних банках, швидше за все, осідає експортна виручка¹⁵. Крім того, декларована в Україні митна вартість нафти в ці країни є нижчою від декларованої вартості в інші країни, наприклад, у 2011 році митна вартість експорту нафти на Мальту становила 524,1 дол./тонну, а в Росію – 871,8 дол./тонну.

Забігаючи наперед, зазначимо, що існування та дієвість таких схем є необхідною умовою для реалізації інших, більш масштабних тіньових схем з імпорту товарів в Україну за заниженою митною вартістю. Доцільно відзначити, що така ситуація спостерігалася і в попередніх аналізованих періодах. Так, у 2010 році, відповідно до статистичних даних ЗЕД України, у Швейцарію було експортовано нафти та нафтопродуктів на суму 412 116,7 тис. дол. США. Швейцарія, у свою чергу, у статистиці ЗЕД такої операції не обліковувала. Тому така ситуація з експортом стратегічного для України товару не випадкова, а є закономірністю розвитку даного сегмента економіки України. Отже, можна констатувати, що незаконні фінансові потоки, на яких ми акцентували увагу вище, досить вдало прослідковуються в нафтовій галузі України.

Також потрібно відзначити ще одну тенденцію в експортних поставках нафти. Декларована в Україні митна вартість цього товару за окремими країнами суттєво відрізняється від тієї вартості, яка декларується у країні-отримувачі нафти. Так, наприклад, у 2011 році декларована експортна вартість тонни нафти у США становила

¹⁵ Необхідно зазначити, що типові схеми з аналогічним псевдоекспортом існували протягом усіх аналізованих років. Наприклад, у 2004 році Україна декларувала експорт нафтопродуктів в Швейцарію на 312 832 тис. дол. США, Швейцарія імпорт даної сировини – 0; 2008 рік: експорт – 676291,2 тис. дол. США, імпорт – 0. Змінюються в даній схемі тільки країни, які реально отримують нафту з України.

1 444,4 дол. США, а декларована в цій країні імпортна вартість тонни нафти з України – 808,7 дол. США; у 2012 році декларована експортна вартість тонни нафти в Грецію становила 1 193,61 дол. США, а декларована в цій країні імпортна вартість тонни нафти з України – 727,94 дол. США. Аналогічна ситуація з Болгарією, Великобританією, Китаєм, Туреччиною. Така суттєва різниця в обсягах та вартості поставань свідчить про залучення у схеми продажів LLC-компаній (або компаній «оболонок»), які у країні реєстрації не здійснюють будь-якої господарської діяльності, а використовуються для маніпулювання цінами та виведення капіталів за кордон. Тобто на таких компаніях здійснюється завищення ціни експортованого товару та заниження імпортованого, що в кінцевому підсумку впливає на рівень сплати податків в Україні.

З іншого боку, існують суттєві різниці у кількісних величинах експортно-імпорتنних поставок нафти у статистиці України та її торговельних партнерів. Виходячи з особливостей транспортування нафти (як за допомогою трубопровідного транспорту, так і наземного, і морського транспорту), доцільно висловити припущення про неможливість виникнення суттєвих відхилень кількості цього товару. За даними української статистики, у 2011 році до Болгарії було експортовано 12,5 тис. тонн нафти і нафтопродуктів, у 2012 році – 3,4 тис. тонн. Водночас імпортна статистика Болгарії облікувала 390,3 тис. тонн та 21,4 тис. тонн імпорту відповідно.

Дослідження експортно-імпорتنних операцій з сировинними продуктами в Україні підтверджує тезу про те, що ця сфера є найбільш вразливою до тінізації, ухилення від оподаткування та виникнення незаконних фінансових потоків.

Невідповідність даних стосовно експорту природних ресурсів, зважаючи на їх стратегічну важливість та особливості транспортування, швидше все, не може бути випадковістю. Вітчизняний бізнес, який займається сировинним експортом, що явно не є стратегічним пріоритетом розвитку економіки України, реалізує нестандартні схеми проведення розрахунків за поставлену продукцію (схеми з використанням підконтрольних іноземних компаній), оскільки з українським експортером повинен розраховуватися торговельний партнер, який указаний в українській експортній митній декларації. Основною метою реалізації таких схем є виведення прибутків вітчизняних компаній з-під оподаткування на митній території України.

Унаслідок реалізації подібних механізмів реалізації відбувається так зване осідання витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, на території України. Такі витрати у кінцевому підсумку зменшують базу оподаткування податком на прибуток та мінімізують його надходження. З іншого боку, прибуток, як правило, виводиться у юрисдикції з низьким рівнем оподаткування.

Одним із можливих зовнішніх проявів реалізації таких схем можуть бути розбіжності зовнішньоторговельної статистики України та її торговельних партнерів.

Виходячи з аналізу експортних поставок товарів, можна констатувати, що за аналізований період вітчизняний бізнес використовував схеми заниження або завищення вартості експортованих товарів («transfer pricing» – трансфертне ціноутворення) залежно від багатьох чинників: політичної ситуації у країні; прозорості судової системи; рівня податкового навантаження тощо.

До 2006 року окремі експортери завищували вартість експортованих товарів з метою отримання незаконного відшкодування ПДВ, оскільки на той час діяли ліберальні правила його відшкодування, що стимулювало до створення налагоджених схем незаконного відшкодування, які не потребували великих трансакційних фінансових затрат («відкатів»). Це зумовлювалося досить прогнозованою і стабільною політичною ситуацією. З 2006 року збільшився політичний ризик, а відповідно і витрати на отримання «зеленого коридору» до відшкодування ПДВ. Унаслідок цього вітчизняний бізнес почав застосовувати інші операції з використанням реінвойсингу – заниження або завищення вартості товару при його руху від постачальника до покупця через офшорну компанію, яка лише займається оформленням контрактів і рахунків¹⁶. Такі схеми дозволяють перемістити основний дохід, відповідно і прибуток, з юрисдикції з високим оподаткуванням та політичним ризиком в офшорну зону, або в юрисдикцію з пільго-

¹⁶ Схема така: головна (материнська) компанія укладає з офшорною компанією контракт на весь товар за мінімальною ціною. У свою чергу, офшорна компанія перепродає цей товар кінцевому покупцеві вже за світовою ціною, залишаючи у себе неоподатковану і неконтрольовану місцевою владою різницю. Головна компанія отримує на свої національні рахунки чисту собівартість експортованої продукції, а на власні офшорні рахунки – прибуток, який цілком виводиться з-під оподаткування. Офшорні компанії не тільки займаються торговим реінвойсингом. Вони володіють судновим флотом, створюють свої страхові філії для страхування власних ризиків (якщо мають можливість включити страхові премії в собівартість продукції чи її перевезення), створюють лізингові офшорні компанії (якщо інвестовані ресурси офшорної компанії використовуються на придбання устаткування для головної компанії).

вим режимом оподаткування, або країну, у якій банківські установи працюють за офшорними схемами, оскільки, як відзначив М. Азаров, «... тут (в Україні – прим. автора) створені такі умови оподаткування, за яких вигідніше транзакції проводити через офшорні зони» [21]. Втрати України при цьому – це несплачений податок на прибуток підприємств, втрата потенційних інвестиційних ресурсів, зниження реального ВВП. Цю схему можна віднести до групи підприємств, офіційна діяльність (виробництво товарів) яких відбувається в Україні.

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

З метою підтвердження або спростування таких теоретичних припущень проведемо аналіз статистичних даних та аналітичних розрахунків на прикладі товарної позиції УКТЗЕД 7202 «Феросплави». За даними української статистики, експорт цієї продукції у 2010 році становив 1 138 302,5 тис. дол. США., що становить 2,2% усього українського товарного експорту. Країни-партнери обліковують імпорт феросплавів з України у розмірі 1 784 025,0 тис. дол. США. Різниця між даними досить вагома, а саме: 645,7 тис. дол. США, або на 56,7% офіційно декларованого українського експорту.

Вартісна структура експорту феросплавів у розрізі країн-партнерів демонструє суттєву статистичну невідповідність між даними України та її торговельних партнерів. У свою чергу, підсумок фізичного обсягу декларованого експорту та прийнятого імпорту демонструє повну відповідність даних української статистики (1 070,0 тис. тонн) та статистики її закордонних партнерів (1 056,6 тис. тонн).

Виходячи з цього, можна припустити, що основною причиною такого значного відхилення (56,7%) є маніпулювання митною вартістю феросплавів. Наші розрахунки це підтверджують (див. табл. А.1 До-

датка А). Так, за товарною позицією 720211 декларована українськими експортерами митна вартість однієї тонни становила в середньому 789,7 дол. США. Українські партнери декларують таку вартість на рівні 1 155,5 дол. залежно від країни. Наприклад, Росія показує 782,7 дол., Туреччина – 2 355,8 дол., а найбільший імпортер України – Республіка Корея – 1 364 дол. Середня світова вартість експортованого феромарганцю з масовою часткою вуглецю понад 2% (УКТЗЕД – 72011) становить 1 354,7 дол./тонну. У такій ситуації, абстрагуючись від інших факторів, виникає питання економічної доцільності здійснення експорту відповідної продукції за офіційно декларованою українськими експортерами ціною.

Найбільше заниження митної вартості експортованих феросплавів спостерігається за товарною позицією 720260 «Феронікель». Так, при декларованій експортній ціні за тонну 2 124,1 дол. світова експортна ціна на даний товар сягає 4 935,8 дол./тонну. Тобто відхилення становить 232,7%. Крім того, у даній товарній позиції є суттєва невідповідність у фізичних обсягах. Так, українська сторона декларує експорт 87 850,2 тонн, а торговельні партнери – 143 510,6 тонн (різниця 63,4%). Це можна пояснити підміною товарного класифікатора (імовірно всього на 720211, 720221, 720230), оскільки феронікель є найбільш дорогим видом феросплавів.

Про заниження експортної вартості феросплавів свідчать дані щодо їх імпорту в Україну. Так, вартість імпорту феромарганцю становить 1 660,2 дол./тонну (експортна – 789,7), а феросилікомарганцю – 1 575,0 дол./тонну (експортна – 1 000,7) (див. табл. 2.4). Виникає два основні запитання: по-перше, який економічний зміст має здійснення експорту феросплавів за цінами, значно меншими від світових цін на відповідну продукцію; по-друге, яка економічна доцільність імпорту феросплавів за цінами, приблизно у два рази вищими від цін експорту (ураховуючи сприятливі умови виробництва власних феросплавів)? Очевидно, що такі операції проводяться з метою заниження бази оподаткування, яка декларується в Україні.

Узагальнена характеристика імпортних операцій України з торговельними партнерами за окремими товарними позиціями УКТЗЕД 7202 «Ферослави» у 2010 році¹⁷

УКТЗЕД	Країна	Імпорт України (дані Державної служби статистики України)			Експорт торговельних партнерів (дані статистичних органів торговельних партнерів України)			Різниця у митній вартості, дол./1 т.
		Вартість, тис. дол. США	Кількість, тонни	Митна вартість, дол./1 т.	Вартість, тис. дол. США	Кількість, тонни	Митна вартість, дол./1 т.	
720211	Корея	10900,5	6838,0	1594,1	2850,0	1697,1	1679,4	-85,3
Феромарганець з масовою часткою вуглецю понад 2%	Нідерланди	1489,7	777,0	1917,3	137,9	62,2	2216,3	-299,0
	ПАР	5483,6	3158,3	1736,3	0,0	0,0	0,0	0,0
	Туреччина	227,4	136,0	1671,7	837,5	601,0	1393,6	278,2
Усього		19859,6	11962,2	1660,2	5518,5	3694,1	1493,9	166,3
720230	Китай	2680,8	1627,1	1647,6	0,0	0,0	0,0	
Феросилікомарганець	Чехія	355,6	183,6	1936,5	186,0	121,0	1537,5	399,0
	Грузія	19023,7	12276,1	1549,7	15377,3	10528,1	1460,6	89,1
	Казахстан	6075,1	4353,6	1395,4	0,0	0,0	0,0	
	Корея	4329,1	3200,0	1352,9	1745,0	1200,0	1454,2	-101,3
	Індія	24114,7	14477,2	1665,7	25143,1	26203,9	959,5	706,2
	Словаччина	7737,5	4746,1	1630,3	6374,4	4748,0	1342,5	287,7
	ПАР	5816,5	3826,3	1520,1	130,1	120,0	1084,3	435,8
Македонія	14776,3	9179,4	1609,7	0,0	0,0	0,0	1609,7	
Усього		87673,6	55666,2	1575,0	49769,8	43527,6	1143,4	431,6

* Джерело: складено автором за даними: <http://www.ukrstat.gov.ua/> та <http://wits.worldbank.org>¹⁷ Довідково: середня світова вартість експортованого феромарганцю з масовою часткою вуглецю понад 2% (УКТЗЕД – 72011) становить 1354,7 дол./тону; феросиліцію з масовою часткою силіцію понад 55% (72021) – 1647,3 дол./тону; феросилікомарганцю (720230) – 1444,8 дол./тону.

За результатами аналізу даної товарної позиції можна зробити висновок, що в Україну не надійшло експортної виручки від реалізації ферославів (з урахуванням вартості доставки 10%) у 2010 році на суму близько 545 778,9 тис. дол. США та не сплачено податку на прибуток у розмірі 1 094 286,7 тис. гривень.

Подібна ситуація характерна для товарної позиції 2601 «Руди та концентрати залізни». За даними української статистики, експорт даної товарної позиції у 2010 році становив 2 456 169,4 тис. дол. США., або 4,8% усього українського товарного експорту. Країни-партнери обліковують імпорт руди та концентратів залізних з України у розмірі 3 540 016,3 тис. дол. США. Різниця між даними досить вагома, а саме: 1 083 846,9 тис. дол. США, або 44,1% декларованого українського експорту (див. табл. 2.5).

Середня декларована експортна вартість 1 тонни неагломерованої залізної руди становить 71,6 дол./тону залежно від країни. Проте країни-імпортери нашої руди декларують середню вартість на рівні 117 дол./тону залежно від країни. Так, Китай показує 136,5 дол./тону, Чехія – 123,9 дол./тону, тобто майже у два рази більшу, ніж декларують українські експортери. При цьому середня світова експортна вартість даної сировини ще більша і становить 148,13 дол./тону.

За підсумками аналізу даної товарної позиції можна зробити висновок, що в Україну не надійшло експортної виручки від реалізації руди (з урахуванням вартості доставки 10%) у 2010 році на суму близько 1 152 336,0 тис. дол. США та не сплачено податку на прибуток у розмірі 2 310 433,79 тис. гривень.

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

УКТЗЕД	Країна	Експорт України (дані Державної служби статисти- тики України)			Імпорт торговельних партнерів (дані статистичних органів торго- вельних партнерів України)			Різниця у митній вартості, дол./1 т
		Вартість, тис. дол. США	Кількість, тонни	Митна вартість, дол./1 т	Вартість, тис. дол. США	Кількість, тонни	Митна вартість, дол./1 т	
260111	Австрія	35087,5	584 089,9	60,1	0,0	0,0	0,0	-
	Китай	638737,1	9774760,0	65,3	1231555,0	9025651,9	136,5	-71,1
	Чехія	218160,9	2966552,0	73,5	375891,2	3035009,2	123,9	-50,3
	Польща	363434,7	4502265,1	80,7	462633,6	5136258,5	90,1	-9,3
	Словаччина	112133,8	1485394,7	75,5	142483,9	1560346,9	91,3	-15,8
	Румунія	50022,3	563176,6	88,8	53774,0	523674,7	102,7	-13,9
	Усього	1504100,7	20995395,8	71,6	2371431,9	20276909,4	117,0	-45,3
260112	Австрія	245893,4	2968349,9	82,8	0,0	0,0	0,0	-
	Китай	221525,2	2931121,8	75,6	384320,6	2615108,1	147,0	-71,4
	Чехія	104539,5	1290855,9	81,0	185625,0	1307800,6	141,9	-61,0
	Сербія	94378,9	1244524,0	75,8	3035,2	25433,0	119,3	-43,5
	Словаччина	114626,2	1398405,6	82,0	169100,9	1425553,9	118,6	-36,7
	Японія	17888,8	151069,5	118,4	31514,8	151126,0	208,5	-90,1
	Румунія	42206,1	379444,9	111,2	49013,0	388766,0	126,1	-14,8
	Туреччина	60085,8	758072,6	79,3	95712,7	866233,9	110,5	-31,2
	Всього	952055,3	11745183,1	81,1	1165926,3	8815547,4	132,3	-51,2

* Джерело: складено автором за даними: <http://www.ukrstat.gov.ua/> та <http://wits.worldbank.org>

2.1. Узагальнений аналіз розбіжностей за експортом товарів між Україною...

З цього можна зробити попередній висновок, що реальна собівартість аналізованих товарних позицій перебуває на рівні декларованої експортної вартості¹⁸. Різниця між цією величиною і світовою вартістю даної товарної позиції – це чистий прибуток, який осідає в інших юрисдикціях з метою уникнення від оподаткування. Наприклад, для феронікелю така різниця становить 2811,7 дол. за тону, що більше на 232,4% від декларованої українськими експортерами вартості.

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

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

Причинами цього може бути як штучне завищення експорту з метою отримання необґрунтованого відшкодування ПДВ, так і проблеми з статистичним обліком у країнах-партнерах України. Особливо це стосується Лівії, Йорданії, Єгипту, Сирії, Віргінських Островів (див. табл. 2.6).

¹⁸ Даний аргумент можна підтвердити тим, що при здійсненні експорту товарів експортер намагається отримати щонайменше бюджетне відшкодування реально сплаченого ПДВ при виробництві даного товару. Чисту додану вартість, як правило прибуток, експортер не показує і відшкодування не отримує. Проте підприємство економить на податку на прибуток (25%) і, можливо, на відрахуваннях у соціальні фонди, у т.ч. пенсійний фонд (близько 40%).

Таблиця 2.6

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

УКТЗЕД	Експорт України (дані Державної служби статистики України)			Імпорт торговельних партнерів (дані статистичних органів торговельних партнерів України)			Різниця у митній вартості дол./1 т
	Вартість, тис. дол. США	Кількість, тонн	Митна вартість, дол./1 т	Вартість, тис. дол. США	Кількість, тонни	Митна вартість, дол./1 т	
7207 ¹⁹	5341063,4	11326260,0	471,6	4251700,7	8031826,4	529,4	57,8
720711	Напівфабрикати з вуглецевої сталі з масовою часткою вуглецю менш як 0,25% (прямокутні (включаючи квадратні)) поперечний переріз)						
Бр. Вірджинські Острови	69791,2	167927,9	415,6	0,0	0,0	0,0	-
Болгарія	96332,4	214707,5	448,7	105750,1	226526,4	466,8	-18,2
Італія	84472,3	188116,2	447,4	98138,5	207597,5	472,7	-25,4
Йорданія	100089,3	223628,9	447,6	0,0	0,0	0,0	-
Ліван	358413,6	757282,7	473,3	0,0	0,0	0,0	-
Румунія	144263,2	286698,8	503,2	132500,9	252868,4	524,0	-20,8
Саудівська Аравія	6725,7	14781,8	455,0	16152,6	24790,0	651,6	-196,6
Сирія	164218,3	355913,9	461,4	0,0	0,0	0,0	-
Таїланд	31994,6	77189,3	414,5	69159,8	138899,6	497,9	-83,5
Туреччина	358501,6	793404,5	451,9	494923,8	1004047,9	492,9	-41,1
Ємілет	60568,7	126611,5	478,4	0,0	0,0	0,0	-
Великобританія	21199,9	42652,1	497,0	24325,3	42652,1	570,3	-73,3
Усього	1626762,7	3531258,1	460,7	953864,6	1923392,5	495,9	-35,3
7208 ²⁰	2995507,6	5306581,9	564,5		3878029,3	638,1	73,6
7214	1248954,0	2437718,6	512,3	896956,0	1645929,0	545,0	32,7

* Джерело: складено автором за даними: <http://www.ukrstat.gov.ua/> та <http://wits.worldbank.org>¹⁹ Довідково: середня світова ціна експортованих напівфабрикатів за товарною позицією 7207 становить 582 дол./тону, а середня світова ціна імпортованих напівфабрикатів за цією самою позицією становить 619,3 дол./тону.²⁰ Довідково: середня світова ціна експортованих напівфабрикатів за товарною позицією 7208 становить 713,7 дол./тону, а середня світова ціна імпортованих напівфабрикатів за цією самою позицією становить 748,9 дол./тону.

2.1. Узагальнений аналіз розбіжностей за експортом товарів між Україною...

Якщо порівняти ціни на український напівфабрикат зі світовими цінами, то спостерігається явний ціновий диспаритет – світові ціни є вищими близько на 20% від декларованих українських. Це можна пояснити ціновою конкурентоспроможністю українського експорту, оскільки ціни, задекларовані українськими експортерами і торговельними партнерами, зіставні та відрізняються виключно вартістю доставки даних напівфабрикатів.

Виходячи за межі нашого дослідження, зазначимо, що така суттєва різниця між собівартістю і ринковою ціною на українську сировину зумовлюється фіскальною політикою держави. З одного боку, в Україні надзвичайно низькі платежі за природні ресурси. Світова практика свідчить, що платежі за користування надрами можуть встановлюватися на досить високому рівні і відігравати вагомий фінансовий та еколого-регулятивний роль, за умови, що вони збалансовані в межах системи оподаткування. Так, у більшості країн роялті (зарубіжний аналог української плати за користування надрами) становить 12,5–20% вартості продукції. Нині в Україні платежі за користування надрами встановлені на дуже низькому рівні. Так, у 2010 році частка плати за користування надрами в податкових надходженнях становила 0,63% (за 1-ше півр. 2011 року – 0,72%), у ВВП – 0,14% (за 1-ше півр. 2011 року – 0,35%). Питома вага плати за користування надрами в обсягах реалізованої продукції добувної промисловості у 2010 році становила 1,39% (за 1-ше півр. 2011 року – 1,62%). Тобто рівень оподаткування видобувної промисловості в Україні у вісім-десять разів нижчий, ніж у європейських країнах. Така низька питома вага плати за користування надрами у зазначених макропоказниках свідчить про низький рівень виконання фіскальної та регулятивної функції цим податком. Як зазначає Ю. Сколотяний, «за найскромнішими оцінками, загальний недобір рентних платежів ще 2007 року перевищував 30 млрд грн»²¹.

З іншого боку – українські експортери чорних металів, спекуючи на надмірній залежності економіки України від їх експорту, отримують від держави надмірну державну підтримку²², яка відчутно знижує собівартість продукції. Для уточнення зазначимо, що безпосередньо чорна металургія отримує досить мізерну державну підтримку

²¹ Юрій Сколотяний. Утопія для утоплеників / Юрій Сколотяний // Дзеркало тижня. – 2012. – № 7.²² Арсенал державної підтримки таких експортерів в Україні є досить широким: починаючи від прямої бюджетної підтримки і закінчуючи пільговими тарифами на вантажоперевезення.

у формі надання податкових пільг (див. табл. 2.7). Державна підтримка надається металургії опосередковано через інші види економічної діяльності, такі як добування вугілля, лігніту і торфу; виробництво та розподілення електроенергії, газу та води. На ці цілі держава витратила, наприклад, у 2010 році 17,8 млрд грн. Звичайно, не всі кошти були опосередковано спрямовані на чорну металургію, але більша частина їх отримала своє «призначення».

Таблиця 2.7

Обсяги бюджетної підтримки (субсидії) та податкового стимулювання (податкові пільги) окремих видів економічної діяльності в Україні

(млн грн)

КВЕД	Державна підтримка	2005р.	2006р.	2007р.	2008р.	2009р.	2010р.
Добування вугілля, лігніту і торфу	Усього, у т.ч.:	3 301,6	4 263,6	5 802,4	7 550,0	8 055,3	7 785,2
	бюджетна	3 260,5	4 199,7	5 734,2	7 473,5	6 487,6	7 688,8
	податкова	41,1	63,9	68,2	76,5	1 567,7	96,4
Добування металевих руд	Усього, у т.ч.:	20,0	22,1	28,0	43,3	47,8	49,8
	бюджетна	20,0	22,1	28,0	43,3	47,8	49,8
	податкова	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення	Усього, у т.ч.:	123,6	10,3	173,6	228,4	844,8	401,8
	бюджетна	0,0	0,0	165,5	224,0	835,5	384,0
	податкова	123,6	10,3	8,1	4,4	9,3	17,8
Металургійне виробництво	Усього, у т.ч.:	82,6	56,9	171,4	363,0	84,4	110,7
	бюджетна	0,0	6,0	0,9	5,6	0,0	0,0
	податкова	82,6	50,9	170,5	357,4	84,4	110,7
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	Усього, у т.ч.:	2 082,7	7 783,1	6 226,4	15 753,0	12 049,6	10 038,2
	бюджетна	2 002,0	7 713,6	6 139,5	15 648,3	11 886,2	9 889,5
	податкова	80,7	69,5	86,8	104,7	163,4	148,6

Так, відповідно до енергетичного балансу України за 2010 рік (див. табл. 2.8) чорна металургія використала 71,06% усього спожитого вугілля в Україні²³, природного газу – 14,53%, електроенергії – 18,94%.

²³ Можна приблизно вирахувати, що опосередковано чорна металургія отримала через державну підтримку вугледобувних підприємств близько 5 532,2 млн грн.

Таблиця 2.8

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

Вид енергії	Вугілля і торф	Сира нафта	Нафтопродукти	Природний газ	Біопаливо та відходи	Електроенергія	Теплоенергія	Усього
КВЕД Чорна металургія	71,06	0	2,10	14,53	1,79	18,94	11,67	19,01

Опосередкований транзит бюджетних коштів чорній металургії відбувається через участь підприємств даного виду діяльності у статутних капіталах підприємств ПЕК, вугледобувних підприємствах тощо. Ураховуючи недосконалість державної фіскальної політики, значна частина коштів, у т.ч. бюджетних, осідає за межами України і працює не на користь нашої економіки, а навпаки – на її поступову деградацію.

Виходячи з проведеного аналізу статистики експортних операцій України в цілому та окремих її сегментів, який не може вважатися таким, що претендує на високу точність, очевидно, що мають місце значні маніпуляції експортними цінами. Величини встановлених розбіжностей викликають підозру щодо використання українськими експортерами двох основних схем нестандартної реалізації товарів за кордон, а саме: заниження ціни експорту в операціях з пов'язаними закордонними фірмами, які в подальшому реалізують відповідну продукцію за світовими цінами з метою виведення з України прибутку та мінімізації податкових зобов'язань; у період до 2005 року включно та 2008–2010 роки окремими експортерами реалізовувалася інша схема, а саме «роздування» експортних декларацій²⁴ з метою отримання незаконного відшкодування ПДВ²⁵.

²⁴ На сьогодні незаконне відшкодування ПДВ не має системного характеру і не заслуговує на увагу. Свідченням цього є статистика виявлених кримінальних правопорушень у сфері незаконного відшкодування ПДВ, яка не дає жодного наглядного прикладу, який би міг підтверджувати поширеність такої схеми.

²⁵ Ураховуючи наявні проблеми з відшкодуванням ПДВ в Україні, значна поширеність таких схем є сумнівною. Як свідчить світова практика адміністрування ПДВ, такі схеми можуть застосовуватися лише компаніями, які мають політичне лобі або неформальний зв'язок з вищими державними чиновниками. Використовуючи адміністративний ресурс, подібні компанії мають полегшений доступ до відшкодування ПДВ, тим самим ще більше розбалансовуючи систему адміністрування цього податку.

З іншого боку, аналіз окремих позицій сировинного експорту України показує, що експорт природних ресурсів дійсно негативно впливає на прозорість бюджетної та податкової системи, стимулюючи зацікавлених осіб до активного ухилення від оподаткування та незаконного використання бюджетних коштів у цих сферах. Зважаючи на стратегічну важливість природно-ресурсного потенціалу завдяки його обмеженості та високому потенціалу генерування доходів, виявлені розбіжності потребують прискіпливої уваги з боку контролюючих органів найвищих інстанцій.

2.2. АНАЛІЗ ФІСКАЛЬНИХ ТА ЕКОНОМІЧНИХ НАСЛІДКІВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ РОЗБІЖНОСТЕЙ ПРИ ІМПОРТІ ТОВАРІВ В УКРАЇНУ

Специфіка функціонування малої відкритої економіки така, що імпорт є критично важливим фактором макроекономічної стабільності. Висока динамічність подібних економік вимагає максимальної транспарентності та економічної обґрунтованості вхідних потоків товарів і послуг. Як елемент зовнішньоторговельного балансу країни, імпорт вирішальним чином впливає на стабільність національної валюти та стійкість системи державних фінансів малої відкритої економіки. З іншого боку, через непряме оподаткування імпорт стає важливим джерелом бюджетних надходжень, особливо у країнах зі значною часткою споживання імпорту в цілому та критичного імпорту зокрема. Так, станом на 2012 рік надходження ПДВ від ввезення товарів в Україну становили 101,6 млрд грн, у той час як ПДВ зі внутрішніх операцій становив 81,3 млрд гривень.

У таких умовах забезпечення прозорості імпортних операцій в Україні є важливою передумовою захисту економічної безпеки країни та стабільного функціонування системи державних фінансів.

Відповідно до обраної методики аналізу зовнішньоторговельних операцій коефіцієнт розбіжності за імпортними операціями між країнами-партнерами визначається шляхом співвідношення вартості імпорту товарів (у цінах CIF) країни-імпортера (у нашому випадку – України) та вартості експорту аналогічних товарів (у цінах FOB) краї-

ни-експортера (у нашому випадку – торговельного партнера України). Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країн-партнерів, типу вантажу та його вартості, вартості фрахту, страхування тощо. Тобто вартість імпорту товарів в Україну (для країни-партнера це експорт за ціною FOB), умовно, одиниця плюс вартість фрахту і страхування – близько 0,04–0,3. У разі, якщо коефіцієнт менший нижньої межі (або, як правило, одиниці), то потрібно детально проаналізувати причину такої різниці, що за своєю сутністю і є предметом нашого дослідження.

Як видно з таблиці 2.1, «точок» для дослідження є досить багато.

Потрібно врахувати, що більшість країн світу зосереджують адміністративні та регламентуючі аспекти роботи своїх митних органів на товарах, що імпортуються. Саме ці товари підлягають оподаткуванню, крім того, до них застосовуються методи тарифного та нетарифного регулювання з метою захисту інтересів споживачів та національного виробника. Крім того, кількість додаткових даних, які зазвичай додаються при оформленні імпоротної декларації, у країнах набагато більша кількості документів при оформленні експорту товарів. З метою вдосконалення роботи щодо отримання ввізного мита товарні класифікації, що використовуються при митному оформленні товарів, постійно доповнюються, коригуються та розширюються за рахунок розбивки конкретного коду товару. З цього погляду відхилення в даних щодо імпорту товарів повинне бути позитивним.

Припускаючи значний вплив об'єктивних причин розбіжностей імпоротної статистики, зазначених на рисунку 2.1, для порівняння розрахуємо коефіцієнт розбіжності по імпорту між країнами з низькою корупцією (табл. 2.9, пара країн 1, 2, 3) та країнами, де ступінь корупції є досить високим (таблиця 2.9, пара країн 4, 5). Якщо розбіжності через об'єктивні причини дійсно суттєві, відповідні коефіцієнти у країнах з високим рівнем корупції не повинні відрізнятися від тих країн, де корупція значно менша.

Визначення коефіцієнта розбіжності за імпорнтними операціями між парами країн-партнерів**

№ з/п	Статистичні дані торговельних оборотів між парами країн-партнерів	2008 рік		2009 рік		2010 рік		2011 рік		2012 рік						
		Експорт	Імпорнт	Крі*	Експорт	Імпорнт	Крі	Експорт	Імпорнт	Крі	Експорт	Імпорнт	Крі			
1	Китай (CHN) Японія (JPN)	115300,4 117507,2	150434,0 141551,8	1,28 1,23	97076,6 103229,4	130758,4 121386,0	1,27 1,25	120188,2 141895,4	176255,5 151525,8	1,24 1,26	147254,3 155413,7	194274,3 182142,7	1,25 1,24	151620,4 137630,8	177674,3 186838,3	1,29 1,23
2	Китай (CHN) Німеччина (DEU)	59197,0 47636,9	55772,5 86352,3	1,17 1,46	49912,3 48764,3	55752,5 77220,1	1,14 1,55	68034,0 68627,1	74238,9 100303,7	1,08 1,47	76380,3 88011,6	92716,6 111070,5	1,05 1,45	69207,5 83526,0	91924,3 99480,9	1,10 1,43
3	США (USA) Японія (JPN)	65221,4 132318,9	139672,6 77255,6	1,06 1,18	45711,4 89918,7	95296,7 59060,8	1,06 1,29	54392,2 114662,5	120202,5 67682,3	1,05 1,24	60869,0 122017,3	129394,3 74738,6	1,06 1,23	61851,9 136398,0	146634,1 76660,1	1,08 1,24
4	Україна (UKR) Китай (CHN)	542,4 7566,3	5601,5 1194,0	0,74 2,20	1434,4 3603,8	2734,3 2150,9	0,76 1,50	1316,6 5563,1	4700,4 2148,3	0,84 1,63	2167,9 7147,1	6256,0 3261,4	0,88 1,50	1749,71 7324,6	7890,3 3017,2	1,08 1,72
5	РФ (RUS) Німеччина (DEU)	19285,2 45560,9	34009,9 37065,3	0,75 1,92	11689,5 27143,6	21143,9 22915,1	0,78 1,96	15310,8 33046,8	26587,1 31055,5	0,80 2,03	22644,9 47525,9	37418,7 41377,1	0,79 1,83	23255,1 48411,9	29779,2 40930,1	0,62 1,76

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

** Джерело: складено автором за даними: <http://www.ukrstat.gov.ua/> та <http://wits.worldbank.org>

Результати таблиці 2.9 свідчать, що в торговельних відносинах між такими країнами, як Китай – Японія, Китай – Німеччина, США – Японія, практично відсутні відхилення в даних ЗЕД, а відповідно і відсутні тіньові схеми імпорту товарів. В Україні та Росії²⁶ ситуація кардинально протилежна – існує велика різниця в даних і, що цікаво, майже однакова, це при тому, що країни незалежні, мають різну структуру імпорту та експорту товарів, різновекторні податкові та митні системи. Незважаючи на це, тіньові схеми товарного імпорту в цих країнах однакові. Причина цього – небажання сплачувати мито, ПДВ при перетині митного кордону, оскільки розмір таких платежів є досить значним. Разом з тим у країнах, що розвиваються, існують безперешкодні схеми²⁷ виведення капіталу в інші юрисдикції, який, по суті, і є фінансовим ресурсом для здійснення тіньових зовнішньоторговельних операцій.

Виходячи з даних, що наведені у таблицях 2.1, 2.3–2.6 та 2.9, можна припустити, що в Україні є досить поширеним таке явище, як контрабандний імпорту товарів, або, можливо, інші схеми, які впливають на зменшення виконання податкового зобов'язання імпортером (заниження митної вартості, маніпуляція з товарним класифікатором, ввіз через спеціальні зони (до 2006 року) тощо).

З метою більш глибокого розуміння досліджуваної проблеми доцільно проаналізувати макростатистику вітчизняного імпорту у розрізі основних торговельних партнерів з акцентом на тих країнах, з якими виявлено найбільші розбіжності. З іншого боку, високу інформативність може мати дослідження імпорнтних операцій у межах товарних позицій УКТЗЕД.

Відповідно, подальшими напрямками даного дослідження є узагальнена оцінка розбіжності за імпорнтними операціями, що має місце у зовнішньоторговельній статистиці, та подальша деталізація таких розбіжностей у розрізі торговельних партнерів та товарних позицій імпорту.

²⁶ Згідно з індексом сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI) у 2012 році Україна посіла 144-те місце, а Росія – 133-те серед 176 аналізованих країн.

²⁷ Під безперешкодними схемами ми розуміємо відсутність правових, економічних, фіскальних, соціокультурних вигід для внутрішнього товаровиробника.

Узагальнена оцінка масштабу невідповідності задекларованих та фактичних обсягів товарного імпорту в Україну

З метою оцінки масштабів невідповідності задекларованих та фактичних обсягів товарного імпорту в Україну необхідно дослідити за допомогою методу «дзеркальної статистики» імпортні операції з найбільшими торговельними партнерами України. Результат аналізу наведений у табл. 2.10. Дані цифри підтверджують наші попередні теоретичні припущення. Темпи зростання товарного імпорту в Україну, як задекларованого торговельними партнерами України (стовпчик 2), так і офіційного (стовпчик 3), постійно збільшувалися (до 2009 року в середньому на 131 і 129% відповідно). Разом із такою тенденцією збільшувався і обсяг різниці в даних (стовпчик 6), але більшими темпами – до 2009 року на 166%.

Таблиця 2.10

Імпорт товарів в Україну з групи аналізованих країн²⁸ (за даними статистики торговельних партнерів та України)* (тис. дол. США)

Показники	Експорт товарів в Україну (статистика торговельних партнерів)	Офіційний імпорт товарів в Україну (дані української статистики)	Оціночний ²⁹ обсяг імпорту товарів в Україну (2*1,1)	Різниця між офіційним обсягом імпорту та оціночним (розбіжність бруто) (3-4)	Розбіжність нетто ³⁰ між даними статистики України та її торговельних партнерів	Питома вага розбіжності-нетто в офіційному імпорті товарів (6/3*100), %
Роки	2	3	4	5	6	7
2004	26301014,2	24395949,5	28931115,6	-4535166,1	-5356763,1	-22,0

²⁸ Група аналізованих країн – це 26 країн найбільших торговельних партнерів України за обсягом експорту та імпорту товарів протягом 2004–2012 рр. У сукупному товарному імпорті питома вага аналізованих країн у середньому становила 82% (за 2004–2012 рр.).

²⁹ Оціночний обсяг імпорту товарів в Україну визначався шляхом збільшення загального обсягу товарного експорту торговельних країн-партнерів України (у цінах FOB) на вартість фрахту, страхування, охорони товарів тощо (фактично ми формуємо ціни CIF). Сукупно ця надбавка становить близько 10 %.

³⁰ У розбіжність нетто включаються суми невідповідності за тими країнами, у яких коефіцієнт розбіжності за товарним імпортом становив менше одиниці (див. табл. 2.1). Розбіжність бруто – це арифметичний підсумок різниці за всіма аналізованими країнами.

Продовження табл. 2.10

1	2	3	4	5	6	7
2005	34465367,9	29799196,6	37911904,7	-8112708,1	-8342059,1	-28,0
2006	45999666,9	36671722,1	50599633,6	-13927911,5	-14311714,5	-39,0
2007	59429806,0	48701905,2	65372786,6	-16670881,4	-17096751,9	-35,1
2008	78144426,0	66961179,6	85958868,6	-18997689,0	-21692625,4	-32,4
2009	41960760,3	37989013,8	46156836,3	-8167822,5	-9757538,4	-25,7
2010	58965938,2	54039207,7	64862532,0	-10823324,3	-11568071,7	-21,4
2011	42309304,5	43865816,8	46540235,0	-2674418,2	-10656436,5	-24,2
2012	42172352,2	39825426,7	46389587,4	-6564160,7	-9131540,5	-22,9

* Джерело: розраховано автором за даними: <http://www.ukrstat.gov.ua/> та <http://wits.worldbank.org>

У грошовому еквіваленті така різниця є досить суттєвою, наприклад 19 млрд дол. США у 2008 році (стовпчик 5). З огляду на загальний обсяг товарного імпорту ця сума є досить суттєвою. Якщо за аналогічний період взяти не фактичне відхилення, а оціночне (стовпчик 6), то ця сума зростає до 21,7 млрд дол. США. Питома вага розбіжності-нетто в загальному офіційному імпорті товарів теж вражає своїми цифрами (стовпчик 7): у 2006 та 2007 році більше чверті офіційного імпорту не було обліковано в Україні.

З іншого боку, різниця між офіційним та оціночним імпортом протягом 2011–2012 рр. дещо зменшилася (у 2011 році зафіксовано найменше значення даного показника – близько 2,6 млрд дол. США). Водночас нетто-оцінка різниць залишається відносно стабільною протягом 2009–2012 рр. (на рівні 10 млрд дол. США).

Звичайно, ці суми є досить поверховими та неточними через різні причини, у т.ч. і через ті, що показані на рис. 2.1. Але масштаб таких сум не дозволяє «списати» всю різницю на неточність методології обліку чи на те, що імпортований товар перебуває в дорозі чи у процесі транспортування перепродається агенту іншої країни. Тому необхідно проаналізувати невідповідність даних по кожній країні-імпортеру, де така різниця є досить суттєвою (Китай, Німеччина, Польща, Іта-

³¹ Дані 2012 року є неповними, оскільки з групи аналізованих країн відсутні дані щодо: Білорусі, Італії. Росію ми штучно вилучили, оскільки в торговельній статистиці присутня досить велика різниця, зумовлена поставками природного газу.

лія, Угорщина)³². Аналіз проведемо в розрізі товарної номенклатури УКТЗЕД з чотиризначним кодом за період 2008–2012 років³³.

Аналіз невідповідності даних по країнах-імпортерах із суттєвою різницею в даних ЗЕД

Китай. Торговельні відносини України з Китаєм щороку розвивалися значними темпами (до 2009 року). Китайський імпорт є найбільш диверсифікованим як у товарному, так і в ціновому сегменті. Разом з такою динамікою зростала невідповідність даних щодо обсягу торговельних відносин між цими країнами. За більшістю товарних позицій китайська статистика обліковує більші обсяги експорту в Україну, ніж Україна обліковує аналогічний імпорт з Китаю. У таблиці Б.1 Додатка Б подані найбільші негативні різниці за окремими товарними позиціями: текстиль, готовий одяг текстильний та трикотажний; насоси; установки для кондиціонування повітря; різноманітні будівельні матеріали; прилади електропобутові; кольорові телевізори, автомобілі, мотоцикли; велосипеди.

Прямі бюджетні втрати від такої різниці є досить суттєвими, особливо в докризовому 2008 році. За підрахунками авторів, тільки за аналізованими товарними групами такі втрати оцінювалися в розмірі 5 313 390,14 тис. грн, 2009 – 3 191 853,7 тис. грн, 2010 – 3 154 158,40 тис. грн, 2011 – 4 581 325,49 тис. грн, 2012 – 2 685 469,36 тис. грн. Непрямі втрати національної економіки навіть важко поррахувати: закриття вітчизняних підприємств, які можуть виробляти аналогічну продукцію зростання рівня безробіття, втрата власних позицій на світових ринках тощо.

³² Проводити порівняльний аналіз з Російською Федерацією недоцільно, оскільки більша частина російського імпорту складається з нафти та газу, де існує своя специфіка обліку. Державна служба статистики України на основі щомісячних довідок НАК «Нафтогаз України», а також Департаменту нафтогазової та нафтопереробної промисловості Міністерства палива та енергетики України окремо проводять власні розрахунки за обсягами експорту/імпорту газу природного та імпорту нафти сирової у зв'язку з особливостями їх переміщення. Даний аспект проблеми є окремим напрямом дослідження.

³³ Даний період обрано у зв'язку з тим, що Україна з 2008 року перейшла з HS 1996 на HS 2002. Довідково: HS (англ. Harmonized Commodity Description and Coding System (скороч. Harmonized System, HS) – це гармонізована система опису та кодування товарів, яка розроблена у 1983 році для митних тарифів і використовується для статистики зовнішньої торгівлі. Призначення HS полягає у контролі та обліку переміщення товарів через кордон митних територій, ліцензуванні, квотуванні тощо. Об'єктом класифікації HS є товари та послуги, які транспортуються через кордон.

Німеччина. Аналіз торговельних відносин з Німеччиною показав, що, як і з Китаєм, є досить серйозні проблеми в розбіжності даних. У таблиці Б.2 Додатка Б подані найбільші негативні різниці за окремими товарними позиціями: готовий одяг текстильний та трикотажний; взуття; побутова кухонна техніка (печі, холодильники, морозильники тощо); друкарське обладнання; кольорові телевізори; апарати літальні та частини до них.

У цілому, за аналізований період та за аналізованими групами товарів (див. табл. Б.2 Додатка Б) бюджет країни недоотримав ПДВ та мита у 2008 році 3 552 791,2 тис. грн, 2009 – 2 060 205,1 тис. грн, 2010 – 1 979 098,75 тис. грн, 2011 – 1 723 646,8 тис. грн, 2012 – 2 026 041,0 тис. гривень.

Потрібно відзначити, що статистика відповідає нормам та перебуває в межах теоретичних припущень (коефіцієнт розбіжності більше 1,05) за такими товарними позиціями: м'ясо, харчові продукти, фармацевтична продукція, моноволокна, монопітки, група полімерних матеріалів та пластмаси, кабелі, проводка, трактори, машини спецпризначення, тобто ті групи товарів, які підлягають подальшій обробці в Україні. Особливо показовою є позитивна статистика з текстильним матеріалом, який завозиться в Україну з Німеччини та Італії для пошиву одягу, який, у свою чергу, експортується в ці країни.

Польща. Товарообіг між Україною та Польщею є найбільш проблемним з позиції обсягу невідповідності статистичних даних між країнами. За всіма групами аналізованих товарних позицій спостерігається найбільша невідповідність (у відносному вимірі) серед усіх аналізованих країн. Варто зауважити, що Польща є не лише географічним сусідом України, а і своєрідною «буферною зоною» між нашою державою та розвиненими країнами ЄС. Природно, що в таких умовах можна припустити, що Польща і є країною, через яку в Україну може потрапляти незаконний імпорт європейських товарів у значних масштабах.

Досить великі різниці спостерігаються за такими товарними позиціями, як фрукти, дріт мідний, готовий одяг текстильний та трикотажний, взуття, шини гумові, побутова кухонна техніка, двигуни внутрішнього згорання та частини до них, обладнання друкарське, мобільні телефони, автомобілі, меблі, іграшки дитячі.

За тими товарними позиціями, які підлягають не споживанню, а переробці чи подальшому використанню в Україні, різниця теоретично достовірна. Це стосується тварин живих, коксу, пластмаси та різних полімерів, електропроводки до автомобілів тощо.

У цілому, за аналізованими групами товарів (див. табл. Б.3 Додатка Б) бюджет країни недоотримав ПДВ та мита у 2008 році 3 153 311,52 тис. грн, 2009–2 411 601,7 тис. грн, 2010–2 389 467,4 тис. грн, 2011 – 2 814 683,4 тис. грн, 2012 – 3 070 847,84 тис. гривень.

Італія. Товарообіг Італії з Україною є більш простим та зрозумілим порівняно з попередніми аналізованими країнами. Тут велика проблема існує в секторі легкої та деревообробної промисловості. Досить великі різниці спостерігаються в таких товарних позиціях: готовий одяг текстильний та трикотажний, взуття, шкіряні вироби, меблі. Виходячи з високої популярності італійського одягу у світі, а також якісних та візуальних характеристик італійських меблів, цілком зрозуміло, що саме ці товарні позиції є потенційним об'єктом інтересу для організації незаконних схем ввезення таких товарів на територію України.

За аналізованими групами товарів (див. табл. Б.4 Додатка Б) бюджет України недоотримав ПДВ та мита у 2008 році – 2 457 621,27 тис. грн, 2009–1 733 269,21 тис. грн, 2010–1 418 563,99 тис. грн, 2011 – 1 676 128,21 тис. гривень.

Угорщина. З Угорщиною існують досить суттєві відхилення в даних за такими товарними позиціями, як лікарські засоби, готові харчові продукти, побутова електротехніка, електронне обладнання, автомобілі. Втрати бюджету оцінюються у 2008 році у 1 240 454,6 тис. грн; 2009 – 1 014 795,52 тис. грн, 2010 – 1 408 504,8 тис. грн, 2011 – 1 838 644,2 тис. грн, 2012 – 2 138 501,93 тис. грн (див. табл. Б.5 Додатка Б).

Для забезпечення більшої повноти дослідження та вищої якості отриманих результатів доцільно також дослідити розбіжності імпоротної статистики у розрізі товарних груп, щодо яких існують підозри про наявність значних маніпулювань з метою ухилення від оподаткування.

Аналіз невідповідності даних за окремими товарними позиціями, найбільший негативний результат за якими виявлено під час зіставлення зовнішньоторговельної статистики

Аналіз товарних відносин між Україною та її основними країнами-імпортерами засвідчив, що найбільші невідповідності в даних статистики спостерігаються за такими групами товарів:

- вироби зі шкіри;

- одяг трикотажний та текстильний;
- взуття;
- пральні машини;
- холодильники;
- побутова електротехніка;
- кондиціонери;
- ПЕОМ;
- кольорові телевізори;
- мобільні телефони;
- годинники;
- меблі.

За даними групами товарів спостерігаються і найбільші втрати бюджету від недонадходження податків при їх імпорті.

Довідково: за даними Держстату України щодо структури продажу споживчих товарів в Україні, національне виробництво забезпечує непродовольчими товарами українського споживача тільки на 50%. Катастрофічна ситуація спостерігається з вітчизняною легкою промисловістю (до 10%), з виробництвом електропобутової техніки (до 11%), ПЕОМ (до 3% зі значною спадною динамікою), аудіо- та відеотехніки (до 2,5% зі значною спадною динамікою), в автомобілебудуванні (до 14% зі спадною динамікою, незважаючи на комплекс протекціоністських заходів). У продовольчому сегменті ситуація є більш позитивною.

Таблиця 2.11

Частка продажу споживчих товарів, які вироблені на території України, у товарообороті торгової мережі підприємств (юридичних осіб) протягом 2009–2011 рр.

(у % до відповідної товарної групи)

Перелік споживчих товарів	Роки		
	2009	2010	2011
1	2	3	4
Усього по торговій мережі	67,4	64,3	61,9
Продовольчі товари	88,4	88,2	87,2
м'ясо й птиця свіжі та заморожені	95,6	97,1	96,6
м'ясо копчене, солоне та ковбасні вироби	96,5	97,0	96,2

Продовження таблиці 2.11

1	2	3	4
консерви, готові продукти м'ясні	93,2	92,4	95,8
риба і морепродукти харчові	72,5	70,4	68,8
консерви, готові продукти рибні	74,6	73,8	72,4
молоко та продукти молочні	92,5	94,5	94,2
сир сичужний, плавлений та кисломолочний	89,1	88,2	88,0
масло вершкове	96,9	97,7	98,3
олії рослинні	92,6	93,3	94,0
цукор	96,8	98,8	98,4
вироби кондитерські цукрові	89,5	90,2	89,6
борошно	95,4	97,6	97,2
вироби хлібобулочні (крім кондитерських)	98,4	99,1	98,5
крупни та бобові	91,6	93,5	91,1
вироби макаронні	81,7	79,8	79,3
картопля	91,5	94,6	90,2
овочі	87,0	90,6	86,6
плоди, ягоди, виноград, горіхи	57,9	59,8	57,5
горілка та лікєро-горілчані вироби	90,2	88,6	87,1
напої слабоалкогольні	94,9	94,8	94,0
вина	82,5	78,7	75,4
коньяк	83,1	82,3	83,0
вина ігристі (шампанське)	91,8	89,2	88,1
пиво	93,4	92,2	90,9
чай	65,9	67,2	69,1
кава	51,9	49,3	45,7
вироби тютюнові	93,0	93,1	93,9
Непродовольчі товари	54,7	50,0	47,2
тканини	70,3	72,1	64,6
одяг та білизна з тканин	15,4	10,7	10,8
трикотаж верхній та білизняний	12,6	10,4	7,3
взуття шкіряне, текстильне, комбіноване, включаючи спортивне	6,4	4,0	3,4
засоби для миття, чищення та догляду	48,0	43,4	41,1
товари парфумерно-косметичні	27,7	25,8	26,0
меблі	62,1	56,7	55,0
килими, покриття для підлоги та стін	51,7	47,5	48,1

Продовження таблиці 2.11

1	2	3	4
посуд та столові набори	35,9	32,8	30,4
прилади електропобутові	14,8	11,4	11,0
комп'ютерна та інша обчислювальна техніка	11,7	6,1	3,0
книги, газети, журнали друковані та на електронних носіях	85,6	87,0	87,5
товари спортивні, включаючи велосипеди	28,1	24,9	23,7
аудіо- та відеообладнання	3,0	4,8	2,5
матеріали будівельні	70,9	64,4	66,9
вироби ювелірні	82,3	81,8	85,8
автомобілі та автотовари	24,3	18,6	14,6
побутові товари неелектричні	39,3	29,0	28,0
матеріали мастильні	77,8	68,9	61,8
товари фармацевтичні	52,4	52,1	50,8

У 2012 році, як і в попередні роки, домогосподарства надавали перевагу імпортованим товарам культурно-побутового призначення (див. табл. 2.12). Усі наявні в домогосподарствах мобільні телефони, персональні комп'ютери, швейні машини та відеоплеєри, відеомагнітофони, DVD-програвачі, цифрові фотоапарати, майже всі мікрохвильові печі, 95% фотоапаратів, дев'ять з десяти кольорових телевізорів, 86% магніфонів і магнітол та 86% електропилососів, майже кожні чотири з п'яти пральних машин та автомобілів, а також дві третини холодильників є імпортованими виробництва. Найбільш швидкими темпами зростала частка імпортованих товарів у таких групах, як пральні машини (з 50,7% у 2005 році до 82,3% у 2012 році), холодильники (відповідно 42% проти 75%) та електропилососи (59% проти 86%).

Таблиця 2.12

Розподіл домогосподарств, які мають товари тривалого користування, залежно від місця виробництва протягом 2005–2012 рр.*

(відсотків)

Товари	Роки					Роки				
	2005	2006	2008	2010	2012	2005	2006	2008	2010	2012
	Вітчизняне виробництво					Імпортне виробництво				
Холодильники	57,6	54,3	37,2	32,4	24,7	42,4	45,7	62,8	67,6	75,3
Пральні машини	49,3	43,5	28,8	22,8	17,7	50,7	56,5	71,2	77,2	82,3
Пилососи	40,6	37,5	21,5	17,2	13,8	59,4	62,5	78,5	82,8	86,2
Телевізори кольорові	23,9	19,7	10,9	10,3	7,2	76,1	80,3	89,1	89,7	92,8
Мікрохвильові печі	–	–	0,6	0,7	0,4	–	–	99,4	99,3	99,6
Відеоплеєри, відео-магнітофони, DVD-програвачі	2,2	2,3	1,2	0,5	0,4	97,8	97,7	98,8	99,5	99,6
Магнітофони	22,8	21,4	17,6	14,6	13,6	77,2	78,6	82,4	85,4	86,4
Фотоапарати	9,7	7,7	6	6,2	4,0	90,3	92,3	94	93,8	96,0
Швейні машини	6,9	7,8	0,8	0,2	–	93,1	92,2	99,2	99,8	100,0
Автомобілі	35,1	34,2	26,9	24,1	22,6	64,9	65,8	73,1	75,9	77,4
Мобільні телефони	–	–	–	–	–	100	100	100	100	100
Персональні комп'ютери	–	–	–	–	–	100	100	100	100	100

*Джерело: складено автором на основі даних вибіркового спостереження Держстату України щодо споживання домогосподарствами товарів тривалого користування (починаючи з 2006 року опитування домогосподарств щодо наявності у них товарів тривалого користування проводиться один раз на два роки).

Як видно з табл. 2.12, в Україні спостерігається тенденція до збільшення частки товарів тривалого користування іноземного виробництва абсолютно за всіма товарними позиціями. З іншого боку, зростають абсолютні значення наявності цих товарів у домогосподарствах (див. табл. 2.13).

Таблиця 2.13

Наявність у домогосподарствах окремих товарів тривалого користування*

(у середньому на 100 домогосподарств, шт.)

Товари	Роки				
	2005	2006	2008	2010	2012
Холодильники	95	96	99	100	115
Морозильники	3	4	7	10	12
Пральні машини	77	78	84	85	87
Пилососи	62	64	74	75	77
Електропраски	98	98	100	99	98
Посудомийні машини	0,2	0,1	0,4	0,4	0,5
Програвачі CD-дисків	7	12	25	8	7
Телевізори кольорові	91	96	107	110	115
Відеокамери	2	3	5	5	6
Магнітофони	34	27	20	13	10
Музичні центри	11	13	17	13	13
Фотоапарати	36	35	38	26	21
Комп'ютери	9	12	22	25	33
Мікрохвильові печі	9	14	29	33	41
Кухонні комбайни	5	5	9	10	12
Швейні машини	35	32	31	28	25
Велосипеди	43	42	45	43	46
Мотоцикли	4	3	4	4	3
Автомобілі	16	17	20	21	22
Супутникові антени	1,2	3	10	13	18
Кондиціонери	1,1	1	4	6	8
Мобільні телефони	44	81	149	167	187
Ноутбуки	–	–	–	6	14

* Джерело: складено автором на основі даних вибіркового спостереження Держстату України щодо споживання домогосподарствами товарів тривалого користування.

Таким чином, динаміка та структура споживання непродовольчих товарів та товарів тривалого користування (див. табл. 2.11–2.13) свідчить про критичну важливість імпорту таких товарів для національної економіки України. Значний попит суспільства на такі товари спричиняє і великі обсяги імпорту.

Проведемо оцінку імпорту окремих груп товарів, частка яких у загальному роздрібному товарообороті (за офіційними даними Держстату України) є найбільшою.

Розглянемо групу товарів легкої промисловості (одяг текстильний та трикотажний, взуття). Легка промисловість – одна з найважливіших галузей виробництва непродовольчих товарів, продукція якої йде на задоволення потреб населення, а також використовується в інших галузях промисловості у вигляді сировини і допоміжних матеріалів (у харчовій, машинобудуванні та ін.). Найбільш тісні зв'язки вона має із сільським господарством і хімічною промисловістю – основними постачальниками сировини для галузі, а також машинобудуванням.

Потрібно відзначити, що легка промисловість в Україні переживає, можливо, найбільшу та найдовшу кризу порівняно з іншими видами економічної діяльності в Україні. За даними Держстату України, обсяги виробництва продукції легкої промисловості з року в рік різко скорочувалися (за винятком шкарпеток, спіднього трикотажу, взуття тощо) (див. табл. 2.14). За окремими товарними позиціями обсяг виробництва у 2012-му, порівняно з 2003 роком, зменшився удвічі, а то і втричі. З іншого боку, за багатьма товарними позиціями продукції легкої промисловості спостерігається подальша спадна тенденція.

Таблиця 2.14

Виробництво основних видів продукції легкої промисловості України за 2003–2012 роки*

Види продукції	Роки										Структ. зрушення (2010/2003), %
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Шкарпетки, млн пар	43	51	56	54	60	62	60	77	90	83	192
Пальта, плащі, куртки чоловічі, тис. шт.	875	615	649	630	534	376	399	424	378	362	41
Пальта, плащі, куртки жіночі, тис. шт.	3277	3637	3346	2675	2541	2512	1783	1874	1742	1525	47

Продовження табл. 2.14

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Костюми чоловічі, тис. шт.	1567	1860	1608	1344	1107	1000	632	514	593	486	31
Костюми жіночі, тис. шт.	604	837	893	730	524	496	318	410	325	300	50
Піджаки, джемperi чоловічі, тис. шт.	1417	1615	1917	1815	1394	1081	782	878	806	837	59
Жакети, джемperi жіночі, тис. шт.	4123	4772	4644	4115	3725	2527	2036	1802	1912	1834	45
Сукні та сарафани жіночі, тис. шт.	1167	1209	1264	916	961	1046	1340	1293	1729	1696	145
Светри, джемperi, жилети, тис. шт.	6324	5029	4964	4753	3849	2341	1474	1668	1598	1491	24
Одяг верхній трикотажний, тис. шт.	3803	4666	4452	5926	4174	4421	3119	3897	2909	3022	80
Трикотаж спідній, млн шт.	19	26	27	31	31	23	17	23	29	28	147
Пальта і напівпальта, шуби з хутра натурального, тис. шт.	11	10	15	11	9	9	7	6	7	8	75
Взуття, млн пар	20	22	21	21	23	22	20	26	28	28	139

* Джерело: складено за даними: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Таку катастрофічну ситуацію важко знайти в інших видах економічної діяльності, хоча пріоритетність та потенціал легкої промисловості України є досить великими (велика місткість внутрішнього споживчого ринку, наявність власного ресурсного та кадрового забезпечення, високий розмір доданої вартості, низька енергоємність виробництва, низький рівень впливу на забруднення навколишнього природного середовища). Причин такому падінню обсягів виробництва досить багато, але, на думку авторів, однією з основних є «сірий» та «чорний» імпорт, який заповнив споживчий ринок дешевим і здебільшого неякісним товаром. В умовах, коли товар ввозиться без

сплати мита, податків, вітчизняному виробнику досить важко конкурувати з закордонними товарами. Доведемо таку тезу цифрами.

Найбільшими імпортерами в Україну продукції легкої промисловості є дві групи країн:

1. З дешевим імпортом (Китай, Туреччина, Польща);
2. З дорогим імпортом (Італія, Німеччина, Франція, Бельгія, Великобританія).

У загальному підсумку за аналізованими чотирма товарними позиціями нелегальний імпорт в Україну становив: у 2008 році – 1601360,5 тис. дол. США (8423156,39 тис. грн); 2009 – 1198963,6 тис. дол. США (9339926,32 тис. грн); 2010 – 1122130,1 тис. дол. США (8898491,86 тис. грн); 2011 – 1646989,4 тис. дол. США (13110035,27 тис. грн); 2012 – 518006,4 тис. дол. США (4138871,15 тис. грн) (див. Додаток В табл. В.1–В.4). Довідково: за даними Державної служби статистики України, вітчизняні підприємства легкої промисловості реалізували продукції легкої промисловості у 2008 році на суму 8201,5 млн грн, 2009 – 7511,9 млн грн, 2010–8529,7 – млн грн, 2011 – 9972,5 млн грн, 2012 – 9872,0 млн грн. Тобто обсяги нелегального імпорту товарів легкої промисловості зіставні з обсягом їх офіційної реалізації в Україні.

На обсяги незаконного імпорту товарів легкої промисловості впливає декілька факторів:

1. Митна вартість товару. Як показують наші розрахунки, у тих країнах, де митна вартість³⁴ низька (Китай, Туреччина, Угорщина), спостерігається і найвищий коефіцієнт розбіжності по імпорту, а в тих країнах, де митна вартість є на порядок вищою (Італія, Німеччина, Франція, Бельгія, Великобританія), коефіцієнт розбіжності є найнижчим. Використовуючи переваги дешевого імпорту та близьке територіальне розміщення країни-імпортера (Туреччина), більшість дорогого імпорту фактично приходиться в Україну з Італії, Німеччини, Франції, Бельгії, Великобританії, а юридично такі операції оформляють через країни, де митна вартість є досить низькою. Ураховуючи те, що Туреччина розміщується територіально ближче до України (ніж, наприклад, Китай), то більша частина європейського імпорту потрапляє в Україну (документально) саме через цю країну.

³⁴ У наших розрахунках для прикладу митної вартості було обрано ті товари, питома вага яких у загальній товарній позиції є найвищою. Митна вартість визначалася на основі даних Держкомстату України щодо загальної вартості імпорту та їх кількісних показників (штуки, кг, пари тощо).

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

Як показують дані таблиці 2.15, динаміка митних ставок за товарами легкої промисловості є досить волатильною. Уряд приймав доволі нестандартні, ризикові рішення, мабуть на вимогу виробників, і підвищував ставки мита, навіть незважаючи на вступ України до СОТ (2008 та 2009 рр., за винятком товарної позиції «Взуття»). Нестандартність рішення пояснюється тим, що середній розмір митної ставки щороку зменшувався з 11,76% у 1997 році до 4,83% у 2010 році, а ризиковість проявлялася в тому, що країни-члени СОТ могли поставити питання про виключення України з цієї організації.

Таблиця 2.15

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

Товарна позиція	Роки									
	1995	1997	2002	2006	2008	2009	2010	2011	2012	
Одяг трикотажний	28,28	26,21	11,89	11,43	23,30	23,39	11,37	11,3	11,3	
Одяг текстильний	29,78	32,00	12,05	11,57	16,57	15,33	11,52	11,3	11,3	
Інші готові текстильні вироби	14,46	21,54	9,78	9,59	24,04	24,04	9,43	9,4	9,4	
Взуття	15,0	24,68	20,71	10,00	10,00	10,00	10,00	10,0	10,0	
Середній розмір ставки мита за Митним тарифом України	7,52	11,76	7,55	5,55	7,07	6,01	4,83	Н.д.	Н.д.	

*Джерело: розраховано автором за даними Митного тарифу України.

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

3. Прибутковість імпортерів. З усіх інших аналізованих груп товарів товари легкої промисловості є найбільш популярними серед імпортерів у сегменті незаконного ввезення. Такий факт обґрунтовується єдиним поясненням – прибутковістю від імпорту. Без детального аналізу реальних фінансово-економічних показників та фінансової звітності імпортерів встановити рівень прибутковості досить важко. Приблизний рівень прибутковості ми можемо визначити за допомогою даних Державної служби статистики України стосовно імпорту окремих видів товарів за країнами світу³⁵. Як показують наші розрахунки, наприклад, щодо шкіряного взуття (табл. В.4 Додатка В), митна вартість однієї пари в середньому за країнами-імпортерами становить 11 дол./пара та коливається в межах від 8,4 дол./пара китайського виробництва до 242,9 дол./пара французького виробництва. Якщо порівняти дану митну вартість шкіряного взуття з їх вартістю в торгових мережах України, то можна зрозуміти, який рівень явної прибутковості отримують імпортери даних товарів. А якщо врахувати несплату належних податків і зборів при такому імпорті і пільговий режим оподаткування (спрощена система) при реалізації аналізованих товарів кінцевому споживачеві, то рівень неявної прибутковості є ще більшим. Такий поверховий аналіз дає відповідь на запитання: чому за кордоном вартість текстильних виробів нижча, ніж в Україні, при тому, що рівень оподаткування в тих самих країнах є вищим?

Припущення автора стосовно того, що на розвиток легкої промисловості суттєво впливає тінновий імпорт, підтверджується ще й тим фактом, що окремі підприємства (за деякими оцінками, 90% усіх підприємств легпрому [22, с. 166]) працюють не як прямі експортери, а як посередники – за давальницькими схемами: в Україну поставляють: покрій, тканину, фурнітури, нитки, а Україна поставляє під чужим брендом готову високоякісну, технологічно трудо-

³⁵ У даному розділі статистики зазначається кількість та вартість імпортованих товарів у розрізі товарних позицій. Виходячи з таких офіційних даних, можна визначити митну вартість аналізованих товарів шляхом співвідношення вартості імпортованих товарів і їх фізичної кількості (обсягу), залежно від одиниць виміру.

містку продукцію, яка за кордоном продається набагато дорожче. Такі підприємства в давальницьких схемах знаходять єдиний шлях зберегти свої виробничі потужності, колектив, практичні навички і демонструють, що за всіх інших рівних умов їх продукція є конкурентоспроможною та користується попитом у європейських споживачів. Але на внутрішньому ринку України таких рівних умов, на жаль, немає.

Розглянемо продукцію машинобудування. Машинобудівна галузь української економіки також є досить вразливою та слаборозвинутою. Більша частина підприємств орієнтується на важке машинобудування, яке є важливою складовою великих фінансово-промислових груп. Підприємства, які б орієнтувалися на простого споживача, практично відсутні, а ті, які ще працюють, досить сильно потерпають від тіннового імпорту.

Як показують дані таблиці 2.16, нинішній обсяг виробництва демонструє негативну тенденцію. Під впливом великих обсягів імпорту (який є більш конкурентоспроможним як у ціновому, так і в якісному сегментах) вітчизняне виробництво поступово згортається. Прикладом цього є виробництво кольорових телевізорів, виробництво яких у 2010 році скоротилося в 5 разів порівняно з 2003 роком (водночас необхідно відзначити позитивну тенденцію у 2011–2012 рр.). Виробництво холодильників, електродвигунів та генераторів постійного струму, трансформаторів електричних у 2012 році скоротилося вдвічі порівняно з 2003 роком.

Це свідчить про те, що вітчизняний ринок електротехніки та побутової техніки дуже слабкий, а тому чутливий до імпортової експансії.

Таблиця 2.16

**Виробництво деяких видів продукції
машинобудування України за 2003–2012 роки**

Види продукції	Роки										Структурні зрушення (2010/2003),%
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Холодильники-морозильники побутові, тис. шт.	504	581	711	731	824	557	325	412	378	373	74,0
Холодильники побутові, тис. шт.	284	269	242	338	310	222	157	164	129	123	43,3
Машини пральні, тис. шт.	251	345	322	208	173	230	164	167	312	297	118,3
Електродвигуни та генератори постійного струму, тис. шт.	140	119	148	290	327	91,8	53	79,1	95,9	58,1	41,5
Електродвигуни універсальні, тис. шт.	873	1155	913	706	670	602	460	592	467	326	37,3
Трансформатори електричні, млн шт.	8,4	8	7,9	13,1	19,5	17,4	12,1	4	5,1	4,6	54,8
Апаратура електрична низьковольтна, млн шт.	82,9	80,6	69,5	78,5	75,9	67,4	51,2	52,8	69,9	75,1	90,6
Телевізори, тис. шт.	415	443	651	431	507	558	238	69,3	165	391	94,2
Автомобілі легкові, тис. шт.	98,3	174	192	267	380	402	65,7	75,3	97,5	69,7	70,9

Аналізуючи динаміку імпорту за УКТЗЕД 8450 «Машини пральні, побутові або для пралень, включаючи машини з віджимним пристроєм» (див. Додаток В, табл. В. 5), можна констатувати, що розбіжність у бік зниження імпорту становила: у 2008 році – 177 277,1 тис. дол. США (932 477,6 тис. грн); 2009 – 62 495,5 тис. дол. США (486 840 тис. грн); 2010 – 24 263,5 тис. дол. США (192 409,36 тис. грн); 2011 – 14 563,6 тис. дол. США (–115 926 тис. грн). Варто зауважити, що за даною товарною позицією чітко прослідковується тенденція до зниження розбіжностей вартості імпорту (у 2012 році негативна

різниця відсутня), що зумовлено, зокрема, зростанням вітчизняного виробництва пральних машин у 2011–2012 рр. При цьому найбільші розбіжності спостерігаються з Китаєм (до 2011 року), Південною Кореєю (до 2012 року) та Німеччиною (до 2012 року).

Досить загрозливу ситуацію можна спостерігати за результатами аналізу УКТЗЕД 8471 «Машини автоматичного оброблення інформації та їх блоки; магнітні або оптичні зчитувальні пристрої» (див. Додаток В, табл. В. 5). Відповідно до проведених розрахунків зниження імпорту становило: у 2008 році – 178 993,2 тис. дол. США (941 504,4 тис. грн); 2009 – 131 874,6 тис. дол. США (1 027 303,1 тис. грн); 2010 – 81 070,6 тис. дол. США (642 889,94 тис. грн); 2011 – 265 437,7 тис. дол. США (2 112 884,48 тис. грн); 2012 – 464 041,0 тис. дол. США (3 707 687,7 тис. грн). Очевидно, що за даною товарною позицією до 2010 року обсяги незаконного імпорту поступово зменшувалися. Проте починаючи з 2011 року спостерігається значне зростання розбіжності у митних вартостях. Найбільші розбіжності виявлено з Китаєм, Німеччиною, Нідерландами.

Варто звернути увагу на позицію УКТЗЕД 8525 «Передавачі, до складу яких входять приймачі» (див. Додаток В, табл. В. 7). На початку аналізованого періоду у 2008 році зниження вартості імпорту становило 919 750,9 тис. дол. США (4 837 889,8 тис. грн). Проте починаючи з 2009 року негативна різниця відсутня, що може бути результатом адміністративних дій українського уряду.

Досить цікава та показова ситуація спостерігається за УКТЗЕД 852520 (мобільні телефони). Так, у 2008 році різниця у статистичних даних була від'ємною, щоправда, невеликою – 39% від офіційного імпорту. У 2009 та 2010 роках ситуація кардинально змінилася і офіційний імпорту мобільних телефонів з Китаю був майже втричі більшим, ніж офіційний експорт цього товару з Китаю. Така ситуація пояснюється двома причинами. Причина перша – це державне регулювання ринку радіоелектронних засобів. Рішенням НКРС від 05.02.2009 р. № 1338 «Про затвердження Положення про надання дозволів на ввезення з-за кордону до України радіоелектронних засобів і випромінюючих пристроїв» і № 1339 «Про затвердження Порядку реалізації в Україні радіоелектронних засобів і випромінюючих пристроїв» коди ІМЕІ всіх мобільних телефонів, які ввозяться і реалізуються в Україні, повинні бути занесені до узагальненої бази даних Українського державного центру радіочастот. Таким рішенням фактично було скасовано весь нелегаль-

ний імпорт мобільних телефонів. Причина друга нерозривно пов'язана з першою. Оскільки нелегальний імпорт заборонений, то вітчизняні імпортери, можливо, підмінюють реальну країну-імпортера, виключно з позиції мінімізації сплати податків при перетині митного кордону України. Наведемо приклад по імпорту даної групи товарів у 2009 році. Дані таблиці 2.17 вказують на те, що дійсно, з країнами, у яких декларована митна вартість товару (стовпчик 5 табл. 2.17) є набагато нижчою (Китай, Румунія) від інших країн – торговельних партнерів (Німеччина, Чехія, Польща, Угорщина), спостерігається велика позитивна різниця. Іншими словами, імпортери, підмінюючи реальну країну імпортера, занижують митну вартість товару, що, у свою чергу, дає велику економію при сплаті ПДВ. У даному випадку страждає тільки бюджет країни.

Таблиця 2.17

Статистичні дані щодо імпорту мобільних телефонів в Україну та, відповідно, їх експорту за даними торговельних країн-партнерів у 2009 році

(тис. дол. США)

Країна-партнер	Експорт товарів в Україну (статистика торговельних партнерів)	Офіційний імпорт товарів в Україну (дані української статистики)	Різниця (3–2)	Митна вартість однієї одиниці імпортованого товару
1	2	3	4	5
Китай	17 843,0	103 272,5	85 429,5	78,4
Чехія	15 369,2	36,3	-15 332,9	478,1
Фінляндія	26 000,7	25 130,9	-869,9	231,9
Німеччина	29 394,0	6 484,5	-22 909,5	3 469,5
Угорщина	123 533,0	118 633,7	-4 899,3	138,1
Корея	5 125,8	28 716,8	23 591,0	117,5
Польща	25 524,2	51,1	-25 473,1	299,0
Румунія	57 779,5	88 796,2	31 016,7	49,3
США	3 044,5	1 816,6	-1 227,9	5 659,2
Усього	303 613,9	372 938,6	69 324,7	-

Підтвердженням теоретичних припущень стосовно існування значного сегмента нелегального імпорту в Україні може бути також аналіз позиції УКТЗЕД 8528 «Кольорові телевізори» (див. До-

даток В, табл. В. 8). Сума заниження імпортової вартості, відповідно до проведених розрахунків, становила у 2008 році 307 485,1 тис. дол. США (1 617 371,6 тис. грн), 2009 – 208 234,1 тис. дол. США (1 622 143,5 тис. грн), 2010 – 61 220,0 тис. дол. США (485 474,98 тис. грн), 2011 – 135 636,0 тис. дол. США (1 079 662,7 тис. грн), 2012 – 84 617,7 тис. дол. США (676 096 тис. грн). Очевидно, що розбіжності суттєві, навіть незважаючи на спадну їх динаміку.

Водночас у даному дослідженні була висунута гіпотеза стосовно заниження митної вартості автомобілів та можливого їх ввезення у незібраному вигляді або підміни товарного класифікатора. За результатами «дзеркальної статистики», значна різниця (негативна) виявлена за окремими країнами, які імпортують в Україну автомобілі. Схема давно всім відома і досить проста. Китай експортує в Україну у 2008 році готові автомобілі легкові з двигуном внутрішнього згорання об'ємом циліндрів від 1000 см³ до 3000 см³ на суму 367 602,6 тис. дол. США³⁶ (див. додаток В, табл. В.9–11). Українська статистика показує за цим самим кодом товарної класифікації (8703) імпорт таких автомобілів на суму 76 796,4 тис. дол. США. Різниця = -290 806,2 тис. дол., або -79,1%. Проте в українській статистиці за класифікатором 8707–8708 «Кузови (включаючи кабіни) для моторних транспортних засобів товарних позицій 8701–8705; частини та пристрої моторних транспортних засобів товарних позицій 8701–8705» (ставка мита – 0%) сума імпорту – 310 960,9 тис. дол. США. У статистиці Китаю по цьому самому коду – експорт в Україну 69 364,5 тис. дол. США. Різниця = +241 596,4 (тис. дол.), або 77,7%.

У цій ситуації бюджет України недоотримав 72,7 млн дол. США мита та 72,7 млн дол. США ПДВ. І це без урахування акцизного збору, а також фрахту та страховки, а це ще плюс близько 20–25%.

Таким чином, по окремих країнах можливе ввезення автомобілів у розібраному вигляді, унаслідок чого відбувається підміна товарного класифікатора з метою мінімізації податкових зобов'язань на митному кордоні України.

Така сама ситуація з імпортом автомобілів з Німеччини, Туреччини, Південної Кореї. Проте характерною особливістю є існування таких схем до 2008 року. Як свідчить «дзеркальна статистика», протягом 2009–2012 рр. зовнішньоторговельна статистика була більш достовірною як з погляду економіки, так і з елементарної логіки.

³⁶ Ставка мита за цією групою товару у 2008 році становила 25% митної вартості.

Аналізуючи статистику імпорту до України годинників (УКТЗЕД 91), більшість з яких належать до предметів розкоші, встановлено, що у гонитві за надприбутками вітчизняні фірми, що займаються ввезенням годинників, теж використовують незаконні схеми ухилення від оподаткування на митному кордоні України (див. Додаток В, табл. В. 12). Зіставлення зовнішньоторговельної статистики засвідчило, що у 2008 році зниження імпорту становило 132 160,5 тис. дол. США (695 164,06 тис. грн); 2009 – 58 936,6 тис. дол. США (459 116 тис. грн); 2010 – 56 907,5 тис. дол. США (451 277 тис. грн); 2011 – 87 835,7 тис. дол. США (699 172 тис. грн); 2012 – 98 448,2 тис. дол. США (786 601 тис. грн). Як бачимо, за даною позицією УКТЗЕД, незважаючи на доволі невисоку її частку в обсязі імпортованих операцій, наявні серйозні розбіжності зовнішньоторговельної статистики, наслідком яких може бути значне недонадходження коштів до Державного бюджету України.

У даному блоці аналізу статистики вітчизняного імпорту також проаналізуємо поставки за УКТЗЕД 94 «Меблі» (див. Додаток В табл. В. 13). Ця товарна позиція обрана з двох основних причин: по-перше, популярність імпортованих меблів, велика кількість вітчизняних субститутів яких нині доступна в Україні, особливо серед заможного населення; по-друге, значні розбіжності імпортованої статистики. Відповідно до результатів проведеного аналізу, зниження імпорту за даною позицією становило: у 2008 році – 537 161,1 тис. дол. США (2 825 467,2 тис. грн); 2009 – 268 941,7 тис. дол. США (2 095 056 тис. грн); 2010 – 220 575,8 тис. дол. США (1 749 166,2 тис. грн); 2011 – 238 663,4 тис. дол. США (1 899 760,39 тис. грн). Як видно, зниження імпортованої вартості товарів є колосальними. Але особливо цікавим є той факт, що понад 65% загальної суми розбіжностей сформовано за рахунок різниці зовнішньоторговельної статистики Італії та Росії. На момент проведення дослідження дані стосовно експорту меблів з Італії до України ще не були оприлюднені, а тому у 2012 році розбіжність за даною позицією УКТЗЕД відсутня взагалі.

Таким чином, виникає підозра щодо підміни країни походження товарів – результатом цього є ввезення дорогих італійських меблів (які до того ж користуються значними попитом) під виглядом імпорту з іншої країни. Результатом цього є значні розбіжності імпортованої статистики і значні втрати податкових надходжень.

Усі продукти, які імпортуються в Україну як сировина, напівфабрикат з подальшим виробництвом чи переробкою, обліковуються у статистиці відповідно до норм та в межах теоретичних припущень

(коефіцієнт розбіжності понад 1,05). Наприклад: живі тварини, какао-жир, какао-масло, полімери, поліацетати, трактори тощо.

Дані проведеного аналізу засвідчили таке:

1. Найбільша різниця спостерігається за тією групою товарів, яка імпортується в Україну для прямого продажу через роздрібний товарообіг – це текстильні вироби (Італія, Китай), телевізори (Китай, Німеччина), комп'ютерна техніка (Нідерланди, Китай, Німеччина), автомобілі, мотоцикли (Китай, Німеччина, Польща), моторні транспортні засоби (Китай, Польща, Нідерланди, Німеччина), будівельні матеріали (Китай, Італія, Польща).

2. Менша різниця спостерігається за тією групою товарів, яка направляється в Україну як напівфабрикат (тканини, бавовна, полотно, металоконструкції) або засоби виробництва (станки, обладнання для фасування товарів).

3. За тими групами товарів, по яких ставки мита досить високі (за 10%), спостерігаються найбільші відхилення в даних.

4. У тих країнах, де товар більш якісний, а відповідно і дорожчий (митна вартість більша), спостерігається велика невідповідність даних статистики (Італія, Німеччина, Нідерланди) порівняно з тими країнами, де вартість аналогічних товарів значно нижча (Китай, Туреччина, Польща).

Завершуючи аналіз імпортованої статистики України, доцільно хоча б приблизно оцінити втрати бюджетних надходжень унаслідок зниження обсягів імпорту в Україну.

Узагальнена оцінка втрат Державного бюджету України внаслідок зниження вартості імпорту

Одним з основних завдань даного дослідження є оцінка втрат державного бюджету, що спричинені зниженням вартості імпорту, що надходить до України. Дана оцінка проводилася з використанням такої методики:

- 1) метод «дзеркальної статистики» застосовувався до імпортованої статистики України у цінах CIF та експортної статистики країн-торговельних партнерів у цінах FOB у 2008–2012 рр.;
- 2) аналіз здійснювався за кожною позицією двозначного класифікатора УКТЗЕД (усього 94 товарні позиції);
- 3) під час проведення аналізу розбіжність між цінами CIF та FOB коригувалася на вартість страхування та фрахту у два етапи: спо-

- чатку сума експорту торговельних партнерів збільшувалася на 10% на етапі знаходження абсолютного значення розбіжності зовнішньоторговельної статистики; потім абсолютне значення розбіжності збільшувалося ще на 10% на етапі розрахунку втрат бюджету;
- 4) у даному розрахунку аналізуються втрати двох основних непрямих податків, які справляються при перетині митного кордону України, – мита та ПДВ. Потенційні втрати інших податків – акцизного збору, податку на прибуток та ін. – не беруться до уваги;
 - 5) для оцінки суми мита, що не було сплачене під час імпорту товарів, застосовувалася середня ставка для кожної товарної позиції УКТЗЕД за даними Митного тарифу України;
 - 6) для кожного року побудовано окрему таблицю, що репрезентує обсяги втрат мита та ПДВ унаслідок зниження вартості імпорту (див. Додаток Г, табл. Г.1–Г.5);
 - 7) у стовпчику 4 кожної таблиці відображена різниця абсолютної величини імпорту України та експорту країн-торговельних партнерів, що збільшений на 10%. При цьому товарні позиції, за якими зниження не виявлено, вилучалися із розрахунку, щоб виділити чисту суму зниження імпорту.

Узагальнені результати дослідження подані у таблиці 2.18.

Таблиця 2.18

Втрати податкових надходжень унаслідок операцій з зниження українського імпорту у 2008–2012 рр.

Рік	Імпорт України, тис \$	Експорт країн-партнерів, тис \$	Абсолютна різниця в даних	Сума несплаченого мита, тис \$	Сума несплаченого ПДВ, тис \$
				(4*1,1*20/100)	((4*1,1+5) *0,2)
1	2	3	4	3 урахуванням вартості фрахту та страхування (коефіцієнт – 1,1)	
5	6				
2008	85535356,4	86691279,2	-10185325,8	909788,0	2422729,3
2009	45435559,2	45925937,1	-5151572,9	412451,3	1215836,3
2010	60739969,3	53294760,1	-8975108,9	440652,3	2062654,4
2011	82606901,5	73600404,0	-9579352,1	601500,8	2227757,6
2012*	84658059,9	62625692,8	-4737415,8	283796,0	1098990,7

* Статистичні дані за 2012 рік не є повними, оскільки на момент проведення аналізу були доступними дані зовнішньоторговельної статистики лише по 104 зі 145 торговельних партнерів України.

Як свідчить таблиця 2.18, зниження митної вартості вітчизняного імпорту зумовило дуже серйозні втрати надходжень мита та ПДВ. Так, протягом аналізованого періоду Державний бюджет України недоотримав, відповідно до здійснених розрахунків, мита у сумі 2 648 188,44 тис. дол. США та ПДВ у сумі 9 027 968,32 тис. дол. США. У гривневому еквіваленті це, відповідно, 18 548 329,97 тис. грн та 65 085 657 тис. грн. Для країни, яка перебуває у хиткому фіскальному стані, що дуже нагадує рецесію, що затягнулася, втрата 18,5 млрд грн мита та 65 млрд грн ПДВ за п'ять років – дуже серйозний виклик.

Спільний аналіз «дзеркальної статистики» експорту та імпорту дає всі підстави для висновку, що за аналізований період відбулося подальше зниження чистого припливу капіталу в Україну внаслідок торговельних операцій. Дані свідчать про те, що реальний експорт був нижчий (до 2007 року), а імпорт вищий (особливо у 2007 та 2008 роках (у 2008 році тільки по аналізованих країнах – на 5,9% від ВВП України), ніж зазначено в офіційних даних за аналогічний період, що передбачає надходження не відображеного в офіційній статистиці фінансування в національну економіку, тобто тих коштів, які фактично не управляються системою державних фінансів України і які в кризовий період 2008 року значно вдарили по збалансованості національної економіки України.

Розбіжності у статистиці торгівлі мають величезні фіскальні наслідки як для експорту, так і для імпорту. Щоб проілюструвати це, візьмемо середньозважений тариф імпорту України у розмірі 10% і помножимо його на величину заниженого імпорту в обсязі 10,6 млрд дол. США, то недоотримані фіскальні надходження по миту становлять 1,06 млрд дол. США, а ПДВ – 2,33 млрд дол. США. У сукупності – 6,4% доходів зведеного бюджету України, і це тільки по аналізованих країнах.

Даний аналіз демонструє, що реальний ВВП України досить сильно деформований³⁷ і, ліквідувавши схеми незаконного ввезення імпорту в Україну, можна не тільки наповнити державний бюджет, а й реально підвищити темпи зростання економіки, як за рахунок легалізації імпорту, так і за рахунок активізації національного товаровиробника, якого нелегальним імпортом практично знищено з економічної карти України (особливо це стосується – легкої, деревообробної промисловості, автомобілебудування).

³⁷ Деформація реального ВВП пояснюється тим, що імпортери, залежно від типу імпортованої продукції, завищують або занижують її вартість, що відповідно впливає на макроекономічні показники розвитку країни.

РОЗДІЛ 3

РОЛЬ ТІНЬОВОЇ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ У ФОРМУВАННІ НЕЗАКОННИХ ТОВАРНИХ ТА ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ

3.1. ТИПОВІ СХЕМИ МАНІПУЛЮВАННЯ ВАРТІСТЮ ТОВАРІВ ПІД ЧАС ПРОВЕДЕННЯ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

На сьогодні значна частина світового ВВП створюється мультинаціональними (транснаціональними) компаніями. Торгівля між цими компаніями становить постійно зростаючу частку в загальному обсязі світової торгівлі. Водночас складна організаційна структура (наявність підрозділів у багатьох країнах світу) мультинаціональних компаній та бурхливий розвиток телекомунікаційних технологій (зростання обсягів електронної комерції) створюють сприятливі умови для розмивання податкової бази у загальносвітовому вимірі та переміщення прибутків у юрисдикції зі сприятливим податковим режимом.

Оскільки в умовах глобалізації відбувається постійна взаємодія податкових систем різних країн, гостро постало питання уникнення подвійного оподаткування об'єктів у різних юрисдикціях. Це зумовило активний розвиток міжнародного податкового права, який відбувався у вигляді розробки і підписання договорів про уникнення подвійного оподаткування, різних податкових знижок і пільг з метою усунення недоліків взаємодії національних податкових систем.

Проте, як виявилось, такі норми міжнародного податкового права, в умовах лібералізації та розвитку «цифрової» економіки, мають ряд недоліків та створюють умови для розмивання податкової бази та переміщення прибутків з метою мінімізації оподаткування.

3.1. Типові схеми маніпулювання вартістю товарів під час проведення...

Одним з основних каналів формування незаконних фінансових потоків, які проявляються у неофіційному припливі/відпливі капіталу та ухиленні від оподаткування, є тіньова зовнішня торгівля. З огляду на зростаючу лібералізацію зовнішньоторговельних режимів, функціонування світової економіки в умовах торговельних інтеграційних об'єднань (СОТ, зона вільної торгівлі з ЄС, митний союз тощо) створює широкі можливості для маніпулювання вартістю під час здійснення експортно-імпортних операцій.

Як свідчить аналіз даних зовнішньої торгівлі України за допомогою методу «дзеркальної статистики», як у експортному, так і в імпортному секторі України наявні суттєві статистичні розбіжності, які викликають серйозну підозру стосовно існування різноманітних схем «шкідливого» для національної економіки міжнародного руху товарів (див. табл. 3.1). Такі схеми негативно впливають як на економіку нашої країни, так і на її імідж. По-перше, маніпулювання митною вартістю товарів, як правило, спрямоване на мінімізацію податкових зобов'язань або ухилення від оподаткування – короткостроковим ефектом такого маніпулювання є скорочення надходжень до державного бюджету та фондів соціального страхування у поточному бюджетному періоді. По-друге, незаконний імпорт, який потрапляє в Україну без сплати відповідних податків на митному кордоні, становить серйозну загрозу вітчизняній промисловості, яку важко назвати високорозвиненою. З іншого боку, маніпулювання вартістю експорту призводить до загострення проблем із відшкодуванням ПДВ (у випадку завищення вартості експорту) або відпливу прибутків вітчизняних компаній за кордон та осідання збитків їх діяльності в Україні (у випадку реалізації експортних товарів за собівартістю). Про значення вивезення стратегічних сировинних ресурсів для переробки за кордоном не варто навіть говорити.

Таблиця 3.1

**Макроекономічні наслідки реалізації тіньових схем
у міжнародній торгівлі**

Форма реалізації тіньових схем у міжнародній торгівлі	Сектор впливу реалізації тіньових схем	Макроекономічні наслідки
1	2	3
Завищення вартості експорту	Фіскальний сектор	Збільшення бюджетних втрат від виплати відшкодування ПДВ
		Дискредитація ПДВ як досконалої форми прямого оподаткування
		Необхідність у застосуванні схем мінімізації сплати податку на прибуток
	Монетарний сектор	Можливий приплив незаконних фінансових потоків у країну
		Деформація платіжного балансу у бік його покращання; відсутність реального впливу на золотовалютні резерви центрального банку
	Бізнес-середовище	Деструктивні процеси на внутрішньому ринку: штучне створення товарних дефіцитів та завищення внутрішніх цін
		Поглиблення корупційних схем
Номінальне посилення експортної орієнтованості національної економіки; реальне посилення тенденції до отримання незаконних прибутків		
Сектор домогосподарств	Відсутність реальних передумов для поліпшення соціальних стандартів	
Заниження вартості експорту	Фіскальний сектор	Зменшення надходження з податку на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, єдиний соціальний внесок
		Створення додаткового тиску на виконання державного бюджету, у т.ч. через пряме бюджетне фінансування формально збиткових підприємств
		Зменшення прозорості державного бюджету, особливо у країнах, що багаті на природні ресурси

Продовження табл. 3.1

1	2	3
Заниження вартості експорту	Фіскальний сектор	Активний тиск на систему державних фінансів з боку пенсійної системи та системи соціального забезпечення населення; неофіційна зайнятість; високий рівень офіційного безробіття
	Монетарний сектор	Зменшення надходження офіційної валютної виручки
		Збільшення дефіциту платіжного балансу; негативний вплив на золотовалютні резерви центрального банку
		Виведення капіталів з країни
		Формування додаткового тиску на валютний курс
	Бізнес-середовище	Створення неконтрольованих «розрахункових кас» з обслуговування фіктивних фінансових та товарних потоків
		Зменшення реальної прибутковості національних виробників
		Створення додаткових схем з виплати неофіційної заробітної плати
	Сектор домогосподарств	Поглиблення корупційних схем
		Активна експлуатація невідновних природних ресурсів з їх подальшим вивезенням за кордон
Отримання неофіційної заробітної плати		
		Відсутність позитивних економічних очікувань
Завищення вартості імпорту	Фіскальний сектор	Формування схем з мінімізації сплати податку на прибуток
		Формування схем зі зменшення податкових зобов'язань з ПДВ, сформованого на внутрішньому ринку
		Вплив на формування різновекторних пріоритетів митної та податкової політики країни
	Монетарний сектор	Механізм надання окремим підприємствам статусу формально збиткових з подальшими претензіями на підтримку з боку державного сектору
		Вивезення капіталів з країни
		Створення неконтрольованих «розрахункових кас» з обслуговування фіктивних фінансових та товарних потоків

Продовження табл. 3.1

1	2	3
Завищення вартості імпорту	Монетарний сектор Бізнес-середовище	Збільшення дефіциту платіжного балансу; тиск на обмінний курс національної валюти
		Зменшення реальної прибутковості бізнесу та формування додаткових аргументів для отримання державної підтримки
		Створення додаткового тиску на цінову політику
		Монополізація товарних ринків
		Створення цінових індикативних бар'єрів у формі завищеної ціни для імпортерів
		Підвищення попиту на іноземну валюту з боку підприємств
	Сектор домогосподарств	Придбання товарів за завищеними цінами Підвищення попиту на іноземну валюту з боку населення
Заниження вартості імпорту	Фіскальний сектор	Створення додаткового тиску на виконання державного бюджету
		Формування схем з мінімізації сплати податку на прибуток
	Монетарний сектор	Використання неконтрольованих «розрахункових кас» з обслуговування фіктивних товарних потоків
		Деформація платіжного балансу у бік поліпшення
		Тиск на обмінний курс національної валюти з боку внутрішнього попиту
	Бізнес-середовище	Поглиблення корупційних схем
		Значний тиск з боку «сірого» імпорту на окремі галузі національної економіки
	Сектор домогосподарств	Загострення проблеми «критичного» імпорту
		Можливість придбання імпортних споживчих товарів за нижчими цінами

* Джерело: авторська розробка.

Арсенал заходів, спрямованих на ухилення від оподаткування у ЗЕД, досить різноманітний. Колектив науковців під керівництвом професора Дахна І.І. виділяє такі способи приховування від оподаткування доходів під час здійснення експортно-імпортних операцій:

- ухилення від сплати податків шляхом приховування валютної виручки за кордоном при здійсненні експортно-імпортних операцій за допомогою заниження фактурної вартості товарів або сировини (у тому числі пов'язаної з псевдодемпінгом). Цей спосіб застосовується з метою зниження суми, що підлягає оподаткуванню при оплаті вивізної або ввізної мита. Одним з прийомів цього способу є псевдодемпінг, що полягає в тому, що в документах указують занижену (демпінгову) ціну. Завдяки цьому експортери отримують можливість приховати частину валютної виручки від реалізації їх товарів за кордоном і використати її для різних надбань, у тому числі нерухомості, товарів тощо;
- ухилення від сплати податків шляхом приховування імпорту під виглядом транзиту його через митну територію країни, у зв'язку з чим імпортери набувають деяких пільг відносно оплати митних та інших видів податків і зборів (ПДВ, податок з прибутку, акцизний податок тощо);
- ухилення від сплати податків шляхом незарахування імпортованих товарів, що надходять на підприємства, і реалізації їх як беззвітних, що стає можливим через недоліки в передачі інформації про ввезення вантажу від прикордонної митниці на територіальну митницю і податкову адміністрацію за місцем реєстрації імпортера;
- ухилення від сплати податків за валюту, отриману за кордоном працівниками різних спеціальностей, шляхом приховування заробленої валюти цими працівниками за кордоном і розрахунку з ними на підприємстві, що займається наймом;
- перетворення імпорту у гуманітарну допомогу;
- ввезення товарів в Україну літаками військової авіації;
- перевантаження улову риби або продукту з іноземного судна на українське у відкритому морі, що забезпечує пільги при оподаткуванні;
- підміна реалізованого товару знову завезеним без відображення цього факту у звіті про обсяги реалізації (ввезення товарів нелегально);
- використання змішаної системи розрахунків готівкою та за перерахуванням;
- ввезення підакцизного одягу під виглядом «second hand»;
- різні незаконні маніпуляції з акцизними марками [23, с. 137].

Як бачимо, тут наведені операції, які так чи інакше стосуються махінацій, що пов'язані з маніпулюванням фізичними обсягами продукції або сумами валютної виручки.

У межах другого напрямку способів ухилення від оподаткування при здійсненні ЗЕД використовуються систематизовані способи, що мають переважно юридичний та фінансовий характер, а саме:

- страхова схема – видача підприємствами своїм співробітникам заробітної плати у вигляді страхових премій, які не обкладаються податками;
- депозитна схема – видача компаніями своїм співробітникам відсотків від банківських внесків, які не обкладаються податками;
- здійснення бартерних операцій;
- використання «неприбуткових» операцій;
- переуступка боргу;
- безнадійні борги;
- через транснаціональні корпорації (завдяки наявності мережі філіалів і дочірніх підприємств, які формують свій основний прибуток у тій країні, де нижче податки);
- офшорний бізнес;
- передача суден під прапори держав з пільговим оподаткуванням [23, с. 138].

Точкою принципової згоди українських та вітчизняних посадовців, менеджерів та представників академічної спільноти є те, що використання офшорних юрисдикцій є найбільш поширеним варіантом побудови зовнішньоторговельних схем ухилення від оподаткування. Проте сучасна світова боротьба з такими юрисдикціями створює нові передумови для побудови таких схем. Потрібно відзначити, що зовнішньоторговельні схеми ухилення від оподаткування будує сам бізнес, проте умови побудови таких схем створюють держави і не обов'язково з офшорним статусом. Країни, які переслідують егоїстичні національні інтереси, зацікавлені в тому, щоб «точка прибутку» переміщувалася з будь-яких юрисдикцій саме в цю країну. Таким чином, переміщення «точки прибутку» дає можливість покращувати макроекономіку такої країни без суттєвого навантаження на бюджет країни та її навколишнє природне середовище.

У світлі виявлених розбіжностей зовнішньоторговельної статистики України та розрахованих значних сум втрат податкових надхо-

джен лише непрямих податків доцільно розглянути основні класичні схеми маніпулювання митною вартістю у сфері ЗЕД. Актуальність розгляду подібних схем зростає ще і тому, що значна частина українських експортерів та імпортерів – це складні, міжгалузеві фінансово-промислові групи, які мають ознаки вертикальної інтегрованості та більшість з яких має закордонні дочірні підприємства й філії, «фасадні» підприємства, а також полегшені можливості доступу до міжнародних ринків товарів та капіталу.

Офшор – це фінансовий центр, що заохочує приплив іноземного капіталу шляхом надання спеціальних податкових та інших пільг іноземним компаніям, зареєстрованим у країні розташування такого центру [24]. С.М. Гончаров та Н.Б. Кушнір визначають офшор як процес: «... офшор – залучення іноземного капіталу з метою пожевлення економічного розвитку країни шляхом податкових та інших пільг іноземним резидентам» [25]. Спільною позицією є підхід до визначення офшорного механізму як пропонування сприятливого режиму оподаткування з метою залучення капіталу. В основі простих офшорних схем чи інших схем з мінімізації податків закладено універсальний принцип оподаткування, за яким обкладаються податком тільки ті доходи, що отримані з джерела, що розміщується на території даної держави. Якщо джерело доходу перебуває поза країною або його місцезнаходження не визначено, то цей дохід може не обкладатися податком. Така ситуація виникає при наданні посередницьких послуг у зовнішній торгівлі, у консультативному бізнесі та інших послугах. Доходи від таких видів діяльності надходять на рахунки офшорних компаній і не оподатковуються.

Юрисдикції, які використовуються з метою мінімізації податків та захисту активів, можна поділити на чотири групи:

1. Перша група – класичні офшорні зони, або офшори. Це країни де реєструються офшорні компанії, які не ведуть діяльність на території таких офшорів, а відповідно і не сплачують жодних податків в обмін на невеликий фіксований щорічний збір і не потребують подання бухгалтерської звітності. Це, як правило, невеликі «острівні» держави. Найбільш відомі серед них: Багамські Острови, Британські Віргінські Острови (BVO), Сейшельські Острови, Беліз, Маврикій, Панама, Маршаллові Острови.

2. Другу групу становлять юрисдикції, де встановлені низькі ставки податків для визначених типів компаній. Як правило, такі країни

не зараховують до «офшорів», а зареєстровані в них компанії можуть називатися нерезидентськими (*non-resident*), звільненими (*exempt*), компаніями міжнародного бізнесу (*International Business Company*). Як правило, ці держави передбачають сплату мінімальних податків з діяльності таких компаній і вимагають ведення фінансової звітності. Найбільш показові приклади таких країн – Кіпр, Нідерландські Антильські Острови, Гібралтар, Гонконг, Ліхтенштейн, Люксембург, Уругвай, Нова Зеландія, ОАЕ.

3. До третьої групи можна віднести юрисдикції, що відрізняються високою репутабельністю. Такі юрисдикції надають різні податкові пільги при дотриманні встановлених вимог. Такі юрисдикції в основному обирають з метою поліпшення іміджу свого бізнесу, надання йому репутабельності, а також для можливого подальшого виходу на фінансові ринки таких високорозвинених країн, як Австрія, Великобританія, Німеччина, Данія, Ізраїль, Люксембург, Нідерланди, США, Швейцарія, Естонія.

4. До четвертої групи можна віднести ті юрисдикції, у яких валютний та банківський контроль є досить ліберальним і дозволяє банківським установам працювати за офшорними схемами або з офшорними компаніями, відкриваючи для своїх клієнтів ряд рахунків, а саме: поточний рахунок (*current account*), картковий рахунок (*card account*), депозитний рахунок (*fixed deposit account*), приватний інвестиційний рахунок (*private banking account*), брокерський рахунок (*brokerage account, investment account*), рахунки для операцій на ринках іноземних валют (*FOREX account*). Такі рахунки також забезпечують і оперативність руху грошових коштів з закордонними партнерами. До цих юрисдикцій належить Австрія, Великобританія, Гонконг, Данія, Кіпр, Латвія, Литва, Естонія, Ліхтенштейн, Люксембург, Сінгапур, Швейцарія, Японія.

Традиційно основними критеріями при виборі юрисдикції вважаються: дешевизна, простота реєстрації та вартість утримання компанії; необхідність у веденні фінансової звітності; відкритість власної інформації; оперативність руху грошових коштів; імідж країни реєстрації.

Основними причинами переходу українських компаній у ЗЕД на розрахунки через юрисдикції з низьким рівнем оподаткування, у т.ч. з офшорами, є:

- 1) велике бажання вітчизняного бізнесу отримувати надприбутки;
- 2) високе податкове навантаження на прибуток підприємств та на імпортовані в Україну товари;

- 3) потреба в експорті капіталу з України у зв'язку з політичною нестабільністю та відсутністю податкових пільг на реінвестований прибуток;
- 4) жорсткість валютного законодавства (обов'язковий продаж валютної виручки, введення пенсійного збору на купівлю валюти, відсутність оперативного руху грошових коштів у розрахунках з іноземними партнерами тощо);
- 5) оподаткування податком на прибуток курсових різниць, особливо в умовах значних валютних ризиків;
- 6) забюрократизований та фіскально-орієнтований механізм відшкодування ПДВ;
- 7) порушення права власності та корумпованість української судової системи;
- 8) надмірні політичні ризики для окремих компаній.

Дійсно, здебільшого офшори функціонують як «сито», проходячи через яке, фінансові потоки «звільняються» від прибутку, який акумулюється в офшорній юрисдикції.

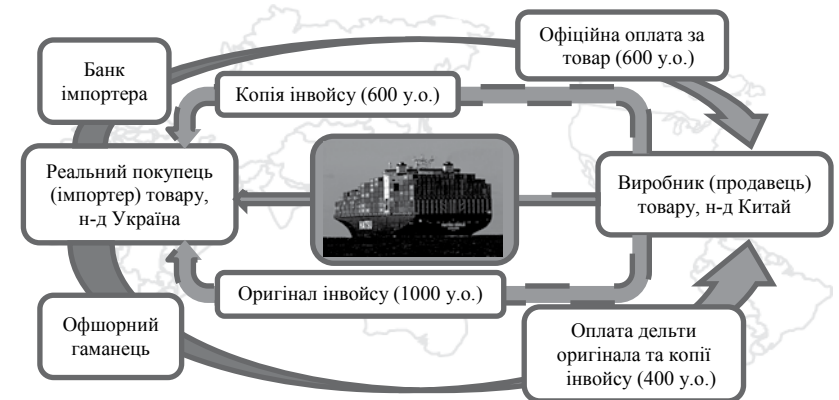


Рис. 3.1. Типова схема зниження митної вартості імпорту з використанням подвійних інвойсів³⁸

³⁸ Інвойс (англ. invoice) – у міжнародній комерційній практиці документ, що надається продавцем покупцю і містить перелік товарів, їх кількість і ціну, за якою вони будуть поставлені покупцеві, формальні особливості товару (колір, вага і т.д.), умови поставки і відомості про відправника та одержувача. Виписка інвойсу свідчить, про те, що (крім випадків, коли постачання здійснюється за передоплатою) у покупця з'являється обов'язок оплати товару відповідно до вказаних умов.

Існує декілька схем поставки імпортованих товарів за заниженою вартістю. Ми охарактеризуємо найбільш поширені схеми.

1. Зміст першої схеми зводиться до того, що реальний імпортер (українська сторона) укладає домовленість на поставку товару від реального виробника (див. рис. 3.1). За результатами домовленості виробник надає українському імпортеру два інвойси. Перший інвойс (копія) – це документ, який засвідчує мінімальну (занижену) вартість товару. Даний інвойс надається як офіційний документ у митні органи та оплачується обслуговуючим банком українського імпортера. Другий інвойс (оригінал) – це реальний рахунок зі справедливою ринковою ціною. Такий документ митним органам в Україні не пред'являється, а оплачується або готівкою (як виняток), або структурами, зареєстрованими в юрисдикціях, де відсутній суворий банківський та валютний контроль (як правило).

Форма розрахунку через офшорний гаманець є досить поширеною в Україні. На нашу думку, вона досить тісно пов'язана зі схемою завищення вартості імпорту або заниження вартості експорту, оскільки як при одній, так і при іншій схемі відбувається відплив капіталу з країни. Компанії, які вивозять таким чином свої капітали, «продають» виведені з-під оподаткування кошти на офшорних рахунках для імпортерів, які, у свою чергу, використовують схеми із заниження вартості імпорту. За таку послугу компанії беруть відповідну плату, яка в «пікові» політичні моменти є досить мізерною (близько 0,5% від загальної суми оплати вартості імпорту). Такі компанії трансформують свої вивезені капітали в готівку вже на території України. Тобто схеми маніпулювання вартістю експорту сильно переплетені з аналогічними імпортерними схемами. Формування таких схем – це формування окремого бізнесу.

Охарактеризована схема є найбільш простою у своїй реалізації, проте вона підходить не всім країнам-партнерам, а тільки тим країнам, які є географічно далекими (Індія, Китай, ПАР, Колумбія тощо) або низько розвиненими з високим ступенем корупції (Таджикистан, Узбекистан, Сомалі, Лівія, Венесуела тощо). Даною схемою користується малий та середній бізнес, який не може з об'єктивних і суб'єктивних причин зареєструвати власну компанію в офшорних юрисдикціях.

2. Друга схема мінімізації вартості імпорту реалізується з використанням нерезидентських компаній у регіональних вільних (спе-

ціальних) економічних зонах, наприклад, індустриальні, промислові зони, парки в Болгарії³⁹, які функціонують за спрощеними режимами оподаткування зі сплатою мінімальних податків. Сутність схеми зводиться до того, що імпортований товар, який реально виходить, наприклад, з Туреччини, оформлюється через два ланцюги нерезидентських компаній, зареєстрованих в індустриальних парках. Ціни на такий імпортований товар занижуються на етапі передачі від першого до другого ланцюга та на території регіональної вільної економічної зони. Наступною є операція відвантаження даного товару з другого ланцюга реальному покупцю (імпортеру) в Україні.

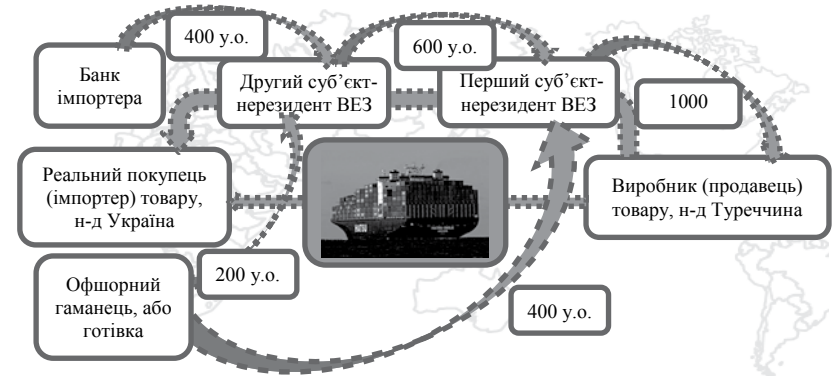


Рис. 3.2. Типова схема заниження митної вартості імпорту з використанням нерезидентських компаній у регіональних вільних економічних зонах

Імпортований товар може перебувати на митно-ліцензійних складах країни-посередника з подальшим вивезенням в Україну без зміни країни-виробника. Можливий варіант і зміни країни-виробника, у нашому випадку з Туреччини на Болгарію. Усе залежить від виду товару, обсягу партії та законодавства країни-посередника.

У подальшому імпортований товар реалізується суб'єктам підприємницької діяльності, які перебувають на спрощеній системі оподаткування та звільнені від обов'язкового ведення бухгалтерського обліку.

³⁹ Перелік таких зон наданий на офіційному сайті Болгарської торгово-промислової палати (<http://www.bcci.bg/zones/>).

3. Третя схема використовується через країну, яка торгує, що, як правило, розміщується в офшорній юрисдикції, де зареєстрована компанія-посередник (див. рис. 3.3). Товар відвантажується виробником прямому імпортеру (в Україну), але документи направляються в офшор, який і оплачує повну ринкову вартість товару, і якщо передбачено договором – вартість фрахту. Українському імпортеру надаються документи на занижену вартість, при якій компанія-імпортер мінімізує сплату ПДВ, мита. Компанія-імпортер офіційно оплачує занижену вартість товару. Різницю між ринковою та заниженою вартістю (збиток операції) офшорна компанія компенсує за рахунок отриманого прибутку в даній групі компаній. Такий прибуток утворюється в офшорній компанії за рахунок формування офшорного гаманця при використанні схем заниження вартості експорту чи завищення вартості імпорту.

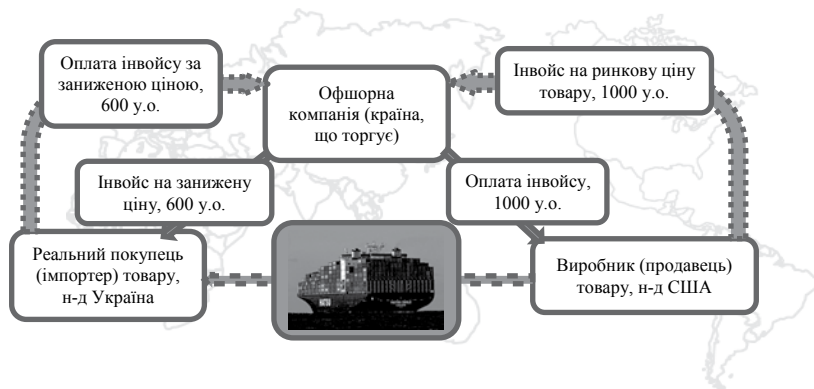


Рис. 3.3. Типова схема заниження митної вартості імпорту з використанням офшорних юрисдикцій

Використовується дана схема бізнесом, який здійснює імпорт з високорозвинених країн, де неможливо оформити подвійні інвойси. Такий імпорт є виключно споживчим (побутова техніка, продукти харчування, трикотаж, текстиль тощо) і є товарами кінцевого споживання, які реалізуються, як правило, через платників єдиного податку. Дані суб'єкти не сплачують ні ПДВ, ні, що головне, податку на прибуток, але економлять на сплаті мита та ПДВ при ввезенні товарів. Відшкодування ПДВ їм не цікаве, оскільки в подальших схемах реалі-

зації задіяні СПД, які не є платниками ПДВ. Потрібно відзначити, що в даному варіанті реінвойсингу величина, до якої можна занизити інвойс, – не безкінечна; можна занизити ціну до ціни максимальної партії даного вантажу, але не більше 25%; офшорна компанія отримує збиток, який у кінцевому підсумку компенсується за рахунок додаткового прибутку в даній групі компаній.

Відмінність формального та фактичного отримувача імпортованих товарів може бути причиною значних статистичних розбіжностей зовнішньоторговельної статистики. З іншого боку, такі схеми є дуже вигідними для взаємопов'язаних підприємств, що розміщуються в різних країнах, оскільки дають змогу мінімізувати податкові зобов'язання кожного з них.

Використання схем із заниження вартості імпорту створює ряд деструктивних макроекономічних ефектів (див. табл. 3.1). Основним негативним моментом реалізації таких схем є створення неконкурентних умов для вітчизняних товарів, оскільки в імпортерів виникає додатковий резерв зниження ціни на суму економії від сплати мита та ПДВ при ввезенні товарів. З цього випливає і інша не менш важлива проблема – зменшення бюджетних надходжень, що ще більше загострює проблему збалансованості системи державних фінансів.

Останнім часом в Україні спостерігається активізація бізнесу в реалізації кардинально протилежних схем, а саме: завищення вартості імпорту (див. рис. 3.4) з метою виведення капіталу за кордон⁴⁰ та мінімізації податку на прибуток і ПДВ в Україні. Забігаючи наперед, зазначимо, що такі схеми завдають більшої шкоди економіці та бюджету, незважаючи на те, що сума сплаченого ввізного ПДВ є фактично вищою, оскільки митна вартість товару штучно завищена.

⁴⁰ У світовій практиці існує безліч схем виведення капіталів за кордон. Найбільш поширеними є операції з офшорними юрисдикціями щодо: купівлі цінних паперів; вкладення інвестицій; отримання послуг у сфері маркетингу, консалтингу, аудиту, юридичних послуг, інжинірингу, управління тощо; укладення договорів з транспортними та експедиторськими компаніями; укладення ліцензійного або франшизного договору на об'єкти інтелектуальної власності; укладення будівельних контрактів тощо. Проте в нашому дослідженні ми акцентуємо увагу саме на схемах з товарними потоками.

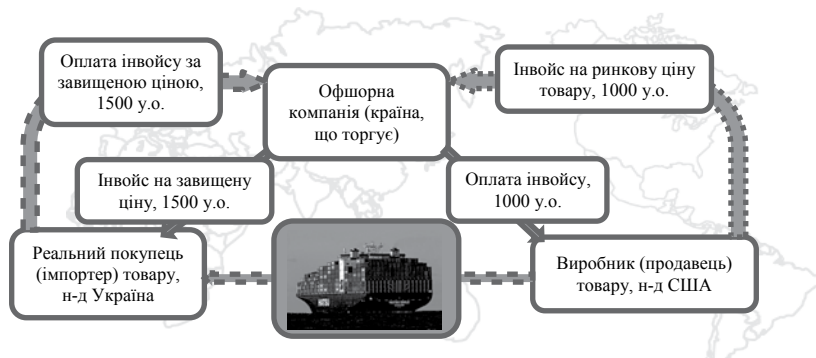


Рис. 3.4. Типова схема завищення митної вартості імпорту з використанням офшорних юрисдикцій

Схеми завищення імпортової вартості застосовуються до груп товарів з низькою ставкою ввізного мита. Розмір ставки ПДВ не впливає на рішення щодо реалізації таких схем, оскільки сплачена сума ПДВ при вивезенні товару буде перебивати податкове зобов'язання схемної компанії, яке виникло на території України. Таким чином, мінімізується не тільки податок на прибуток, а й ПДВ.

Як уже зазначалося, основною метою незаконних експортних операцій є виведення прибутку не тільки з-під оподаткування на митній території України, а й переміщення його за кордон. Типова схема здійснення експортної операції з використанням офшорної юрисдикції зображена на рис. 3.5.

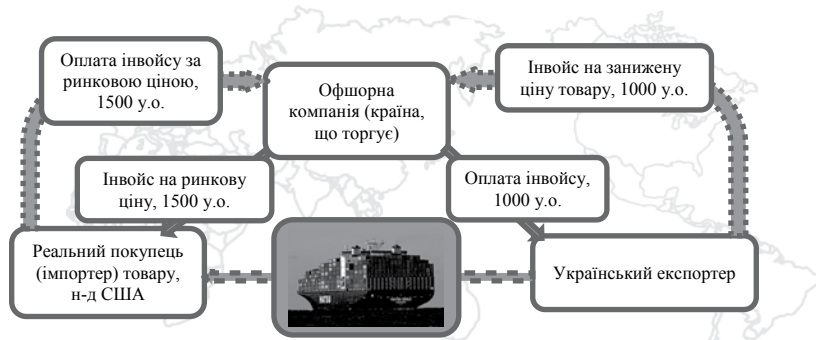


Рис. 3.5. Типова схема заниження митної вартості експорту з використанням офшорних юрисдикцій

Механізм реалізації такої схеми досить простий: українська компанія-експортер за документами реалізує продукцію офшорній компанії з мінімальною торговельною націнкою (відповідно до рис. 3.5–1000 \$). При цьому офшорна компанія, як правило, у короткі строки повністю розраховується з українською компанією.

Після цього офшорна компанія формально реалізує продукцію, куплену в українського експортера, кінцевому споживачеві за ринковою ціною. Фактично, українська компанія-експортер може відвантажити товар одразу кінцевому споживачеві.

Наслідки реалізації схеми експортної операції за участю офшорної компанії:

- 1) практично весь реальний прибуток українського експортера (відповідно до рис. 3.5 – 500\$) залишається в офшорній юрисдикції та не обкладається жодними податками. Надалі цей прибуток може залишатися на закордонних рахунках або повертатися в Україну різними шляхами (формування офшорного гаманця);
- 2) оскільки офшорна компанія розраховується з українським експортером в дуже короткі строки, відсутній ризик неповернення валютної виручки у строки, передбачені валютним законодавством України (180 днів)
- 3) податкове навантаження на українське підприємство суттєво знижується, оскільки, по-перше, практично весь прибуток виводиться до офшорної юрисдикції (відповідно до наведеного прикладу, податком на прибуток в Україні така операція взагалі не буде оподатковуватися, оскільки весь прибуток на офшорі), а, по-друге, транспортні витрати зі ставки товару в офшорну юрисдикцію (що, як правило, є досить віддаленою географічно) можуть включатися в суму валових витрат, таким чином зменшуючи суму податкового зобов'язання з податку на прибуток. Водночас товар може бути відвантажений українським експортером напряму кінцевому споживачеві.

Під час реалізації таких схем можуть виникати розбіжності зовнішньоторговельної статистики, оскільки фактичний та формальний одержувачі товарів відрізняються. З іншого боку, подібні заниження експортної вартості призводять до суттєвих різниць вартості українського експорту та світової ціни на певний товар, які були виявлені,

наприклад, під час аналізу статистики експорту українських феросплавів та залізної руди (див. табл. 2.4–2.6).

Крім охарактеризованих основних схем маніпулювання експортно-імпортною вартістю товарів, у міжнародній торгівлі широко застосовуються інші універсальні механізми мінімізації оподаткування та вивезення капіталу, а саме: агентські схеми та схеми «податкової транспарентності».

Типові механізми реалізації агентської схеми зображені на рис. 3.6–3.8.

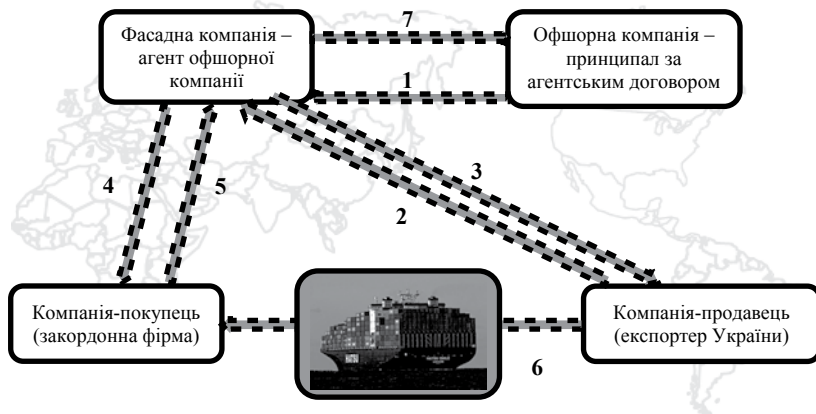


Рис. 3.6. Агентська схема при експорті

Агентська схема є однією з найбільш популярних схем податкового планування, в основі якої лежить проста конструкція: «офшорна компанія плюс неофшорна компанія», у якій неофшорна (оподатковувана, фасадна) компанія відіграє роль агента для офшорної компанії, зареєстрованої на Британських Віргінських Островах, у Панамі, Белізі або на Сейшельських Островах.

Одним з популярних варіантів є створення структури: «компанія у Великобританії плюс компанія на Британських Віргінських Островах». Англійська компанія виступає як агент за агентським договором для офшорної компанії (принципала). Відповідно до контракту англійській компанії заборонено розголошувати принципала, тим самим стороною контрактів з третіми особами є англійська (фасадна) компанія. При цьому оподаткуванню податком на прибуток у Велико-

британії підлягають виключно суми комісій, отриманих англійською компанією⁴¹.

Особливості даної схеми:

- англійська компанія виставляє інвойси від свого імені;
- отриманий дохід надходить до фасадної компанії (яка зареєстрована у Великобританії) і відповідно до агентської угоди передається компанії-принципалу в офшорній юрисдикції за вирахуванням комісійної винагороди;
- наявність компанії в офшорній юрисдикції прихована для третіх осіб, більше того, розголошення інформації про неї заборонено контрактом між нею і англійською компанією;
- офшорна компанія-принципал не повинна вести бізнес на території Великобританії, тому всі контракти повинні підписуватися за межами Великобританії; не повинно бути торгівлі з англійськими компаніями, а також товар не повинен проходити через територію Великобританії;
- управління англійською компанією має здійснюватися з-за меж Великобританії, а директорам не можна проживати на її території;
- для зниження податкових ризиків англійської компанії рекомендується вести діяльність з кількома принципалами;
- між агентською компанією і принципалом не повинно існувати ніякого зв'язку, який би міг поставити під сумнів незалежність агента.

Механізм реалізації даної схеми при експортних операціях виглядає таким чином (рис. 3.6):

1. Офшорна компанія доручає оншорній⁴² компанії, яка виступає як агент, провести угоду щодо купівлі і продажу товару та фінансує дану угоду.

2. Українська компанія за документами експортує продукцію фасадній компанії за заниженими цінами. Нехай, наприклад, світова

⁴¹ Для створення фасадних компаній обираються ті країни, у яких законодавством встановлюються умови, за яких оподатковуються тільки агентська винагорода. Наприклад, за законодавством Великобританії, якщо британська компанія перебуває у власності нерезидента і не веде господарську діяльність у Сполученому Королівстві і якщо її спеціалізацією є управлінські, посередницькі або агентські послуги, то податком обкладається тільки агентська винагорода даної компанії.

⁴² Оншорна компанія – це компанія, розміщена у респектабельній юрисдикції, де не надаються жодні податкові пільги незалежно від того, де компанія здійснює свою діяльність.

ціна товару становить 600 дол./тонну. Український експортер реалізує власну продукцію фасадній компанії за ціною 500 дол./тонну.

3. Фасадна компанія від свого імені у повному обсязі розраховується з українським експортером (500 дол./тонну). При цьому кошти, які використовуються для здійснення угоди, належать офшорній компанії-принципалу, але розрахунки проводяться через банківські рахунки фасадної компанії.

4. Фасадна компанія від свого імені виставляє інвойси закордонній фірмі-покупцю; при цьому ціна встановлюється на рівні ринкової (600 дол./тонну).

5. Іноземна фірма-покупець у повному обсязі оплачує куплений товар (600 дол./тонну).

6. Фактичне відвантаження товару здійснюється напряму від українського експортера до іноземного покупця з метою мінімізації логістичних витрат.

7. Після оподаткування комісійної винагороди у країні розміщення фасадної компанії (як правило – Великобританії) кошти з її рахунків перераховуються на рахунки офшорної компанії, яка є принципалом у даній угоді.

Розрахуємо потенційний прибуток, який може бути отриманий внаслідок реалізації такої схеми:

а) валовий прибуток, який залишається у розпорядженні фасадної компанії, становить 100 дол.;

б) агентська комісія, як правило, становить 5–6% валового прибутку та оподатковується відповідно до законодавства країни, де розміщена фасадна компанія. Таким чином, комісійна винагорода фасадної компанії у даному випадку становитиме 5 дол. Нехай ставка податку на прибуток у країні розміщення фасадної компанії становить 30%. Чистий прибуток фасадної компанії становить: $5 - 5 \times 0,3 = 3,25$ (дол.);

в) 95% суми валового доходу перераховуються в офшорну юрисдикцію, яка є принципалом за даною угодою (95 дол. США);

г) сума чистого прибутку від реалізації становить: $95 + 3,25 = 98,25$ (дол.).

Таким чином, виступаючи як агент іноземної компанії, найчастіше зареєстрованої в офшорній юрисдикції, і здійснюючи за невелику комісію (зазвичай 5–6%) від свого імені, але за рахунок принципала юридичні та фактичні дії на світовому ринку, обумовлені в агентській угоді, фасадна компанія несе витрати виключно у вигляді податків на комісійну винагороду.

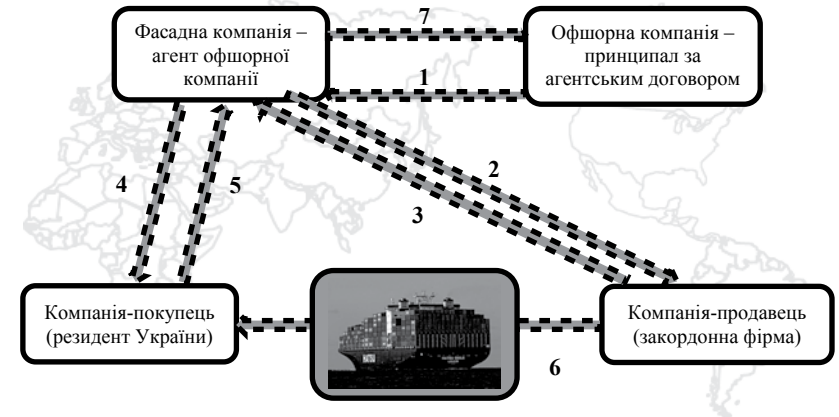


Рис. 3.7. Агентська схема при імпорті

Механізм реалізації даної схеми при імпорті виглядає таким чином (рис. 3.7):

1. Офшорна компанія доручає оншорній компанії, яка виступає як агент, провести угоду щодо купівлі і продажу товару та фінансує дану угоду.

2. Фасадна компанія, яка розміщена у респектабельній юрисдикції, купує товар в іноземній компанії продавця за світовими цінами (нехай ця ціна становить 600 дол./тонну). При цьому кошти, які використовуються для здійснення угоди, належать офшорній компанії-принципалу, але розрахунки проводяться через банківські рахунки фасадної компанії.

3. Іноземна компанія-продавець документально оформлює реалізацію власної продукції без реального відвантаження.

4. Фасадна компанія від свого імені виставляє інвойси українському покупцеві. Ціна, яка встановлюється при цьому, залежить від мети здійснення угоди:

а) якщо агентська схема реалізується з метою зниження прибутковості українського підприємства, що завозить імпорт, ціна встановлюється на рівні, що перевищує ринковий (наприклад, 700 дол./тонну);

б) якщо агентська схема реалізується з метою мінімізації вхідного мита та ПДВ на окремі товарні номенклатури, ціна штучно занижується (наприклад, 500 дол./тонну).

5. Українська фірма-імпортер у повному обсязі оплачує куплений товар (500/700 дол./тонну).

6. Фактичне відвантаження товару здійснюється напряму від іноземного експортера до українського імпортера з метою мінімізації логістичних витрат.

7. Після оподаткування комісійної винагороди у країні розміщення фасадної компанії (як правило – Великобританії), кошти з її рахунків перераховуються на рахунки офшорної компанії, яка є принципалом у даній угоді.

Чисті вигоди у даному випадку будуть відрізнятися залежно від мети реалізації схеми:

- у випадку завищення ціни товару вигода полягатиме у підвищенні собівартості виробництва українського імпортера на суму завищення імпорту та сплачених податків. Таким чином, здійснюється штучне розмивання податкової бази для податку на прибуток, формування збитковості та претензій на державну підтримку;
- у випадку заниження вартості імпорту вираш організаторів агентської схеми дорівнює сумі податків, які могли б бути нараховані при ввезенні товарів до України за ринковою ціною мінус податки, сплачені на агентську винагороду фасадної компанії.

У практиці українських підприємств така номінальна британська компанія може бути використана в експортно-імпортних операціях, де оптимізація оподаткування відбувається за рахунок реінвойсингу і принципів трансфертного ціноутворення. Важливою особливістю даної схеми є те, що контрагентом української сторони виступає не офшорна компанія, а фірма з Великобританії – престижної європейської країни. У контрактах фігурує британська компанія.

Цілком зрозуміло, що використання таких схем під час імпортних операцій може бути причиною мінімізації податкових зобов'язань та розбіжностей зовнішньоторговельної статистики. Варто відзначити, що саме цим можуть пояснюватися такі суттєві розбіжності зовнішньоторговельної статистики між Україною та Великобританією по імпорту: фактично товар до Великобританії не надходить і не проходить через цю країну, хоча за документами український імпортер отримує його саме від компанії з Великобританії.

Іншою поширеною схемою у міжнародній торгівлі з використанням офшорних юрисдикцій є схема «податкової транспарентності», або, «англійського партнерства».

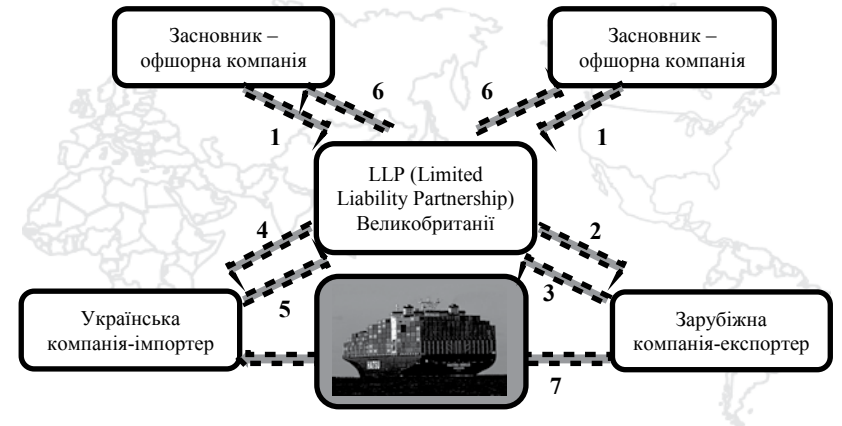


Рис. 3.8. Схема «податкової транспарентності»

У межах цієї схеми використовується компанія у формі партнерства, наприклад, англійського партнерства з обмеженою відповідальністю (LLP). Річ у тім, що партнерство не є самостійним суб'єктом оподаткування і корпоративного податку на прибуток не сплачує. Для реєстрації такого партнерства необхідно щонайменше два засновники, при цьому директор для такої компанії не передбачений. Компанією керує уповноважений партнер, від якого замовник і отримує довіреність.

Згідно з податковим законодавством Великобританії компанія LLP не розглядається в цій країні як окремий суб'єкт оподаткування, а податки від отриманого компанією LLP прибутку повинні сплачувати її засновники за місцем своєї резиденції, у пропорціях згідно з належними їм частками інтересів у LLP.

З цього випливає, що коли засновники такого товариства не є резидентами Великобританії, а його діяльність не ведеться на території Великобританії і там немає джерел його доходу, то доходи товариства не є об'єктом оподаткування за британським законодавством. Таким чином, дана юридична особа може функціонувати в безподатковому режимі.

Це робить британське товариство з обмеженою відповідальністю одним з найпривабливіших інструментів міжнародного податкового планування.

Доходи учасників товариства можуть обкладатися податками згідно із законодавством країни або країн, податковими резидентами яких вони є. Тому у практичних схемах, звичайно, доцільно використовувати як учасників товариства класичні офшорні компанії.

Якщо у схемі використовуються 2 компанії, розташовані в безподаткових юрисдикціях, то таке партнерство може стати відмінним безподатковим інструментом.

Характерною особливістю даної схеми є те, що отриманий від угод прибуток взагалі не оподатковується, а у вигляді дивідендів передається засновникам – офшорним компаніям. Відсутність потреби у виконанні додаткових податкових зобов'язань дає змогу компанії-продавцю здійснювати поставку через британське партнерство за регульованою ціною, яка мінімізує податки, обов'язкові до сплати.

Дана схема може використовуватися при здійсненні як експортних, так і імпорتنих операцій. Розглянемо механізм завищення імпорتنної вартості товарів за допомогою застосування схеми «податкової транспарентності» (див. рис. 3.8):

1. Дві компанії з офшорних юрисдикцій засновують у Великобританії англійське партнерство з обмеженою відповідальністю (LLP). Оскільки засновники не є резидентами, податки такого підприємства мають сплачуватися за місцем резиденції засновників.

2. LLP від свого імені укладає з іноземним експортером угоду стосовно поставки певного товару за ринковими цінами та сплачує її у повному обсязі.

3. Іноземний експортер формально оформлює угоду без здійснення реальної поставки товару LLP.

4. LLP від свого імені виставляє інвойси українській фірмі-експортеру за завищеною ціною.

5. Українська фірма-експортер здійснює оплату імпорتنної поставки відповідно до отриманих інвойсів.

6. У розпорядженні LLP залишається сума чистої вигоди, яка дорівнює різниці між ціною здійснення імпорتنної угоди та ринковими цінами; у подальшому ця сума перерозподіляється у вигляді дивідендів та спрямовується у резиденції засновників LLP. Оскільки останні здійснюють номінальну діяльність в офшорних юрисдикціях, ці дивіденди жодним чином не оподатковуються.

7. Товар напряму відвантажується зарубіжним експортером українській компанії-імпортеру.

Варто відзначити, що такі схеми можуть спричинити виникнення розбіжностей зовнішньоторговельної статистики.

Таким чином, лібералізація світової торгівлі, яка відбувається в умовах значної диференціації внутрішнього податкового законодавства окремих країн та значного поширення офшорних юрисдикцій, несе у собі загрози ухилення від оподаткування за допомогою міжнародних торговельних схем, які формально є законними.

3.2. ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ТІНЬОВОЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТА ВТЕЧІ КАПІТАЛУ: МАКРОЕКОНОМІЧНІ ЕФЕКТИ

Економічна глобалізація сучасного світу веде до активізації зовнішньоторговельних зв'язків країн, що розвиваються, економіки яких стають усе більш відкритими. Відкритість економіки веде як до підвищення потенціалу зростання, так і до проблем у веденні економічної політики, оскільки додаються фактори впливу на економічну динаміку, які потрібно враховувати при прийнятті управлінських, а в окремих випадках політичних, рішень. Однією з проблем, притаманних країнам з відкритою економікою, які при цьому є і країнами з низьким або середнім доходом, є втеча капіталу. У даному підрозділі ми робимо спробу пов'язати два негативні явища, що прогресують в українській економіці, – втечу капіталу та тіньову міжнародну торгівлю. На нашу думку, капітал, виведений з України, не просто перебуває як заощадження в іноземних юрисдикціях, а активно обслуговує тіньовий оборот товарів та послуг, що є в Україні, і таким чином виступає фінансовим ресурсом, який може досить оперативно забезпечувати як подальший відпливу капіталу, так і його приплив у країну. Акцентуємо увагу на тому, що в академічній літературі використовується як поняття втечі капіталу (*capital flight*), яке є більш поширеним, так і відпливу капіталу (*outflow*). Ці поняття є дещо різними, оскільки втеча капіталу передбачає виведення капіталу з країни, яке має дещо панічний характер і спричинене песимістичними оцінками резидентів щодо перспектив економічного розвитку, можливостей інвестування, здатності захистити свої заощадження тощо.

У контексті даного дослідження ми апелюємо саме до терміна «втеча капіталу» з країни.

Актуальність окресленої проблематики полягає ще й в тому, що протягом останніх років в Україні посилювалися тенденції до впливу капіталу, що призвело до значних проблем як для фіскальної, так і для монетарної політики. Упровадження необхідних превентивних заходів для зниження виведення капіталу з країни пом'якшить як проблеми з веденням фінансової політики, так і допоможе ослабити дефіцит внутрішніх заощаджень у країні.

Саме собою явище зловживань зі звітністю при експорті та імпорті продукції чи послуг не є унікальною рисою виключно української економіки. Світова економіка також страждає від таких негативних явищ, які отримали назву «*trade faking*» (підробна або «хибна» торгівля) і розглядаються дослідниками як одна з компонент втечі капіталу з країни. Як свідчить міжнародна статистика, «хибна» торгівля здійснює вагомий вклад у тіньові потоки міжнародного капіталу, які також можна кваліфікувати як втечу капіталу з одних юрисдикцій в інші [26]. При дослідженні втечі капіталу з країни коригування на величину «хибної» торгівлі є необхідною процедурою, воно проводиться через порівняння вітчизняних декларованих експортних та імпортних позицій з відповідними імпортними та експортними позиціями країн – торговельних партнерів. Таким чином, явище «хибної» торгівлі необхідно розглядати в більш широкому аспекті – як складову процесу втечі капіталу з країни. Втеча капіталу з країни та тіньова міжнародна торгівля є пов'язаними процесами, і, на нашу думку, такий зв'язок є тісним. Активізація втечі капіталу з країни відбувається паралельно з нарощенням обсягів зловживань у сфері зовнішньої торгівлі. Потрібно зазначити, що схеми «хибної» торгівлі можуть реалізовуватися за різними сценаріями, які подано в табл. 3.2.

Таблиця 3.2

Комбінації «хибної» торгівлі та їх вплив на міжнародні потоки капіталу*

Комбінації «хибної» торгівлі	Потоки капіталу
Завищення декларованого експорту та імпорту	Результат неочевидний і залежить від співвідношення реального імпорту, експорту та їх декларованих значень
Завищення декларованого експорту та заниження декларованого імпорту	Приплив капіталу
Заниження декларованого експорту та завищення декларованого імпорту	Втеча капіталу
Заниження декларованого експорту та імпорту	Результат неочевидний і залежить від співвідношення реального імпорту, експорту та їх декларованих значень

*Джерело: авторська розробка.

Крім явної «хибної» торгівлі, існує багато причин, через які перехресна («дзеркальна») торговельна статистика між країнами може не збігатися. Такі причини є наслідком дії багатьох факторів⁴³.

Зазвичай до схем «хибної» торгівлі вдаються економічні суб'єкти тих країн, у яких національна валюта переоцінена, а доступ приватного сектору до іноземної валюти обмежений. У такому середовищі швидко організовується паралельний тіньовий ринок валюти, що створює проблеми в ефективності роботи монетарної політики і, як наслідок, фіскальної. Іншим важливим фактором виникнення «хибної» торгівлі є несприятливі торговельні умови, що визначаються системою тарифів, мит, податків. Дані фактори більш важливі для країн що розвиваються, наприклад України. Під дією цих умов комбінації «хибної» торгівлі стають більш різноманітними та різноспрямованими, першопричиною чого є оптимізація транзакційних витрат, які несе бізнес у процесі торгівлі.

Відповідно до результатів нашого аналізу в Україні ситуація складається так: експортери схильні завищувати вартість експортної продукції⁴⁴ у разі, якщо вони мають безперешкодний або економічно виправданий доступ до відшкодування ПДВ (через політичні

⁴³ Даний аспект проблеми більш детально розкрито у розділі 2 даної роботи.

⁴⁴ При використанні таких схем бізнес несе додаткові податкові ризики з мінімізації отриманого прибутку від завищення експортних цін.

або корупційні зв'язки) і занижують її у разі відсутності такої можливості. В останньому випадку підприємство виводить додану вартість в інші юрисдикції, не сплачуючи при цьому відповідні податки та збори (ПДВ, податок на прибуток, податок з доходів фізичних осіб, відрядження в соціальні фонди). Такі схеми дозволяють перемістити основний дохід, відповідно і прибуток, з юрисдикції з високим оподаткуванням та політичним ризиком або в офшорну зону, або в юрисдикцію з пільговим режимом оподаткування, або країну, у якій банківські установи працюють за офшорними схемами. Імпортери, у свою чергу, занижують митну вартість товарів проміжного споживання. При цьому покриття різниці між реальними поставками та задекларованими сумами відбувається за межами країни – у юрисдикціях з більш лояльним податковим законодавством, прозорим захистом прав власності тощо. Ресурсом для покриття різниць, що виникають при «хибній» торгівлі, виступає раніше виведений капітал.

Зважаючи на те, що «хибна» торгівля є однією з форм виведення капіталу з країни, більше того – фундаментальною складовою втечі капіталу, звернемося до цієї, більш широкої, концепції для аналізу можливих загроз фінансовій стабільності економіки України. При дещо звуженому трактуванні втечу капіталу пов'язують з ризиком зміни цін на активи, передусім через коливання номінального валютного курсу. Втечею капіталу називають втрату резервів, що супроводжує страх перед девальвацією. Резиденти позбуваються національної валюти, продаючи її національному банку за іноземну, а потім інвестують отриману суму за кордоном [27, с. 499]. Такі шляхи втечі капіталу можливі за умови свободи транскордонних фінансових операцій для широкого кола резидентів, а тому вони є нетиповими для України. При такому сценарії в Україні валютні заощадження, швидше за все, будуть акумулюватися на руках у населення або виводитися підприємницьким сектором за кордон іншими шляхами, у тому числі і через «хибну» торгівлю.

Більш загальний підхід до втечі капіталу визначає це явище як: 1) відплив фондів, сформованих через кримінальну діяльність; 2) формування легальних фондів, але виведених з країни в обхід норм фінансового контролю та оподаткування; 3) формування повністю легальних фондів, що виводяться з країни для зниження ризику інвестування [27].

Залежно від розуміння сутності даних вихідних потоків різняться і підходи до оцінки обсягу втечі капіталу з країни. Визначення поняття

та «втеча капіталу» багато в чому визначається методом оцінки, який використовується. На цьому моменті ми зупинимося дещо пізніше.

Потрібно наголосити на одній особливості у трактуванні втечі капіталу, яка повністю розкриває його зміст. Схожі фінансові потоки можуть тлумачитися як втеча капіталу і як інвестиції. Ця різниця виникає, коли ми досліджуємо розвинені країни та країни, що розвиваються. Так, потоки капіталу з розвинених країн є інвестиціями, з нерозвинених – втечею капіталу. Справа тут у стимулах та рідкості ресурсів. По-перше, інвестори із розвинених країн спрямовують фінансові ресурси у відповідь на інвестиційні можливості, в той час як інвестори із країн, що розвиваються, уникають високих ризиків, що притаманні національній економіці. По-друге, нормальний рух капіталу відбувається з країн, де є його надлишок, у країни, де він у дефіциті. Тобто природний рух капіталу відбувається з розвинених країн із порівняно низькою нормою прибутку і високою схильністю до заощадження у країни, що розвиваються, де відчувається дефіцит інвестиційних ресурсів і норма прибутковості висока. Рух у зворотному напрямі є ознакою втечі капіталу. Зазначимо, що в аналізованій науковій літературі відсутнє трактування втечі капіталу як априорі нелегальних фінансових потоків. Капітал може виводитися з країни і легальними шляхами. Конкретні схеми виведення залежать від можливостей вільного переміщення капіталу, рівня відповідальності за фінансові махінації та корумпованості тієї чи іншої країни. Факт втечі капіталу є не індикатором протизаконних намірів інвесторів, а показником їх очікувань.

У науковій літературі зазвичай виділяють такі причини втечі капіталу з країни, які є притаманними і Україні:

1. Макроекономічна нестабільність, яка є наслідком невпорядкованого політичного середовища і створює непевність у майбутній нормі прибутковості інвестицій.
2. Порівняно високі та нерівномірні ставки оподаткування, що заохочують ухилення від сплати податків та виведення капіталу за кордон.
3. Недостатня довіра до вітчизняного банківського сектору, що стимулює утримання заощаджень за кордоном.
4. Поширена корупція та слабкість інститутів захисту прав власності дестимулюють накопичення активів всередині країни.
5. Непрозора і корумпована приватизація, яка дає можливість менеджерам підприємств відчужувати активи і переводити їх за кордон.

Основні канали, через які відбувається втеча капіталу, безпосередньо пов'язані з махінаціями в експортно-імпортних операціях:

1. Викривлення даних щодо експортних надходжень – заниження ціни експорту; контрабанда експорту з депонуванням доходів на рахунках в іноземних країнах; експорт через офшорні зони за низькими трансферними цінами з депонуванням різниці між ринковою ціною та ціною трансферу в офшорному банку.

2. Завищення імпортних платежів, включаючи фальсифіковані імпортні контракти на поставку товарів та послуг.

3. Фальсифіковані авансові імпортні платежі.

4. Різноманітні фінансові транзакції, що обходять існуюче законодавство і часто проводяться через кореспондентські рахунки банків-нерезидентів у банках-резидентах.

Втеча капіталу, безумовно, є негативним явищем, оскільки економіка втрачає і без того обмежені фінансові ресурси. Загально-економічні негативні наслідки полягають у: 1) зниженні потенціалу зростання виробництва; 2) звуженні бази оподаткування (реальної та потенційної); 3) втраті монетарною владою контролю за грошовими агрегатами; 4) зниженні норми внутрішніх приватних заощаджень; 5) зниженні обсягів кредитування приватного сектору економіки; 6) деструктивному перерозподілі багатства – більшість населення, яка не має можливості вивести заощадження з країни, або не має їх, через податки несе борговий тягар країни перед міжнародними кредиторами, які, у свою чергу, нараховують відсотковий дохід на активи, що були виведені з країни іншою частиною населення [28; 29; 30]⁴⁵; 7) збільшення недовіри до країни власників капіталу, як внутрішніх, так і зовнішніх; 8) поглиблення реального рівня економічної злочинності, корупції, шахрайства, пошуку політичної ренти. Наслідком усіх цих явищ є уповільнення та деградація розвитку всіх секторів національної економіки (домогосподарств, загальнодержавного управління, фінансових та нефінансових корпорацій).

Як уже зазначалося, існують декілька методів оцінки обсягів втечі капіталу, які по-різному оцінюють кількісні обсяги, оскільки в них закладено різне розуміння досліджуваного поняття (табл. 3.3).

⁴⁵ Також наслідком виведення приватного багатства з-під юрисдикції національного податкового законодавства є зміщення податкового навантаження на менш рухливі фактори – працю та землю (див. статтю Deppler M., Williamson M. Capital Flight: Concepts, Measurement, and Issues / M. Deppler, M. Williamson // Staff Studies for the World Economic Outlook, International Monetary Fund. – 1987. – pp. 39–58).

Таблиця 3.3

Методи оцінки втечі капіталу*

Назва	Сутність	Недоліки
1	2	3
«Дзеркальна статистика» фондів	Втеча капіталу вимірюється як зміна закордонних банківських депозитів небанківських установ-резидентів	Даний показник не є точним і недооцінює реальні обсяги втечі капіталу. По-перше, значна частина активів утримується за кордоном у іншій формі, ніж депозити. По-друге, не включаються депозити, які утримуються не в основних фінансових центрах. По-третє, деякі банки не афішують ідентифікаційні дані власників депозитів
«Гарячі гроші»	Втеча капіталу еквівалентна сумі короткострокових вихідних потоків капіталу та помилок і упущень платіжного балансу [31]	Даний метод є обмеженим, оскільки концентрує увагу лише на потоках короткострокового капіталу, однак ігнорує інші потоки капіталу, які також відіграють значну роль у процесі втечі капіталу з країни
Залишковий метод	Втеча капіталу розуміється як зміна балансу зовнішнього боргу, прямих іноземних інвестицій, міжнародних резервів та рахунку поточних операцій [32]	Даний підхід є занадто широким, оскільки охоплює значну частину цілком легальних потоків фінансових ресурсів, рух яких не повною мірою пояснюється втечею капіталу
Підхід Дулей ⁴⁶	Втеча капіталу вимірюється як та частина приросту зовнішніх вимог, яка приносить інвестиційний дохід, що не відображається у статистиці для національних органів влади [33; 34]	Для подібних оцінок досить важко знайти необхідну статистику

⁴⁶ Цей підхід часто використовується для розрізнення нормального і аномального процесу втечі капіталу або, іншими словами, розмежування легальної та нелегальної складової втечі капіталу.

Продовження табл. 3.3

1	2	3
Корекція на обсяги «хибної» торгівлі ⁴⁷	Втеча капіталу розраховується за одним з раніше запропонованих методів і коректується на величину «хибної» торгівлі	Показники «хибної» торгівлі можуть бути викривленими через неузгодженість у стандартах торговельної статистики, термінах подання звітності, реекспорт тощо

* Джерело: авторська розробка.

Оцінка втечі капіталу методом «гарячих грошей». Для отримання приблизних оцінок втечі капіталу з України без коригування на «хибну» торгівлю можна застосувати поняття «гарячих грошей». Це дасть можливість порівняти дану величину з приблизними оцінками втечі капіталу через «хибну» торгівлю і усвідомити масштаб деструктивних наслідків для економіки України. Даний метод оцінки обсягу втечі капіталу є надзвичайно поширеним у науковій та практичній літературі, хоча, звичайно, щодо його об'єктивності можна вести дискусію. Зазначимо лише, що об'єктивність методу повною мірою зумовлюється розумінням поняття «втеча капіталу». Якщо припустити, що вплив капіталу спричиняється негативними очікуваннями інвесторів, то «гарячі гроші» можуть слугувати якісним показником поточних настроїв, оскільки відображають рух найбільш ліквідних та динамічних активів. Як уже зазначалося, для розрахунку «гарячих грошей» використовується сума тих статей платіжного балансу, що позначають помилки та упущення, приватні портфельні інвестиції за кордон та інші приватні вихідні короткострокові потоки. Для наших цілей розрахуємо показник «гарячі гроші» на основі суми таких статей платіжного балансу України [35]:

- помилки та упущення – різниця між балансом поточних операцій та рахунком капіталу (рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій). Даний показник трактується як неконтрольовані фінансові потоки, що дофінансовують дефіцит

⁴⁷ Наприклад, методика розрахунку втечі капіталу російського економіста А. Булатова, яка базується на підбитті статей платіжного балансу: недонадходження експортної виручки плюс ненадходження товарів і послуг у рахунок переказів за імпорними контрактами плюс «чисті помилки та упущення» – у вузькому – та додаючи капітальні трансферти, портфельні інвестиції плюс надані позики, надані торгові кредити і аванси плюс залишки на поточних рахунках і депозити, готівкова іноземна валюта – у широкому значенні.

- поточного рахунку або коригують обсяг вихідних фінансових потоків. Від'ємне значення цього показника є втечею капіталу;
- портфельні інвестиції в іноземні активи, що здійснені банками та іншими секторами економіки України;
 - зменшення пасивів по портфельних інвестиціях, що належать банкам та іншим секторам економіки. Зменшення пасивів трактується нами як втеча капіталу через цілком реалістичне припущення, що основними портфельними інвесторами в Україну є нерезиденти, які оперують раніше виведеними з України фінансовими ресурсами. Фінансові ресурси було одного разу виведено з України, потім знову введено як портфельні інвестиції і знову виведено через зниження пасивів (своєрідне повторне виведення капіталу). Таким чином, ми схильні трактувати зниження пасивів по портфельних інвестиціях як частину втечі капіталу. При цьому наше припущення не діє, якщо в пасивах по портфельних інвестиціях відображено фінансові ресурси іноземного походження;
 - інші інвестиції короткострокового характеру, що здійснювалися в іноземні активи банками та іншими секторами економіки;
 - зменшення пасивів по інших короткострокових інвестиціях, що належать банківському та іншому сектору (див. аргументацію щодо зменшення пасивів вище).

Результати розрахунків подано на рисунку 3.9, де зображено динаміку зміни показника «гарячі гроші» з урахуванням змін пасивів за короткостроковими інвестиціями та без них. Значні розбіжності в обсягах потоку «гарячих грошей» за двома варіантами розрахунку даного показника виникають у періодах 2005–2008 рр. та 2010–2011 рр. Такі розриви у розрахунках пояснюються позитивними значеннями змін пасивів по короткострокових інвестиціях в Україну. Тобто великі розриви в отриманих результатах позначають періоди припливу короткострокового капіталу в Україну, що знижує алгебраїчний ефект від втечі вітчизняного капіталу з країни. Якщо короткостроковий капітал, який вводиться в Україну, має вітчизняне походження, тоді виходить, що в період економічного зростання (2005–2008 рр.) економічні суб'єкти намагалися повернути раніше виведені фінансові ресурси в Україну, хоча і на короткостроковій основі. У кризові періоди (2004 та 2009 роки) не відбувається припливу подібних інвестицій і вони не впливають на показники чистого відпливу капіталу з країни.

У 2010, 2011 роках в Україні знову спостерігався приплив спекулятивного капіталу.

Потрібно також відзначити два моменти: по-перше, втеча капіталу з України, судячи з усього, значною мірою пов'язана з політичною нестабільністю (у 2004 році також був локальний пік відпливу капіталу); по-друге, у роки відносного, однак спекулятивного, економічного зростання (2005–2007) тенденції до відпливу капіталу все одно посилювалися. Цілком можливий варіант, коли підвищення доходу в економіці не вело до збільшення внутрішніх інвестицій, а супроводжувалося виведенням фінансових ресурсів у безпечні юрисдикції. Такий стан речей, можливо, був пов'язаний з негативними оцінками довгострокових перспектив розвитку української економіки.

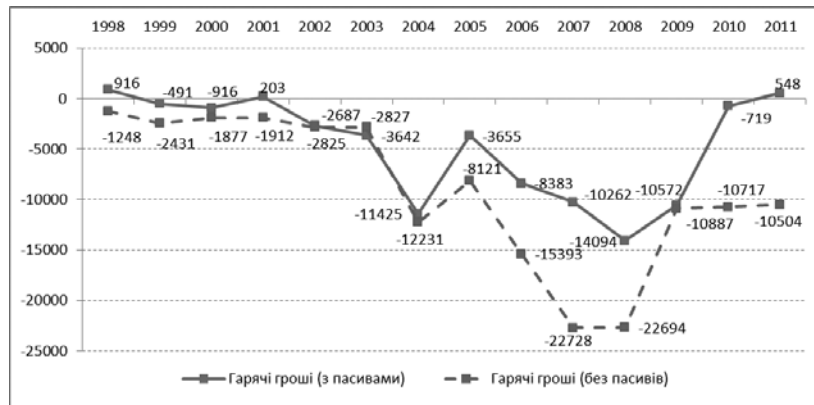


Рис. 3.9. Динаміка показника «гарячі гроші» для оцінки втечі капіталу з економіки України, 1998–2011 рр., млн дол. США*

* Джерело: розраховано авторами на основі статистичних даних НБУ [35].

Дані рисунка 3.9 є платформою для подальших роздумів, а саме: за якою метою та на які цілі виводяться такі кошти. Припустимо, що однією з цілей виведення таких коштів з України є розрахунки за реальними інвойсами (*invoice*) з країнами – торговельними партнерами України.

Взаємозв'язок обсягів виведення капіталу з країни та обсягів тіньової зовнішньої торгівлі. У попередніх дослідженнях [36] ми оцінювали обсяги та масштаби невідповідності задекларованих та фактичних обсягів товарного імпорту в Україну, використовуючи при цьому метод «дзеркальної статистики». Результат аналізу наведений в табл. 2.10. Дані

цифри підтверджують наші попередні теоретичні припущення. Темпи зростання товарного імпорту в Україну як задекларованого торговельними партнерами України (стовпчик 2), так і офіційного (стовпчик 3) постійно збільшувалися (до 2009 року в середньому на 131 і 129% відповідно). Разом із такою тенденцією збільшувався і обсяг різниці в даних (стовпчик 6), але більшими темпами – до 2009 року на 166%.

У грошовому еквіваленті така різниця є досить суттєвою, наприклад у 2008 році (стовпчик 5) – 19 млрд дол. США. З огляду на загальний обсяг товарного імпорту ця сума є досить суттєвою. Якщо за цей самий період взяти не арифметичне відхилення, а оціночне (стовпчик 6), то ця сума зростає до 21,7 млрд дол. США. Питома вага розбіжності-нетто в загальному офіційному імпорті товарів теж вражає своїми цифрами (стовпчик 7): у 2006 та 2007 роках майже чверть від офіційного імпорту не була облікована в Україні.

Звичайно, ці суми є досить поверховими та неточними через різні причини, у т.ч. і через описані вище. Але масштаб таких сум не дозволяє «списати» всю різницю на неточність методології обліку чи на те, що імпортований товар перебуває в дорозі чи у процесі транспортування перепродається агенту іншої країни.

Якщо порівняти дані рис. 3.9 (стосовно «гарячих» грошей без пасивів) та таблиці 2.10 (стовпчик 6), то виходить досить цікава ситуація (див. рис. 3.10). За більшістю років ці показники збігаються, тобто обсяги «гарячих грошей» відповідають оціночним обсягам незаконних імпортих операцій (особливо це стосується 2005, 2006, 2008, 2009, 2010 років). Потрібно відзначити, що у 2011 році⁴⁸ оціночні обсяги незаконного імпорту зменшилися, така сама тенденція прослідковувалася і у 2012 році.

Попередній аналіз даних приводить до висновку, що активне виведення капіталу з країни тісно пов'язане з активізацією тіньової зовнішньої торгівлі в Україні. Виведений капітал обслуговує нелегальні зовнішньоторговельні транзакції, сприяючи тим самим збільшенню нелегальних доходів (виведених з-під оподаткування).

Негативні макроекономічні ефекти втечі капіталу та можливості їх мінімізації. У контексті поточної макроекономічної ситуації в Україні великі обсяги втечі капіталу накладають відчутні обмеження на подальше економічне зростання та посилюють загрози фінан-

⁴⁸ Варто зазначити, що на момент проведення розрахунків дані стосовно розбіжності-нетто за імпортом у 2011 році були неповними через відсутність інформації стосовно торговельних операцій ряду партнерів України. Саме через це дані, наведені на рис 3.6, та дані, наведені у таблиці 2.10, не збігаються повністю.

совій стабільності. Зупинимося на найбільш суттєвих негативних моментах втечі капіталу.

Скорочення бази оподаткування. Зниження податкових та митних надходжень відбувається через маніпуляції з декларованою вартістю експорту та імпорту товарів (послуг), скорочується обсяг капітальних активів (заощаджень) всередині країни, скорочуються потенційні джерела фінансування споживання та інвестицій.

Загрози ефективності відсоткової політики центрального банку. Фактом є те, що раніше виведений капітал часто повертається у країну в інших формах. Припливи цього капіталу можуть, по-перше, знижувати залежність банківської системи від центрального банку; по-друге, можуть створювати викривлення ринку, коли попит і пропозиція на фінансові ресурси, а відповідно і ціна на них, не відповідають фундаментальним умовам⁴⁹. Для більш детального аналізу можна звернутися до [32].



Рис. 3.10. Динаміка показників незаконного імпорту та «гарячих грошей» (без пасивів), 2004–2010 рр., млн дол. США*

* Джерело: складено авторами за даними рис. 3.5 і табл. 2.10.

* Дані щодо розбіжності нетто між даними статистики України та її торговельних партнерів за 2011 рік є неповними).

⁴⁹ Показовим є приклад Росії, де у 1997 році приплив спекулятивного капіталу ззовні дозволив створити Понци-піраміду ДКО. В основному в ДКО вкладалися кошти, раніше виведені з Росії (див. статтю: Loungani P., Mauro P. Capital flight from Russia [Електронний ресурс] / Prakash Loungani, Paolo Mauro // IMF Policy Discussion Paper 2000. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/pdp/2000/pdp06.pdf>).

Ризики курсової та цінової стабільності. В умовах фіксованого валютного курсу зворотний приплив капіталу буде створювати ревальваційний тиск на національну валюту, що зумовить загрози зовнішній ціновій конкурентоспроможності національної економіки. Вимушена стерилізація, що буде проводитися центральним банком, може створити загрози внутрішній ціновій конкурентоспроможності. Подальші дії центрального банку для ліквідації негативних наслідків припливу капіталу будуть вести до зниження пропозиції грошей в економіці (через відсоткову або резервну політику) з подальшими негативними наслідками для інвестицій та реального обмінного курсу. Припускаючи нейтральність фіскальної політики і реакцію монетарної влади в умовах фіксованого валютного курсу, найбільш імовірним наслідком припливу раніше виведеного капіталу є ревальвація реального ефективного обмінного курсу.

Нарощення зовнішнього боргу. Втеча капіталу, як уже зазначалося, є ознакою зниження внутрішніх заощаджень країни. Це веде до необхідності у збільшенні зовнішніх запозичень і, відповідно, до накопичення фінансових ризиків у приватному секторі економіки та нестабільності фіскального балансу. При цьому зв'язок між динамікою зовнішнього боргу та втечею капіталу є двостороннім. З одного боку, нарощення зовнішнього боргу сприяє втечі капіталу, при цьому можливі два сценарії. Перший: нарощення зовнішнього боргу може бути індикатором нездорових явищ в економіці та виступати індикатором майбутніх кризових явищ, приватний сектор економіки формує очікування щодо підвищення фіскального навантаження в майбутньому, можливих змін курсу національної валюти, інфляції тощо і виводить капітал з країни. Другий: фінансові ресурси, залучені урядом ззовні, передаються приватному сектору через соціальні трансферти, позики, дії монетарної влади тощо, приватний сектор, у свою чергу, виводить ці кошти за кордон. Інший напрям каузальності – втеча капіталу призводить до нарощення зовнішньої заборгованості, при цьому також можливі два сценарії. Перший: втрата внутрішніх інвестиційних ресурсів змушує приватний і державний сектор ліквідувати розрив, що утворився, через зовнішні ринки капіталу. Другий: резиденти навмисне виводять капітал з країни для того, щоб потім його повернути у вигляді позик або інвестицій. Отримуються вигоди за рахунок поширених податкових преференцій для іноземних інвестицій, доларизації фінансових активів тощо [37].

Втрати національного фінансового сектору. Втеча капіталу часто здійснюється через банківські транскордонні системи рахунків. Однак внутрішній фінансовий сектор залишається у програті, оскільки втрачаються фінансові ресурси, якими потенційно могли керувати фінансові посередники. Відповідно, знижуються прибутки фінансового сектору і швидкість його розвитку.

Зважаючи на значні обсяги втечі капіталу з України і високі загрози фінансовій стабільності, необхідними є заходи мінімізації впливу фінансових ресурсів з країни. Рецепти для фінансової політики є досить відомими, передусім це макроекономічна стабілізація, яка означає зниження ризиків інвестування. По суті, фактори, що стимулюють втечу капіталу з країни, є тими, що стримують прямі іноземні інвестиції у країну [38]. Отже, вирішуючи завдання залучення прямих іноземних інвестицій, фінансова політика держави автоматично буде сприяти і зниженню впливу капіталу з країни. Особливу увагу необхідно приділити зниженню рівня інфляції, стабілізації та передбачуваності фіскального балансу, забезпеченню інституційних умов для інвестування – передусім захист прав власності, чіткий механізм вирішення господарських спорів, простота сплати податків. Окремим питанням стоїть ризик зміни ціни активів, валютного курсу, оскільки саме він часто є вирішальним фактором втечі капіталу з країни. Політика фіксованого курсу не ліквідує даний ризик, оскільки вона в середньостроковій перспективі не є ефективною та реалістичною і накладає обмеження на ефективність монетарної політики. Тому кращим варіантом є створення системи страхування валютних ризиків через організацію ринку деривативів, його законодавчого та інституційного забезпечення.

Чого потрібно уникати Україні, то це адміністративних обмежень на транскордонні фінансові транзакції та встановлення жорсткого бюрократичного контролю. Як показує досвід Росії, такі дії не є ефективними з двох причин. По-перше, такі заходи запускають бюрократично-корупційну машину, після встановлення обмежень і контролю корупція виникає навіть у тих секторах, де її раніше не було [39]. По-друге, такі заходи ведуть до зменшення конкурентного середовища, оскільки далеко не всі представники приватного сектору національної економіки мають однакові можливості для схем обходу законодавчих заборон та державного контролю.

3.3. ПРОТИДІЯ МІНІМІЗАЦІЇ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ ОПОДАТКУВАННЯ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

Розвиток міжнародної торгівлі між країнами відіграє важливу роль у господарському розвитку країн та є потужним чинником економічного зростання. Ця сфера є привабливою для використання схем мінімізації податків, оскільки за своєю природою міжнародна торгівля є вразливою і піддається ризикам, які дають можливість ухилитися від оподаткування з відносно низькою імовірністю його виявлення. Ці ризики охоплюють лівову частку загального обсягу міжнародної торгівлі, оскільки практично відсутній обмін митною інформацією між країнами, існують труднощі, пов'язані з обміном іноземної валюти, необхідної для міжнародної торгівлі, а також обмеженими є ресурси митних органів для виявлення незаконних торгових операцій.

Виходячи з цього та враховуючи загальну логіку дослідження, проведемо аналіз вітчизняної та світової практики мінімізації та оптимізації оподаткування у схемах міжнародної торгівлі.

Зупинимось на вітчизняній практиці, яка є порівняно новою в системі фінансового контролю в Україні.

У зв'язку зі значною відкритістю національної економіки України посилення контролю за трансфертним ціноутворенням стає досить актуальним, що зумовлюється ускладненням ланцюгів корпоративних поставок продукції, які останніми роками через поглиблення міжнародної спеціалізації стають усе більш структурованими та суперечливими⁵⁰.

В умовах високої мобільності товарів, капіталу і робочої сили трансфертне ціноутворення становить значну загрозу для бази оподаткування, яка також набуває неабиякої мобільності, що фактично ми і довели у своєму дослідженні. У спрощеному вигляді трансфертне ціноутворення являє собою реалізацію товарів або послуг взаємозалежними особами за внутріфірмовими, відмінними від ринкових, ці-

⁵⁰ Якщо в кінці 1990-х рр. типовий ланцюг поставки охоплював виробництво, розподіл та центральну холдингову компанію, то вже у 2011 році до нього додалися закупівельні компанії, фінансові структури, науково-дослідницькі організації та сервісні центри; традиційні виробничі функції були розподілені між кількома юридичними особами; система розповсюдження продукції все більш базується на використанні інтернет-систем.

нами. Вони дозволяють перерозподіляти загальний прибуток групи осіб на користь осіб, які перебувають у державах з більш низькими податками. Це найбільш проста і поширена схема міжнародного податкового планування, що має на меті мінімізацію сплачуваних податків.

Із цього визначення цілком зрозуміло, що саме собою трансфертне ціноутворення не є протизаконною дією, тобто податковим правопорушенням. Відповідно до п. 109.1 Податкового кодексу України податковими правопорушеннями є протиправні діяння (дія чи бездіяльність) платників податків, податкових агентів та/або їх посадових осіб, а також посадових осіб контролюючих органів, що призвели до невиконання або неналежного виконання вимог, установлених цим Кодексом та іншим законодавством, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи. Водночас укладання угод між пов'язаними (взаємозалежними) особами є цілком законною операцією, оскільки не порушує жодних норм податкового законодавства. Завдання податкових органів у процесі трансфертного ціноутворення – усунути вплив взаємозалежності на умови угод, не забуваючи про те, що при цьому відбувається втручання у правомірну, не заборонену законом господарську діяльність. Ступінь такого втручання повинен мати чіткі юридичні межі.

Найкраще такі межі можуть бути встановлені шляхом створення відповідного інституційного та нормативно-правового забезпечення. На сьогодні понад 60 країн світу прийняли трансфертне законодавство. Основним нормативно-правовим документом, що має методично-рекомендаційний характер, у галузі податкового регулювання трансфертного ціноутворення є Інструкція ОЕСР «Про трансфертне ціноутворення для транснаціональних корпорацій та податкових органів» (*Transfer pricing guidelines for multinational enterprises and tax administrations*), і більшість країн (у т.ч. Канада та США) дотримуються рекомендацій, установлених цим документом.

Україна не є винятком, оскільки вітчизняне трансфертне законодавство в основних рисах відповідає кращим світовим зразкам та базується на зазначених вище рекомендаціях ОЕСР. Основоположним принципом побудови системи контролю трансфертного ціноутворення (на якому базується і вітчизняний варіант трансфертного законодавства) є так званий принцип «втягнутої руки» («arm's length principle»), згідно з яким трансфертні ціни повинні встановлюватися на основі аналізу цін при укладанні подібних угод між двома або біль-

ше непов'язаними сторонами. Відповідно до даного принципу, у разі якщо умови комерційних або фінансових операцій між пов'язаними особами відрізняються від тих, які б мали місце під час взаємодії непов'язаних осіб, прибуток, що міг би виникнути внаслідок операцій пов'язаних осіб, має бути оподаткований.

Можна зі впевненістю стверджувати, що воля до прийняття трансфертного законодавства, яку демонструє сьогодні Міністерство доходів і зборів, повністю відповідає світовим тенденціям. Особливо актуально це, зважаючи на структуру вітчизняної економіки, ресурсно-сировинна орієнтація якої стимулює олігополізацію секторів, які потенційно можуть давати значну ренту. Наслідком таких процесів є тотальне винищення конкуренції та генезис величезних та заплутаних бізнес-структур, що мають «фірми-дочки» за кордоном. Іншими словами, в Україні створені ідеальні умови для маніпулювання податковою базою через трансфертне ціноутворення.

Саме з цієї особливості впливає основна відмінність процесів прийняття трансфертного законодавства в Україні та розвинених країнах світу. На жаль, для України характерним є значний синтез вищої державної влади та високорентабельних ресурсних секторів економіки. Такий синтез створює значне політичне лобі, інтересів якого безпосередньо стосується трансфертне законодавство (що ми фактично спостерігаємо у процесі прийняття цього законопроекту у ВРУ). Про легкість прийняття подібних законів у економіках транзитивного типу, багатих на природні ресурси, можна судити з досвіду Російської Федерації, яка є одним із найбільших світових ресурсних ринків – там процес прийняття трансфертного законодавства тривав 11 років (!!!)⁵¹.

Слабкість інституційного середовища національної економіки та недосконалість судової системи є іншим важливим імпаکت-фактором. Прийняття трансфертного законодавства має потенціал генерування гучних судових процесів, у яких фігуруватимуть величезні суми штрафних санкцій, а також речі, які можуть суттєво вплинути на репутацію тих чи інших компаній та публічних людей. В умовах існуючого судочинства та місцями дегенеративного викривлення суспільних інститутів трансфертне ціноутворення може стимулювати корупцію, яка є одним із найбільш «ходових» методів «вирішення питань» в Україні.

⁵¹ У Російській Федерації розділ Податкового кодексу, що регулює процеси трансфертного ціноутворення, почав діяти з 1 січня 2012 року.

Таким чином, у цілому імплементація трансфертного законодавства, яка за своєю сутністю є прогресивним явищем та відбувається з урахуванням відповідних міжнародних рекомендацій, перебуває у мейнстрімі світової практики державного регулювання економіки. Але така теоретична прогресивність багато в чому може бути нівельована реаліями практики функціонування української економіки.

Виключне значення для «молодих» країн, якою нині, безумовно, залишається Україна, має ефективне використання наявного досвіду проведення ефективних економічних реформ, у тому числі у сфері трансфертного ціноутворення.

Варто одразу зауважити, що проект закону про трансфертне ціноутворення розроблявся фахівцями Міністерства доходів і зборів України спільно з експертами провідної світової консалтингової та аудиторської компанії «Pricewaterhousecoopers», які є визнаними фахівцями у сфері організації систем трансфертного ціноутворення в економіках різних типів⁵². Таких спільних проектів у сфері оподаткування історія України ще не знала.

Світова практика регулювання трансфертного ціноутворення може бути дуже умовно розділена на дві основні течії:

- 1) практика розвинених країн Заходу, в основі якої лежать зазначені вище рекомендації ОЕСР;
- 2) практика країн Азії, Сходу та Російської Федерації.

Практика країн ОЕСР є більш усталеною, оскільки розвиватися почала хронологічно раніше. Основними моментами практики розвинених країн, які досить корисні для імплементації в Україні, є:

- чітке законодавче визначення всіх термінів, які прямо чи опосередковано стосуються процесу трансфертного ціноутворення з метою усунення двозначності трактувань;
- чітке дотримання принципу «втягнутої руки», який лежить в основі всіх передових систем регулювання трансфертного ціноутворення; необхідно визначити в українському законодавстві;
- запровадження єдиних стандартизованих підходів до організації подання звітності з використанням передових телекомунікаційних технологій (у межах ЄС було розроблено Кодекс поведінки

⁵² Прямим підтвердженням цього є звіт «International Transfer Pricing 2011», підготовлений «Pricewaterhousecoopers» та доступний за адресою: http://www.pwc.com/en_GX/gx/international-transfer-pricing/assets/itp-2011.pdf

щодо документації з трансфертного ціноутворення для асоційованих підприємств у Європейському Союзі (*Code of Conduct on transfer pricing documentation for associated enterprises in the European Union (EUTPD)*). Цей документ спрямований на стандартизацію пакета документів, які мультинаціональні компанії зобов'язані подавати до податкових органів щодо ціноутворення транскордонних внутрігрупових операцій);

- створення єдиного органу, який здійснює взаємодію з платниками податків у межах регулювання трансфертного ціноутворення.

Водночас дуже важливо вивчити практику імплементації трансфертного законодавства у країнах, які історично не характеризуються високою якістю суспільних інститутів. Об'єктивною необхідністю для таких країн є більша жорсткість регулювання трансфертного ціноутворення. Так, наприклад, системи законодавства про трансфертне ціноутворення Китаю та Індії вважаються одними з найбільш суворих у світі.

У Російській Федерації до 2012 року регулювання трансфертного ціноутворення здійснювалося, як правило, на основі ст. 40 Податкового кодексу РФ, відповідно до якої підставою для перерахунку податків, сплачених інтегрованими структурами, було відхилення цін за операціями на рівні 20% від ринкових. При цьому податкові органи могли перевірити правильність встановлення цін лише у чітко визначених випадках. Це створювало значні можливості для ухилення від оподаткування.

З 1 січня 2012 року набув чинності Федеральний закон «Про внесення змін в окремі законодавчі акти Російської Федерації у зв'язку з удосконаленням принципів визначення цін для цілей оподаткування» від 18.07.2011 р. № 227-ФЗ, який чітко визначає перелік підконтрольних операцій залежно від суми доходу, отриманого у результаті угоди.

Позитивним нововведенням є те, що компанії наділяються правом самостійного проведення коригувань недоплаченого податку. Російське законодавство про трансфертне ціноутворення передбачає цікаву можливість для платників податків заздалегідь узгодити з російськими податковими органами свою політику формування цін в угодах шляхом укладення угод про ціноутворення. Такі угоди будуть встановлювати порядок визначення ціни та застосування методів ціноутворення в контрольованих угодах і діятимуть протягом терміну від трьох до п'яти років.

Цікавий досвід регулювання трансфертного ціноутворення у Республіці Казахстан. Тут прийнятий окремий Закон «Про трансфертне ціноутворення» від 05.07.2008 р. Дуже важливо звернути увагу на список підконтрольних операцій, до таких у Казахстані відносять лише міжнародні угоди та угоди, що здійснюються на території Республіки Казахстан і безпосередньо взаємопов'язані з міжнародними діловими операціями за таких умов:

- 1) під час реалізації корисних копалин, що добуті надкористувачем, який є однією зі сторін угоди;
- 2) якщо одна зі сторін угоди користується податковими пільгами;
- 3) коли одна зі сторін має збиток згідно з даними податкових декларацій за два останні податкові періоди, що передують року здійснення угоди.

На нашу думку, перелік операцій є дуже вдалим щодо ризиків виникнення ухилення від оподаткування. З іншого боку, у трансфертному законодавстві Казахстану дуже чітко прописані всі терміни та умови, включаючи перелік джерел інформації, якими користуються контролюючі органи для порівняння цін.

Сама ідея ініціювання розробки законопроекту стосовно трансфертного ціноутворення та ухвалення його у першому читанні є, безумовно, позитивним фактом зі стратегічного погляду для української економіки та її державної політики в цілому. Це означає, що процес вдосконалення податкового законодавства рухається у правильному напрямі.

Можна сказати, що в Україні апробація контролю за трансфертним ціноутворенням уже частково відбулася за рахунок функціонування механізму звичайних цін (ст. 39 чинної редакції Податкового кодексу країни). Це дозволило виявити слабкі місця та проблеми і врахувати їх при написанні норм законопроекту.

Варто підкреслити, що прийняття даного законопроекту і принципний механізм його реалізації забезпечать в українській економіці більш рівномірне податкове навантаження, про що мріє кожен український «білий» бізнесмен.

Одночасно помилково було б стверджувати, що проект закону у його сьогоденському вигляді не потребує доопрацювання. Ураховуючи суспільний резонанс, який викликала його поява, провідні експерти у галузі оподаткування вже неодноразово висловлювали власні зауваження та побажання. І позитив полягає саме в тому, що їх думка

була почута і взята до уваги, що дозволяє розраховувати на подальший конструктивний діалог у процесі роботи над документом.

Водночас варто виділити деякі дискусійні моменти, які турбують представників бізнесу та спільноту професійних аудиторів:

- 1) проект закону про трансфертне ціноутворення містить широкий перелік підконтрольних операцій – виникає питання доцільності перевірки всіх операцій, які здійснюються пов'язаними особами на території України. І хоча такі підходи мають місце у світовій практиці (Греція, Польща, Німеччина тощо), на перших етапах потрібно було б зосередитися на зовнішньоекономічній діяльності підприємств. Це, по-перше, дозволило б швидко активізувати роботу по боротьбі з виведенням капіталів у офшори, що є надзвичайно актуальним для України. По-друге, сам факт, що внутрішні операції здійснюються в межах країни, мінімізує ризик виведення доходів з-під оподаткування. Контролюватися мають лише операції з пов'язаними особами, які займаються видами діяльності, що користуються податковими преференціями, експлуатують стратегічні ресурси держави або здійснюються з сумнівними контрагентами (за прикладом Казахстану);
- 2) досить дискусійною є норма щодо подання всіх первинних документів, які підтверджують підконтрольні операції, для перевірки відповідними компетентними органами. Ураховуючи, що деякі угоди можуть містити сотні таких первинних документів, відповідна норма суттєво збільшує час, необхідний на підготовку податкової звітності, а також адміністративні витрати на дотримання податкового законодавства. Ця норма суперечить Програмі економічних реформ на 2011–2014 рр. «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», одним із основних напрямів якої є спрощення дотримання податкового законодавства та підвищення позицій країни у рейтингу «Doing Business». З іншого боку, подання всього спектра первинної звітності вимагає сучасних телекомунікаційних технологій, які сьогодні в Україні ще не набули поширення;
- 3) розмір штрафів, визначених проектом закону, вбачається надто завищеним, особливо у світлі високих вимог до кількості та якості звітності, обов'язкової до подання. Імовір-

ність виникнення затримок у поданні документів дуже висока на перших етапах функціонування трансфертного законодавства, тому доцільно було б запровадити буферний період, протягом якого відповідні штрафи були б символічними та сприяли б пристосуванню відповідних підприємств до нових умов. Якщо підприємства змушені будуть сплачувати штрафи у таких значних розмірах, це в кінцевому підсумку погано відобразиться на конкурентоспроможності їх продукції, яка і так не є високою;

- 4) у проекті закону норма щодо проведення перевірки контрольованих операцій не перешкоджає проведенню податкових перевірок, визначених статтею 75 Податкового кодексу, тобто камеральних, документальних (планових/ позапланових; виїзних/невиїзних) та фактичних перевірок. Це може створювати надмірний тиск на платника податків, особливо враховуючи, що, відповідно до законопроекту, тривалість перевірки контрольованих операцій визначена у шість місяців. Крім того, потрібно розглянути доцільність централізованого підходу до проведення перевірок, передбачивши організацію проведення перевірок центральним органом, а не самими територіальними органами;
- 5) доцільно було б одночасно запровадити правила трансфертного ціноутворення для цілей податку на прибуток та податку на додану вартість. Крім того, доцільно використовувати інформаційну базу даних з трансфертних цін і до тендерних закупівель, що значно вдосконалив процес державних закупівель за кошти платників податків.

Контроль за трансфертним ціноутворенням, як внутрішня національна ініціатива, можливо, і забезпечить зменшення обсягу маніпулювання з вартістю товарного експорту й імпорту. Проте такі заходи повинні бути комплексними та максимально корелювати зі світовими тенденціями в боротьбі з такими негативними проявами у світовій економіці.

Проаналізуємо світові тренди в боротьбі з мінімізацією та оптимізацією оподаткування у схемах міжнародної торгівлі. ЄС має намір зробити боротьбу з ухиленням від сплати податків одним зі своїх головних пріоритетів. Адже ухилення від сплати податків значною мірою транскордонна проблема, а отже потрібні рішення масштабного

значення. Тому в цьому випадку мають передусім діяти всі країни-члени ЄС, оскільки самостійно країни не можуть діяти ефективно.

У світі використовуються такі податкові складові протидії мінімізації податків через міжнародну торгівлю, як:

- трансфертне ціноутворення;
- обов'язкове декларування доходів;
- автоматичний обмін інформацією;
- антиофшорні заходи;
- оподаткування контрольованих іноземних компаній.

Розглянемо кожну з наведених податкових складових більш детально.

Законодавство щодо державного регулювання трансфертного ціноутворення існує в усіх країнах ОЕСР, до складу якої входить 34 країни. До країн з найжорсткішими правилами трансфертного ціноутворення належать Індія та Китай, які демонструють стійкі тенденції економічного зростання (середній щорічний приріст ВВП за останні 10 років – понад 10% та 7% відповідно), збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, темпів нагромадження капіталу, що підтверджує, що існування таких правил не гальмує розвиток країн та не є перешкодою для її зовнішньоторговельних відносин.

Щодо обов'язкового декларування доходів, то яскравим прикладом є ряд країн, а саме: Австрія, Угорщина, Чехія, Великобританія та Франція.

В Австрії понад десять років діє режим самостійного нарахування податків: усі платники податків самі зазначають у декларації джерела доходів, повідомляють податківцям про співпрацю із закордонними фірмами, обчислюють податкові платежі та сплачують гроші в казну.

В Угорщині також існує щорічний самостійний розрахунок податків, хоча там від декларування звільняють тих, у кого не було доходів або податок був сплачений податковим агентом (роботодавцем).

У Чехії від подання декларації звільнили фізичних осіб із доходом, що перевищує чотири середні зарплати на місяць (близько \$ 5 тис.), але це тимчасово: уже до 2015 року зобов'язать декларувати доходи всіх чехів без винятку.

Податкова звітність англійців перевіряється через спеціальну базу даних «Connect», за допомогою якої податківці зіставляють інформацію про людей у соціальних мережах або рекламних оголошеннях.

У Франції податкові центри мають доступ до банківських баз даних: до них надходить сигнал про кожне відкриття рахунку або великий

грошовий переказ. Крім того, податківці користуються окремими базами щодо земельного оподаткування і податків на житло, а також відомостями про проведені товаро-експортні/імпортні операції тощо. Такий обсяг інформації дозволяє французьким податківцям у будь-який момент, не залишаючи робочого місця, перевірити правдивість декларації про доходи. Привернути увагу інспектора може будь-що: навіть підвищення витрат на догляд за дітьми, уже не беручи до уваги більші витрати з доходу. Отже, кожна грошова одиниця (франк, крона, гривня, рубль) перебуває під пильним оком фінінспектора чи податківця.

Ідея введення автоматичного обміну інформацією у світі також покликана на протидію мінімізації податків. Так, на сьогодні міністр фінансів ФРН Вольфганг Шойбле і його колеги з Франції, Іспанії, Італії, Великобританії та Польщі вимагають введення у всіх країнах ЄС автоматичного обміну інформацією про банківські дані. Як приклад глави фінансових відомств шести країн ЄС навели американський закон FATCA, що передбачає автоматичну передачу банківських даних податковим органам США. Вони закликали інші держави Євросоюзу приєднатися до їхньої ініціативи. Австрія – єдина країна ЄС, що заперечує проти розкриття банківської таємниці, – поки що опирається автоматичному обміну банківськими даними, вважаючи за краще самостійно стягувати податки з вкладників і передавати їх іншим державам Євросоюзу.

Щодо країн, які відомі своїми результативними антиофшорними заходами, зокрема США, Німеччина, Австралія, Бельгія, то вони самостійно визначають у своїх нормативних актах критерії «податкових гаваней» та застосовують до транзакцій з ними додаткові вимоги та обмеження або взагалі встановлюють загальні правила для всіх нерезидентів. Наприклад, податкові органи Австралії самостійно аналізують ефективність обміну податковою інформацією з країнами-партнерами та визначають перелік так званих «секретних» юрисдикцій, до яких на сьогодні належать Кіпр, Гонконг, Люксембург, Панама та Сейшельські Острови. Бельгія визначає спеціальні правила оподаткування для операцій з нерезидентами, які розташовані на економічних територіях з рівнем податку на прибуток, що менший за 10%. Росія у своєму податковому законодавстві застосовує обмеження для транзакцій з країнами, які надають пільговий режим оподаткування та (або) не передбачають розкриття і надання інформації про проведення фінансових операцій.

Ефективним інструментом протидії мінімізації оподаткування з використанням техніки міжнародного структурування бізнес-процесів є оподаткування контрольованих іноземних корпорацій (далі – КІК). Сутність режиму КІК полягає у зарахуванні доходів іноземних компаній, які контролюються фізичними або юридичними особами-резидентами, у дохід цих резидентів для цілей оподаткування. Це призводить до втрати економічного сенсу у використанні компаній, які зареєстровані у «податкових гаванях», для мінімізації оподаткування та акумуляції доходів. Регулювання КІК робить не вигідним для резидентів країни декомпозицію бізнес-процесів, їх розміщення в інших країнах та штучний перерозподіл доходів між країнами. Це дозволяє мінімізувати податкове навантаження та зменшити прихований вплив капіталу з країн, у яких безпосередньо здійснюються виробничі бізнес-процеси, до країн з низькоподатковими режимами.

Правила регулювання та оподаткування КІК є невід'ємною складовою податкового законодавства майже всіх країн ОЕСР. Так, наприклад, у США положення щодо регулювання КІК були запроваджені ще у 1962 році. Необхідність у запровадженні правил регулювання КІК для протидії руйнівним наслідкам шкідливої податкової конкуренції була доведена ОЕСР за результатами досліджень шкідливих податкових режимів та узагальнення досвіду країн щодо протидії використанню таких режимів для штучної мінімізації податкових зобов'язань. В Україні правові норми щодо регулювання КІК відсутні, а відповідно, для резидентів України використання КІК залишається легальним засобом мінімізації податкових зобов'язань та виведення капіталів за межі національної економіки.

Хоча концепції регулювання КІК у різних країнах є дещо схожими, уніфіковані підходи або стандарти процедур і правил обліку та оподаткування КІК на міжнародному рівні поки що не створені. За наявності певних особливостей щодо визначення КІК у різних країнах, а також режимів їх регулювання основні принципи регулювання КІК є схожими у більшості країн. Вони спрямовані на:

- запобігання виведенню прибутків із національної економіки до країн з низькоподатковими режимами;
- протидію штучному звуженню бази оподаткування за податками на прибуток та доходи юридичними й фізичними особами;
- запобігання порушенням національних податкових законодавств та податковій дискримінації;

- створення умов, за яких КІК оподатковуються на таких самих умовах, які застосовуються до іноземних філій або представництв національних компаній;
- протидію виведенню активів за межі національних економік.

Отже, на основі зазначеного можна констатувати, що можливості податкової мінімізації в межах міжнародної торгівлі пов'язані різними умовами оподаткування в різних країнах, і поки світова економіка не досягне універсалізації в цих сферах, суб'єкти підприємницької діяльності будуть використовувати ці відмінності для мінімізації податкового навантаження. Для цього у країнах з пільговим режимом оподаткування реєструється компанія, і завдяки маніпуляції цінами продажу та купівлі товарів та послуг більша частина прибутку залишається у країні з низькими податками. А оскільки така діяльність є цілком законною, податковим органам в усіх країнах досить важко боротися з цим явищем.

Ураховуючи, що протягом останніх десятиліть офшори вважаються головною перешкодою для повноцінного збору податків, міжнародні організації постійно ініціюють комплекс заходів для боротьби з такими явищами. Додатковим поштовхом до актуалізації цього надважливого питання (особливо для країн з економіками, які розвиваються) стала кредитно-боргова криза розвинених країн. Так, ОЕСР розпочала створювати «сірі» та «чорні» списки держав, що надають послуги з мінімізації податкових платежів. Від них зажадали розкрити банківську інформацію. Проте цей захід лише частково допоміг підвищити відповідальність фізичних осіб, але ніяк не вплинув на великий корпоративний бізнес.

На сьогодні ОЕСР продовжує протидіяти використанню мінімізаційних схем в оподаткуванні, виробивши План правил боротьби з податковою оптимізацією, правила якого у 2014 році повинні бути представлені громадськості в кінцевому вигляді і схвалені урядами зацікавлених держав, а в 2015-му вони повинні запрацювати.

План, вироблений ОЕСР, складається з 15 пунктів. Однією з ключових є вимога для компаній, які здійснюють масштабні операції, платити податки в місці, звідки надходять платежі. Особливо це актуально для таких корпорацій, як «Amazon», що ведуть свою діяльність по всьому світу [40].

По-друге, транснаціональні компанії повинні розкривати дані по всіх своїх операціях урядам усіх держав, на території яких вони

працюють. Їм потрібно надавати розбивку за доходами, витратами і прибутком по кожній країні. Таким чином, можна буде більш-менш точно встановити розмір оподаткованої бази для міжнародного бізнесу. Поки така деталізація відсутня.

По-третє, потрібно посилити правила переносу активів, пов'язаних з інтелектуальною власністю і брендами, у «податковій гавані», де відповідні компанії не проявляють ніякої ділової активності. Сьогодні ця практика поширена повсюдно, у той час як саме такий вид власності є найважливішим для значної кількості компаній.

Також планується вести боротьбу з надмірно м'якими податковими режимами на міжнародному рівні. Передбачається встановити мінімальний рівень оподаткування для транснаціональних корпорацій. Паралельно буде запропоновано декілька поправок до поточного міжнародного та внутрішнього законодавства, які нейтралізують податковий вигравш від комплексних фінансових інструментів. Нарешті, необхідно уніфікувати угоди про подвійне оподаткування, яких на сьогодні по всьому світу існує кілька тисяч, що породжує плутанину і додаткові лазівки для компаній-ухильників.

Важливим кроком на шляху боротьби з ухиленням від оподаткування став саміт голів держав G20 у Санкт-Петербурзі (5 вересня 2013 року). На даному саміті було досягнуто два принципові моменти.

1. Представлений та затверджений План боротьби з розмиванням податкової бази і переміщенням прибутку (Action plan on BEPS) [41].

Даний План являє собою скоординовану та всеохоплюючу програму дій, спрямовану на формування національних та міжнародних документів, які дозволять країнам узгодити права на отримання податкових надходжень залежно від місця проведення економічної діяльності платників. Основною метою документа є створення загальних можливостей для боротьби з виведенням прибутку з-під оподаткування шляхом:

- визначення конкретного плану дій для подолання розмивання податкової бази і переміщення прибутку (див. Додаток Д);
- встановлення граничних термінів імплементації конкретних заходів у межах Плану;
- визначення необхідних ресурсів та методологій імплементації заходів у межах Плану.

2. Упровадження до кінця 2015 року «нового глобального стандарту» – автоматичної системи спільного користування податковою

інформацією. Планується створення єдиної бази даних, у якій будуть міститися не тільки імена вкладників і назви компаній, але і належні їм дивіденди, відсотки за вкладками та інші доходи.

Дана ідея про глобалізацію податкової системи назріла давно. Податкові органи та антикорупційні групи все активніше закликають до цього, указуючи на те, що великі компанії стають все більш багатонаціональними і знаходять усе більше способів не платити щорічно близько \$ 300 млрд податків з прибутків ні в одній з юрисдикцій. Так, «податкові гавані» потрапили під більш пильну увагу після того, як у квітні 2013 року стався витік інформації, яка розкрила особистості тисяч податкових ухильників по всьому світу. Британська «Guardian» опублікувала результати розслідування Міжнародного консорціуму журналістів (International Consortium of Investigative Journalists – ICIJ). Як повідомляється, у розпорядження міжнародних ЗМІ потрапили понад 2,5 мільйона файлів у вигляді електронного листування, а також інших документів, які стосуються понад 120 тис. компаній, зареєстрованих в офшорній зоні на Британських Віргінських Островах.

Саме тому ухилення від оподаткування шляхом переказу коштів з країни у країну підриває фінанси наших держав і віру громадян у справедливість податкової системи. «Прибутки повинні обкладатися податками в тих місцях, де їх генерує економічна активність, а також там, де відбувається приріст капіталу», – зазначено в комюніке G20.

Ініціатором упровадження системи міжнародного обміну даними про податки була Британія, якій вдалося отримати письмову згоду на впровадження відповідного «глобального стандарту» від 50 країн.

У серпні 2013 року до цієї ініціативи приєднався Китай, давши згоду на доступ до своєї інформації. Таким чином, розкривати інформацію про суми сплачених податків вирішили всі двадцять країн G20, що дозволить «Великій двадцятці» ввести нову систему в межах свого клубу, а потім розширити її, залучаючи інші держави.

Також лідери G20 пообіцяли допомагати країнам, що розвиваються, відстежувати грошові потоки в «податкових гаванях» для знаходження податкових ухильників.

Експерти кажуть про важливий прорив, називаючи підготовлювану автоматичну систему обміну податковою інформацією важливим інструментом для боротьби з використанням податкової мінімізації та запобігання новим глобальним фінансовим кризам.

Так, благодійна організація «ActionAid» повідомила, що в окресленій G20 реформи «є потенціал, щоб повністю покінчити з ухиленням від податків, яке щороку забирає у країн, що розвиваються, більше коштів, ніж вони отримують у вигляді допомоги».

Проте деяких аналітиків насторожує той факт, що ініціатором змін є Британія, яка сама має погану славу покровителя «сірих» фінансових схем. Її Віргінські Острови – один з найбільших світових офшорів, що користується особливою популярністю у податкових ухильників з країн колишнього СРСР.

Українські підприємства нерідко експортують свою продукцію британській компанії за заниженою ціною, а потім ввозять її назад в Україну для продажу вже за ринковою вартістю.

Після проведених самітів у липні-вересні 2013 року Єврокомісія вже почала працювати у напрямі протидії ухиленням від сплати податків. Так, на початку вересня 2013 року ЄС запросила інформацію у влади Ірландії, Люксембургу та Нідерландів про податкові схеми, за якими працює цілий ряд міжнародних корпорацій з метою викриття оптимізаційних схем податкового демпінгу.

Європейський регулятор, зокрема, зацікавився податковими угодами «Apple» і «Starbucks». Такий інтерес не означає наявності в євронювників певних претензій, проте може свідчити про нові заходи, що вживаються ЄС для боротьби з ухиленням від сплати податків.

Податкові схеми, які діють у ряді європейських країн, привернули увагу європейського регулятора після критики з боку уряду США. У травні 2013 року американський Сенат звинуватив «Apple» в ухиленні від сплати податків за допомогою так званої «подвійної ірландської» схеми, що дозволяє, залишаючись у межах закону, знизити ряд податків майже до нуля. За підрахунками Сенату США, «Apple» приховала на цілком законних підставах базу оподаткування на суму в 74 мільярди доларів. Компанія зафіксувала у 2009–2012 роках сумарний прибуток у розмірі 30 мільярдів доларів, але не виплатила ні цента з корпоративного податку ні в одній з країн. Аналогічні претензії були висунуті на адресу деяких інших транснаціональних корпорацій, серед яких: «Google», «Yahoo!» і «Facebook».

У свою чергу, у міністерстві фінансів Ірландії поки обговорюють можливість внести поправки в місцеве законодавство, щоб зробити використання «подвійної ірландської» схеми неможливим. Але ніяких змін поки не відбулося.

«Подвійна ірландська» схема (часто має голландську складову, за що її ще називають «подвійна ірландська з голландським сендвічем») полягає в тому, щоб скоротити податки на прибуток, отриманий в інших країнах. Для цього створюються кілька компаній, у тому числі в офшорній зоні. Компанії з офшорної зони є власниками інтелектуальної власності та за дорогою ліцензією передають її компаніям в Ірландії. Останні ведуть основну діяльність у цілому ряді країн, проте податок платять тільки з різниці між доходами та ліцензійними платежами.

Нагадаємо, що після кризи на Кіпрі ЄС і США почали проявляти посилену увагу до боротьби з офшорами. Раніше повідомлялося, що Люксембург, найбільший податковий оазис у євросоні, іде під тиском Євросоюзу на поступки у фіскальній сфері, а нещодавно у вересні 2013 року Міністерство юстиції США домовилося з фінустановами Швейцарії про врегулювання суперечок з американськими вкладниками, які приховують кошти від оподаткування в місцевих банках. Так, податкова влада США направила офіційний запит Швейцарській федеральній податковій адміністрації про надання інформації про американських клієнтів «Credit Suisse», які підозрюються в ухиленні від сплати податків шляхом приховування грошових коштів на секретних рахунках в цьому банку. Представник швейцарського податкового відомства Томас Брюкнер підтвердив факт звернення американської влади. Однак він заявив, що інформація про те, які саме компанії та особи є предметом розгляду, залишається конфіденційною.

США сьогодні ведуть розслідування щодо 11 швейцарських банків, зокрема «Credit Suisse» і «Julius Baer», з питання сприяння ухиленню від податків. Мова йде про рахунки 5–10 тис. клієнтів цих банків. Однак Швейцарія намагається захистити банківську таємницю і погодити умови угоди, яка захистить її банки від переслідування американською владою. В обмін влада швейцарської столиці Берн згодна виплатити штрафи.

Потрібно зазначити і про участь у протидії схемам мінімізації та оптимізації Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF), яка оголосила про внесення ухилення від сплати податків у список «предикативних злочинів, що передують легалізації коштів, отриманих незаконним шляхом».

Організація переглянула Міжнародні стандарти протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуван-

ню тероризму та поширенню озброєнь, якими користуються уряди більше 180 країн, на черговій пленарній сесії 2012 року за підсумками дворічного обговорення даної тематики.

Прийняті зміни свідчать про посилення боротьби з податковими порушеннями. При цьому FATF більше зацікавлена у злочинних цілях, на які можуть бути витрачені відмиті гроші, ніж ухилення від податків як таке.

За відомостями компанії, злочини, пов'язані з відмиванням грошей (у т.ч. через міжнародну торгівлю), щорічно обходяться світу у 2–5% світового ВВП.

Крім того, організація оновила «чорний список» країн і офшорних зон, у яких у терміновому порядку мають бути вжиті рішучі заходи для протидії використанню схем мінімізації, відмивання грошей і фінансуванню тероризму. У цьому списку під особливо суворою режимом санкцій потрапляють Іран і Корея.

«The Wall Street Journal» вважає, що рішення внести податкові злочини до списку FATF може мати дуже серйозні наслідки. Зокрема, завдяки йому США та інші країни зможуть отримати доступ до даних про офшорні рахунки громадян і компаній, що приховують свої доходи від податкових органів.

Отже, на основі всього зазначеного вище можна зробити висновок, що світ вживає ряд заходів з метою протидії мінімізації та оптимізації оподаткування на міжнародному рівні.

Зважаючи на активний світовий тренд боротьби з мінімізацією в оподаткуванні, виникає необхідність у прийнятті внутрішнього законодавства, яке б забезпечувало ризик-орієнтований моніторинг таких операцій, побудову ефективних механізмів моніторингу трансфертного ціноутворення та маніпулювання митною вартістю продукції.

Координування національних законодавчих ініціатив зі світовими ініціативами щодо боротьби з розмиванням бази оподаткування забезпечить нашій економіці більш прозоре та стабільне функціонування, а системі державних фінансів – збалансований та фінансово забезпечений розвиток країни.

ВИСНОВКИ

Вільне пересування капіталу та робочої сили, переміщення виробничої бази з розвинених країн до країн, що розвиваються, поступове усунення торговельних бар'єрів, розвиток телекомунікацій і високих технологій під час глобалізації створюють умови для динамічного розвитку національних економік через розширення обсягів зовнішньої торгівлі та іноземних інвестицій.

Зовнішня торгівля на сьогодні для більшості країн світу є важливим локомотивом економічного зростання, адже дає змогу без здійснення значних витрат реалізувати надлишок вироблених товарів та послуг за кордон. Більше того, лібералізація та здешевлення міжнародної торгівлі створює феномен експортно-орієнтованої економічної системи, яка рухається у напрямі підвищення конкурентоспроможності на світових ринках та максимального використання міжнародного поділу праці та абсолютних і порівняльних переваг, що притаманні їй.

Проте, поряд з позитивним впливом бурхливого розвитку зовнішньої торгівлі на економічне зростання у світі, вона стає основним каналом поширення світових економічних криз. Скорочення споживання товарів і послуг, що, як правило, має місце в національних економіках країн на низхідних стадіях економічного циклу, автоматично означає скорочення сукупного світового попиту. У таких умовах (перевищення пропозиції над попитом) на світових ринках товарів та послуг спостерігаються різкі падіння цін як на сировину і готові вироби та послуги, так і скорочення обсягів реалізації. Для багатьох країн це означає скорочення експортної виручки, падіння ВВП, загострення боргових проблем та початок економічної кризи.

Україна є яскравим прикладом таких країн, адже падіння цін на продукцію сировинних галузей економіки, що мало місце протягом 2008–2009 рр., зумовило різке погіршення сальдо торговельного балансу, скорочення вітчизняного ВВП та серйозні проблеми у сфері державних фінансів.

Структурна перебудова економіки, диверсифікація національного експорту та підвищення конкурентоспроможності на світових ринках – це довгострокові цілі, які стоять перед Україною у майбутньому. Проте гіпотезою даного дослідження є наявність у сфері зовнішньої торгівлі України тіньової складової, яка призводить до втрат бюджету та деформує платіжний баланс.

Проведений у даному дослідженні аналіз статистики України та її торговельних партнерів у сфері зовнішньої торгівлі виявив значні розбіжності як у експортному, так і в імпортному секторах національної економіки.

1. Дослідження місця зовнішньої торгівлі в економічному розвитку України дозволяє зі впевненістю стверджувати, що даний сектор має критичне значення для національної економіки. Зважаючи на структуру вітчизняного експорту та незначну здатність внутрішнього ринку до імпортозаміщення, Україна стає «заручником» кон'юнктури світових товарних ринків. Така залежність, навіть без урахування тіньових операцій, потенційно може нівелювати ефекти будь-яких макроекономічних заходів, якщо останні проводяться на несприятливій стадії розвитку світової економіки та світових товарних ринків. Вітчизняний експортний сектор економіки потребує «органічної» диверсифікації, яка вимагає постійного пошуку інструментів стимулювання інвестицій як мінімум у найближчі товари і як максимум у товари, що перебувають у тій агломерації, де потім можна буде легко здійснювати «органічну» диверсифікацію.

Отже, для диверсифікації економіки України необхідно реалізувати через суспільні інститути подвійну політику щодо: 1) стимулювання інвестицій у нові сфери діяльності (державні інститути); 2) забезпечення роботи підприємств у нових секторах на національному і глобальному ринках (приватні і державні інститути).

2. Україна сформувалася як країна з експортно-орієнтованою та імпортно-залежною економікою, яка надзвичайно чутлива до імпульсів світового ринку. Цей факт однозначно підтверджується стрімким падінням макроекономічних показників національної економіки при зменшенні попиту на український експорт та ускладненні умов зовнішнього фінансування.

Бізнесу і владі потрібно спрямовувати максимальні зусилля на підвищення якості експортованої продукції. Тільки таким чином можна якісно зорієнтувати нашу економіку на експортний варіант розвитку. В іншому випадку Україна перейде на екзогеннозалежну рентну модель розвитку економіки, яка характеризуватиметься посиленням сировинної спрямованості виробництва та підвищеною залежністю від іноземних технологій і капіталів. З іншого боку – необхідно змінювати митно-тарифну та податкову політику в напрямі більш дієвого антициклічного регулювання. Проциклічна податкова та митна політика продемон-

стрували свою недієздатність. Як показав наш аналіз, навіть не будучи в СОТ, ефективні ставки мита були досить низькими, що, по суті, було дестимулюючим фактором впливу на внутрішнє виробництво.

3. Наявність ефективних та транспарентних механізмів зовнішньої торгівлі може спричиняти позитивний вплив на національну економіку шляхом:

- стимулювання ефективного використання наявного природно-ресурсного, технологічного та людського потенціалу через механізми конкуренції у ціновому та якісному аспектах;
- збільшення зайнятості в окремих галузях економіки внаслідок зростання попиту на їх продукцію (за рахунок зовнішньої складової);
- прискорення руху капіталу всередині національної економіки;
- підвищення довіри міжнародних інвесторів до національної економіки, як потенційного об'єкта капіталовкладень.

Разом з тим зовнішньоторговельні операції можуть чинити і деструктивний вплив на розвиток економіки. Так, у випадку відсутності в зовнішній торгівлі принципу взаємної вигоди через значну кількість тіньових схем та нехтування економічною ефективністю відповідних операцій виникає ряд загроз для національної економіки, серед яких можна виділити:

- зростання дефіциту сальдо торговельного балансу, яке створює додаткове навантаження на систему державних фінансів;
- недонадходження значних обсягів податків і митних зборів унаслідок неправильного відображення реальних обсягів зовнішньоторговельних операцій;
- деструктивний вплив незаконної зовнішньої торгівлі на окремі галузі національної економіки внаслідок значного конкурентного тиску з боку «сірого» імпорту;
- загрози незаконного відпливу капіталу з України через використання механізмів неправильного відображення імпортової та експортної вартості товарів;
- нівелювання ефективності реформ, які мають місце у країні, через введення до економічних процесів значної тіньової складової.

4. Дані проведеного аналізу реальних торговельних оборотів між Україною та її основними торговельними партнерами засвідчив, що при здійсненні імпортової та експортної операцій використовуються схеми як зниження вартості продукції, так і її завищення. Так, наприклад, схеми зниження вартості імпортованої продукції найбільше використову-

ються за тією групою товарів, яка імпортується в Україну для прямого продажу через роздрібний товарообіг (платників спрощеної системи оподаткування) – це текстильні вироби (Італія, Китай), телевізори (Китай, Німеччина), комп'ютерна техніка (Нідерланди, Китай, Німеччина), автомобілі, мотоцикли (Китай, Німеччина, Польща), моторні транспортні засоби (Китай, Польща, Нідерланди, Німеччина), будівельні матеріали (Китай, Італія, Польща). Схеми завищення імпортової вартості спостерігаються за тією групою товарів, яка направляється в Україну як напівфабрикат (тканини, бавовна, полотно, металоконструкції) або засоби виробництва (станки, обладнання для фасування товарів).

В експортному секторі зниження митної вартості товарів спостерігається, як правило, у межах вертикально інтегрованих організацій, які таким чином здійснюють оптимізацію власних податкових зобов'язань. З іншого боку, до 2008 року мали місце схеми завищення вартості експорту з метою завищення сум незаконних відшкодувань ПДВ (такі схеми можна реалізувати з використанням адміністративного ресурсу в умовах сприятливої політичної кон'юнктури).

5. Розрахунки оціночних втрат лише мита та ПДВ при перетині митного кордону в аналізованому періоді (2008–2012 рр.) ми оцінюємо у 18 548 329,97 тис. грн та 65 085 657 тис. грн відповідно. Подібні втрати дуалістично відображаються на вітчизняній економіці: з одного боку, у короткостроковому періоді вони призводять до недофінансування різноманітних бюджетних програм – цей ефект є відносно короткостроковим, але непрямо він лише поглиблює фіскальну кризу. Інший аспект проблеми є набагато більш серйозним – разом із несплатою податків на митному кордоні до України потрапляє значна кількість нелегального, «сірого» імпорту, який автоматично є більш конкурентоспроможним: як правило, якість імпортованих товарів вища, а через ухилення від оподаткування непрямі податки не включаються до вартості цих товарів, що робить їх більш привабливими у ціновому сегменті. Як наслідок таких махінацій, вітчизняна промисловість відчуває на собі значний пресинг з боку «сірого» імпорту, наслідком якого стає скорочення обсягів реалізації вітчизняних підприємств, що у перспективі трансформується у відсутність коштів для модернізації, скорочення виробничих потужностей, персоналу та відмирання цілих виробництв та галузей. Відповідно до результатів аналізу найбільше від «сірого» імпорту страждає легка промисловість та виробництво електротехніки й побутових товарів.

З іншого боку, зниження вартості експорту ресурсів, які є стратегічними для України (феросплавів, металевих руд), призводить до вичерпання природно-ресурсного потенціалу України без жодної компенсації від організацій, що займаються експлуатацією природних ресурсів. З одного боку, така ситуація негативно впливає на екологічну ситуацію в Україні, а з іншого – послаблює можливість застосування регулятивного потенціалу екологічних податків.

6. Використання схем зниження вартості імпорту спричиняє ряд деструктивних макроекономічних ефектів. Основним негативним моментом реалізації таких схем є створення неконкурентних умов для вітчизняних товарів, оскільки в імпортерів виникає додатковий резерв зниження ціни на суму економії від сплати мита та ПДВ при ввезенні товарів. З цього випливає і інша, не менш важлива, проблема – зменшення бюджетних надходжень, що ще більше загострює питання збалансованості системи державних фінансів. Схеми завищення митної вартості товарів створюють, можливо, ще більше деструктиву в економіці, ніж зниження митної вартості. Перш за все, завдяки таким схемам вивозиться капітал з України. Наступне – завищується матеріальна складова вартості продукції, що, у свою чергу, збільшує податковий кредит з ПДВ та зменшує реальну прибутковність бізнесу, а отже, і суму сплаченого податку на прибуток. Крім того, завищені ціни включаються в індикативні ціни, які адмініструються Міністерством доходів і зборів, що ускладнює ввезення аналогічних товарів за реальною ринковою ціною. Така ситуація сприяє штучній монополізації окремих сегментів економіки.

7. У контексті поточної макроекономічної ситуації в Україні великі обсяги втечі капіталу накладають відчутні обмеження на подальше економічне зростання та посилюють загрози фінансовій стабільності. Результати нашого аналізу свідчать, що активне виведення капіталу з країни тісно пов'язане з активізацією тіньової зовнішньої торгівлі в Україні. Швидше за все, виведений капітал обслуговує нелегальні зовнішньоторговельні транзакції представників українського бізнесу, сприяючи тим самим збільшенню нелегальних доходів (виведених з-під оподаткування). Взаємозв'язок тіньової зовнішньої торгівлі з виведенням капіталу створює ряд негативних макроекономічних моментів, а саме: 1) скорочення бази оподаткування; 2) загрози ефективності відсоткової політики центрального банку; 3) ризики курсової та цінової стабільності; 4) нарощення зовнішнього боргу; 5) втрати

національного фінансового сектору. Підсумовуючи викладені факти, можна сказати, що одним із основних факторів скрутного економічного та фінансового становища, у якому на сьогодні перебуває Україна, є втеча капіталу з країни та незаконний присплив імпорту. У даному дослідженні показано цілком реалістичний варіант вимивання ресурсів з національної економіки та грошових коштів із системи державних фінансів. Гіпотеза щодо безпосереднього використання попередньо виведеного капіталу для зловживань у сфері зовнішньої торгівлі в Україні видається імовірною, хоча потребує, звичайно, більш суттєвого емпіричного підтвердження.

8. Використання незаконних схем імпорту та експорту товарів створює значні проблеми на шляху економічного зростання, а отже, потребує певних заходів з метою мінімізації даних схем. Так, на міжнародному рівні у вересні 2013 року був прийнятий план боротьби з розмиванням податкової бази і переміщенням прибутку (Action plan on BEPS), який дає можливість країнам проводити скоординовану та всеохоплюючу програму дій, спрямовану на формування національних та міжнародних документів, які дозволять національним урядам узгодити права на отримання податкових надходжень залежно від місця проведення економічної діяльності платників. В Україні також розроблено ряд заходів щодо боротьби з ухиленням від оподаткування через використання експортно-імпортних схем, а саме ухвалено закон про трансфертне ціноутворення. Проте потрібно відзначити, що найкращою формою боротьби зі схемним бізнесом є перебудова та підвищення якості інституціональної структури державного управління, зменшення рівня податково-соціального навантаження на працю та суттєве реформування оподаткування споживання.

Варто зауважити, що розрахунки та порівняння, проведені у роботі, не претендують на виняткову точність. Але масштаби невідповідностей та потенційні суми втрат бюджету України викликають серйозне занепокоєння і не можуть бути списані на дрібні статистичні неточності, зумовлені різними методологіями обліку товарів у зовнішньоторговельній діяльності.

З огляду на це аналіз достовірності статистики зовнішньої торгівлі, підвищення транспарентності та простоти митної системи України є важливим та невідкладним викликом для вищого державного керівництва, професіоналів та академічної спільноти.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А

Таблиця А.1

Узагальнена характеристика експортних операцій України з торговельними партнерами за окремими товарними позиціями УКТЗЕД 7202 «Феросплави» у 2010 році⁵⁴

УКТЗЕД	Країна	Експорт України (дані Державної служби статистики України)			Імпорт торговельних партнерів (дані статистичних органів торговельних партнерів України)			Різниця у митній вартості, дол./1 т
		Вартість, тис. дол. США	Кількість, тонни	Митна вартість, дол./1 т	Вартість, тис. дол. США	Кількість, тонни	Митна вартість, дол./1 т	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
720211	Іран	21 407,0	27 754,5	771,3	19 797,3	14 887,4	1 329,8	-556,5
	Корея	35 079,7	43 012,6	815,6	39 139,4	28 695,0	1 364,0	-548,4
	Румунія	2 280,8	2 794,2	816,3	4 376,6	2 880,2	1 519,6	-703,3
	Росія	10 493,4	13 491,0	777,8	11 425,0	14 597,4	782,7	-4,9
	Швейцарія	780,0	1 001,0	779,2	3 064,1	2 125,5	1 441,6	-662,4
	Туреччина	2 412,9	3 374,7	715,0	3 893,3	1 652,6	2 355,8	-1 640,8
	США	27 364,0	36 278,7	754,3	51 259,2	31 569,3	1 623,7	-869,4
	Усього	127 113,5	160 963,6	789,7	169 644,8	146 809,8	1 155,5	-365,8
720221	Австрія	4 966,6	4 542,4	1 093,4	8 101,7	5 148,9	1 573,5	-480,1

⁵³ Усі таблиці додатків А, Б, В, Г складені та розраховані авторським колективом на основі даних Державного комітету статистики України, Світового банку та Світової організації торгівлі.

⁵⁴ Довідково: середня світова вартість експортованого феромарганцю з масовою часткою вуглецю понад 2% (УКТЗЕД – 72011) становить 1 354,7 дол./тону; феросиліцію з масовою часткою силіцію понад 55% (72021) – 1 647,3 дол./тону; феронікельно (720260) – 4 935,8 дол./тону; феросилікомарганцю (720230) – 1 444,8 дол./тону.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Білорусь	4 388,5	2 875,7	1 526,1	4 500,6	2 879,8	1 562,8	-36,7
	Німеччина	17 709,5	16 745,3	1 057,6	5 614,8	3 754,9	1 495,3	-437,7
	Латвія	3 312,5	3 032,0	1 092,5	20 713,0	11 699,0	1 770,5	-678,0
	Польща	5 157,7	5 015,4	1 028,4	7 431,0	5 116,0	1 452,5	-424,1
	Туреччина	20 861,7	24 022,8	868,4	22 986,4	19 610,2	1 172,2	-303,8
	Узбекистан	8 050,6	5 412,0	1 487,5	0,0	0,0	0,0	0,0
720260	Усього	89 275,2	86 384,0	1 033,5	84 316,8	60 946,1	1 383,5	-350,0
	Китай	2 199,2	1 033,6	2 127,7	3 651,4	1 033,6	3 532,7	-1 405,0
	Німеччина	86 465,4	40 810,9	2 118,7	462 638,5	112 696,3	4 105,4	-1 986,7
	Республіка Корея	18 030,6	8 486,4	2 124,6	22 385,7	5 276,8	4 242,3	-2 117,7
	Нідерланди	79 367,9	37 469,3	2 118,2	0,0	0,0	0,0	-
	Італія	0,0	0,0	0,0	104 386,3	24 503,9	4 260,0	-
720230	Усього	186 601,2	87 850,2	2 124,1	593 082,0	143 510,6	4 132,7	-2 008,6
	Австрія	18 799,4	20 255,9	928,1	26 791,0	18 757,9	1 428,3	-500,2
	Білорусь	21 000,0	14 214,2	1 477,4	21 608,5	13 692,2	1 578,2	-1 00,8
	Чехія	10 720,5	12 163,5	881,4	16 605,0	12 909,1	1 286,3	-404,9
	Франція+Монако	11 112,2	11 917,8	932,4	13 266,7	8 562,3	1 549,4	-617,0
	Німеччина	25 994,8	28 341,5	917,2	24 308,5	17 695,0	1 373,8	-456,6
	Італія	10 589,7	11 108,5	953,3	21 860,8	16 663,6	1 311,9	-358,6
	Японія	18 180,7	16 807,7	1 081,7	39 466,3	25 711,4	1 535,0	-453,3
	Корея	3 1638,2	29 567,5	1 070,0	46 167,6	31 599,1	1 461,0	-391,0
	Латвія	3 734,9	4 137,5	902,7	17 302,3	11 977,3	1 444,6	-541,9
	Люксембург	0,0	0,0	0,0	20 680,9	13 142,7	1 573,6	-
	Польща	27 983,5	30 211,5	926,3	40 631,0	30 500,5	1 332,1	-405,9
	Росія	190 277,6	177 337,7	1 073,0	190 021,8	176 424,4	10 771,1	-4,1
	Іспанія	10 906,7	11 756,0	927,8	18 726,6	12 250,9	1 528,6	-600,8
	Туреччина	149 188,4	156 368,6	954,1	222 966,1	157 268,3	1 417,7	-463,7
	Усього	735 312,5	734 830,2	1 000,7	936 981,3	705 333,5	1 328,4	-327,8
	Усього за товарною позицією 7202	1 138 302,5	1 070 028,0	1 063,8	1 784 025,0	1 056 600,0	1 688,5	-624,7

ДОДАТОК Б

Таблиця Б.1
Економічні та фіскальні дані щодо імпорту окремих товарів в Україну з Китаю
(тис. дол. США)

Товарна позиція	2008 рік			2009 рік			2010 рік		
	Різниця між даними Китаю та України ⁵⁵	Ставка мита, % ⁵⁶	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ) ⁵⁷	Різниця між даними Китаю та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Китаю та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)
Продовольчі товари	-87396,2	13,9	32036,0	-7527,1	10,4	2443,9	-33474,0	11,4	11274,0
Гербіциди	-60424,2	6,5	16797,9	-37801,4	6,5	10453,2	-59318,2	6,5	16490,4
Текстильні матеріали	-307203,5	16,4	121972,1	-179743,9	15,9	70222,3	-183526,8	2,8	42915,9
Текстильний та трикотажний одяг	-714025,7	20,4	317855,7	-480617,3	19,7	209972,1	-482889,3	11,1	160666,9
Взуття	-57196,3	10,0	18302,8	-127478,6	10,0	40697,1	-133283,7	10,0	42650,8
Вироби з чорних металів	-151876,9	2,5	34931,7	-15887,5	7,1	4536,8	-48769,6	2,2	11018,0
Котли, обладнання, у т.ч.:	-508589,4	2,9	119233,7	-186995,8	2,1	42201,2	-350688,9	2,0	78554,3
-насоси	-26017,8	0,0	5203,6	-18032,5	0,0	3606,5	-22936,8	0,2	4642,4
-кондиціонери	-88611,8	5,0	23039,1	-5245,7	3,0	1238,0	-31146,3	2,3	7085,2
-печи хлорокварські, холодильники	-63697,9	4,6	16225,1	-11533,3	3,0	2719,1	-13821,0	2,5	3185,5
-пральні машини	-49575,7	6,0	13484,6	-14747,9	5,7	3960,1	-9483,5	5,7	2546,5
-електроінструменти	-64577,9	3,1	15341,1	-24476,9	3,1	5800,1	-52408,0	3,1	12418,6
-кранці, вентилі	-119501,8	0,0	23900,4	-54510,2	0,0	10902,0	-81297,5	0,0	16259,5
Електричні машини та обладнання, у т.ч.:	-337578,4	5,3	89147,7	-10788,5	4,1	2688,5	-49603,7	3,9	12236,2
- мобільні телефони	-32464,6	0,0	6492,9	-	0,0	0,0	-	0,0	0,0
-кольорові телевізори	-121930,9	11,1	40568,8	-30769,4	8,8	9406,8	-38931,0	8,5	11757,2
Автомобілі легкові	-327566,5	25,0	163783,2	-31736,3	10,1	10193,7	-26424,8	10,0	8455,9
Кузови до автомобілів	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	569,7	-7370,4	0,0	1474,1
Мотоцикли	-123829,0	10,0	39625,3	-4155,7	10,0	1329,8	-2298,5	10,0	735,5
Велосипеди	-23590,3	10,0	7548,9	-8249,5	10,0	2639,8	-13955,8	10,0	4465,9
Меблі, прашки	-159734,3	8,1	47530,5	-43817,9	5,6	11723,9	-24535,5	5,5	6529,4
Усього	-2859010,6	7,7⁵⁸	1008765,5	-1137148,0	6,4	409672,2	-1416138,9	5,1	397467,4

⁵⁵ За даними офіційної статистики торговельних партнерів.

⁵⁶ Середня ставка мита визначається автором на підставі даних Митного тарифу України за відповідні роки.

⁵⁷ Сума умовно несплачених податків (ПДВ, мито) на товарний імпорт розраховувалася автором самостійно. У подієзних товарних позиціях (алкоголь, нафта, автомобілі) акцизний збір не визначається, оскільки відсутні кількісні дані щодо імпорту таких товарів.

⁵⁸ Середня ставка мита на аналізовані товарні позиції за УКТЗЕД Митного тарифу України за відповідний рік.

Додаток Б

Продовження таблиці Б.1

Товарна позиція	2011 рік			2012 рік		
	Різниця між даними Китаю та України ⁵⁹	Ставка мита, % ⁶⁰	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ) ⁶¹	Різниця між даними Китаю та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)
Продовольчі товари	-59247,4	11,4	19954,5	-64049,4	6,52	17821,1
Гербіциди	-22273,0	6,5	6191,9	-50984,2	6,5	14173,6
Текстильні матеріали	-198467,2	2,5	45647,5	-149194,8	4,2	37358,4
Текстильний та трикотажний одяг	-749199,3	11,1	249273,6	-423889,0	10,6	138696,5
Взуття	-266736,4	10,0	85355,6	-	10,0	0,0
Вироби з чорних металів	-60716,0	3,3	14533,0	-	2,7	0,0
Котли, обладнання, у т.ч.:	-472567,1	1,9	105287,9	-370576,7	2,1	83254,6
-насоси	-27970,8	0,0	5594,2	-20444,9	0,0	4089,0
-печи хлорокварські, холодильники	-103475,6	2,5	23799,4	-56185,4	1,9	12529,3
- пральні машини	-19534,3	2,3	4434,3	-25115,7	2,1	5662,1
- електроінструменти	-52705,7	3,7	12881,3	-22360,9	2,9	5236,9
-крани, вентилі	-98614,2	0,0	19722,8	-88883,5	0,0	17776,7
Електричні машини та обладнання, у т.ч.:	-	5,6	0,0	-	3,8	0,0
- мобільні телефони	-30709,9	4,8	7910,9	-22357,5	4,8	5759,3
-кольорові телевізори	-94849,1	9,7	29953,3	-106863,7	10,0	34196,4
Автомобілі легкові	-	1,1	0,0	-	1,0	0,0
Кузови до автомобілів	-10150,2	10,0	3248,1	-13625,1	10,0	4360,0
Мотоцикли	-18847,2	10,0	6031,1	-19509,9	10,0	6243,2
Велосипеди	-43433,1	1,6	9520,5	-	4,3	0,0
Меблі, іграшки	-1996485,9	4,9 ⁶²	574997,1	-1198692,9	4,7	336103,8

Таблиця Б.2
Економічні та фіскальні дані щодо імпорту окремих товарів в Україну з Німеччини
(тис. дол. США)

Товарна позиція	2008 рік			2009 рік			2010 рік		
	Різниця між даними Німеччини та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Німеччини та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Німеччини та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)
Гербіциди	-52 561,1	6,5	14 612,0	-17 410,5	6,5	4 840,1	-25 296,7	6,5	7 032,5
Текстильні матеріали	-30 036,4	16,4	11 925,7	-35 575,1	15,9	13 898,5	-34 611,8	2,8	8 093,6
Одяг текстильний та трикотажний	-128 227,9	20,4	57 081,9	-86 241,1	19,7	37 677,0	-81 546,9	11,1	27 132,3
Взуття	-30 842,9	10,0	9 869,7	-19 160,6	10,0	6 131,4	-15 641,3	10,0	5 005,2
Необроблене золото	-207 523,8	2,5	477 30,5	-42 277,3	2,5	9 723,8	-	2,5	0,0
Котли, машини, обладнання, у т.ч.:	-1 003 386,6	2,9	235 346,3	-431 381,0	2,1	97 354,1	-502 430,5	2,0	112 544,4
- кондиционери	-6 381,1	5,0	1 659,1	-7 237,2	3,0	1 708,0	-1 366,3	2,3	310,6
- печі хлібопекарські, холодильники	-80 856,6	4,6	20 595,8	-42 090,3	3,0	9 923,2	-50 499,9	2,5	11 639,2
- промислове обладнання	-110 896,7	3,4	26 703,9	-19 143,7	3,1	4 540,9	-13 414,5	3,1	3 181,9
- крани, навантажувачі, бульдозери	-49 148,9	2,2	11 115,5	-39 007,6	0,3	7 937,3	-31 196,7	0,3	6 347,9
- машини або механізми для с/г	-87 202,6	1,3	18 790,4	-54 090,7	0,3	11 025,8	-380 10,9	0,3	7 748,1
- обладнання друкярське	-55 110,3	3,9	13 601,2	-35 864,6	3,4	8 623,3	-49 529,8	3,4	11 908,9
- пральні машини	-35 190,7	6,0	9 571,9	-20 141,2	5,7	5 408,3	-5 282,7	5,7	1 418,5
- електронструменти	-19 903,1	3,1	4 728,2	-5 328,9	3,1	1 262,7	-5 258,9	3,1	1 246,1
- ПЕОМ	-131 019,6	0,8	27 508,9	-43 507,9	0,0	8 701,6	-72 836,3	0,0	14 567,3
- крани, вентиляти	-26 631,6	0,0	5 326,3	-17 042,2	0,0	3 408,4	-19 420,1	0,0	3 884,0
Електричні машини, обладнання, у т.ч.:	-621 707,0	5,3	164 180,4	-260 980,1	4,1	65 036,2	-271 743,4	3,9	67 033,7
- телефони	-103 495,9	0,0	20 689,2	-30 925,8	0,0	6 185,2	-23 678,6	0,0	4 735,7
- мобільні телефони	-116 909,1	0,0	23 381,8	-39 580,5	0,0	7 916,1	-6 968,7	0,0	1 393,7
- кольорові телевізори	-163 503,1	11,1	54 400,8	-93 043,1	8,8	28 445,1	-34 061,1	8,5	10 286,4
Автомобілі легкові	-220 141,0	25,0	11 007,0	-	10,1	0,0	-15 652,5	10,0	0,0
Автомобілі вантажні	-37 341,0	18,4	15 722,1	-	7,3	0,0	-	7,3	0,0
Кузови до автомобілів	-	0,0	0,0	-4 630,8	0,0	926,2	-18 393,8	0,0	3 678,8
Апарати літальні та частини до них	-39 264,8	0,3	7 970,8	-80 367,8	2,5	27 231,3	-79 665,6	1,7	17 596,5
Медичне обладнання	-	-	-	-	0,0	1 607,3	-6 383,8	0,0	1 276,8
Усього	-2 371 511,5	6,1	674 509,7	-905 693,3	4,5	264 425,9	-971 700,6	3,5	249 393,7

Додатки

Продовження таблиці Б.2

Товарна позиція	2011 рік			2012 рік		
	Різниця між даними Німеччини та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Німеччини та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)
Гербіциди	-19 721,5	6,5	5 482,6	-28 585,5	6,5	7 946,8
Текстильні матеріали	-38 724,3	4,5	9 826,7	-35 190,9	4,5	8 930,0
Одяг текстильний та трикотажний	-127 638,6	7,3	36 632,3	-125 045,0	7,6	36 458,1
Взуття	-49 356,9	10,0	15 794,2	-28 107,6	10,0	8 994,4
Необроблене золото	-	2,5	0,0	-	3,0	0,0
Котли, машини, обладнання, у т.ч.:	-328 757,9	2,1	74 036,3	-463 436,8	1,5	100 862,4
- кондиционери	-44 491,4	0,0	8 898,3	-35 754,0	2,5	8 223,4
- печі хлібопекарські, холодильники	-29 148,0	0,2	5 910,0	-6 387,8	0,0	1 277,6
- промислове обладнання	-8 902,9	2,8	2 074,4	-9 673,9	2,8	2 254,0
- крани, навантажувачі, бульдозери	-	1,7	0,0	-30 045,2	1,4	6 499,4
- машини або механізми для с/г	-92 159,1	0,8	19 349,7	-137 948,6	1,0	29 245,1
- обладнання друкярське	-72 679,8	3,7	17 762,9	-32 016,6	3,7	7 824,9
- пральні машини	-2 591,4	5,0	673,8	-2 456,3	5,0	638,6
- електронструменти	-5 803,1	3,6	1 411,3	-4 651,8	2,0	1 042,0
- ПЕОМ	-143 406,6	0,0	28 681,3	-142 891,9	0,0	28 578,4
- крани, вентиляти	-21 212,0	0,0	4 242,4	-14 666,9	0,0	2 933,4
Електричні машини, обладнання, у т.ч.:	-256 960,0	3,8	63 109,4	-331 035,8	3,5	79 912,0
- телефони	-56 197,1	0,0	11 239,4	-28 405,5	0,0	5 681,1
- мобільні телефони	-	0,0	0,0	-10 877,7	0,0	2 175,5
- кольорові телевізори	-32 559,3	4,8	8 387,3	-14 283,1	4,8	3 679,3
Автомобілі легкові	-	9,4	0,0	-	9,2	0,0
Автомобілі вантажні	-	10,0	0,0	-	10,0	0,0
Кузови до автомобілів	-32 365,1	1,8	7 172,1	-11 950,5	3,1	2 827,5
Апарати літальні та частини до них	-	0,0	0,0	-16 742,6	0,0	3 348,5
Медичне обладнання	-21 397,8	0,0	4 279,6	-21 461,3	0,0	4 292,3
Усього	-874 922,0	3,2	216 333,0	-1 044 813,6	3,3	253 572,1

Додаток Б

Таблиця Б.3
Економічні та фіскальні дані щодо імпорту окремих товарів в Україну з Польщі
(тис. дол. США)

Товарна позиція	2008 рік				2009 рік				2010 рік			
	Різниця між даними Польщі та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Польщі та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Польщі та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Польщі та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)
1												
Овочі	-13172,1	13,7	4806,2	-8927,0	14,0	3288,4	-6638,6	14,0	2443,0			
Фрукти	-64668,8	8,3	19369,3	-48383,7	7,7	14141,6	-49402,1	7,7	14445,2			
Готові харчові продукти	-27250,5	13,4	9822,2	-28571,3	10,4	9293,7	-39908,3	10,1	12818,6			
Засоби косметології та гігієни	-85632,1	6,5	23805,7	-108517,0	6,5	30167,7	-61937,7	6,5	17218,7			
Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	-133278,1	3,7	32557,2	-93245,0	3,6	22710,8	-53154,8	3,6	12927,2			
Шини гумові	-61269,1	15,4	23583,7	-45782,3	8,8	13969,1	-40929,7	8,6	12409,9			
Плити деревоволокнисті	-23133,3	1,4	5023,6	-13777,1	0,0	2755,4	-17189,3	0,0	3437,9			
Текстильні матеріали	-75396,2	16,4	29935,3	-45645,9	15,9	17832,9	-46525,9	11,1	15502,4			
Одяг текстильний та трикотажний	-111013,9	20,4	49418,9	-105350,0	19,7	46025,3	-128766,0	14,6	48313,0			
Взуття	-54794,8	10,0	17534,3	-43793,1	10,0	14013,8	-50519,7	10,0	16166,3			
Печі, котли, кухонні плити	-67344,7	5,7	18075,3	-25017,8	5,5	6654,7	-27091,9	5,5	7206,4			
Радіатори, нагрівачі повітря	-9090,6	7,2	2603,6	-4313,1	4,4	1090,3	-1665,1	4,2	417,0			
Дріт мідний	-77815,0	7,7	22725,1	-15363,2	0,0	3072,6	-5267,4	0,0	1052,5			
Котли, машини, обладнання, у т.ч.: - котли для опалення	-433158,6	2,9	101549,7	-216928,5	2,1	48956,4	-212227,4	2,1	47793,6			
- двигуни внутрішнього згорання	-86784,7	3,9	21408,0	-11636,6	3,9	2870,5	-13300,5	4,1	3314,5			
- частини до двигунів	-25271,5	1,7	5557,7	-11815,5	0,0	2363,1	-10095,5	0,0	2019,1			
- печі хлібопекарські, холодильники	-50416,5	4,6	12842,1	-16830,0	3,0	3967,8	-21221,0	4,3	5339,2			
- машини або механізми для с/г	-44445,9	1,3	9577,2	-9581,6	0,3	1953,1	-3013,7	0,0	602,7			
- обладнання друкарське	-11015,7	3,9	2718,7	-3951,6	3,4	950,1	-6853,0	3,4	1650,2			
- пральні машини	-9630,4	6,0	2619,5	-3636,8	5,7	976,6	-16529,2	5,7	4436,4			

Додатки

Продовження таблиці Б.3

Товарна позиція	2011 рік				2012 рік				
	Різниця між даними Польщі та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Польщі та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Польщі та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)
1									
Електричні машини та обладнання, у т.ч.	-186118,7	5,3	49150,2	-158844,4	4,1	39584,0	-243698,7	4,0	60437,3
- електродвигуни	-20948,2	8,1	6223,3	-11505,1	7,7	3365,5	-16097,2	10,0	5151,1
- мобільні телефони	-27239,8	0,0	5448,0	-29038,4	0,0	5807,7	-40448,1	0,0	8809,6
- кольорові телевізори	-27603,2	11,1	9184,1	-54180,7	8,8	16564,1	-63148,8	9,3	19677,2
- електрична апаратура для вимірювання	-3990,8	3,1	945,2	-13090,3	2,1	2954,2	-12082,9	2,3	2750,1
- лампи електричні	-13770,4	5,0	3580,3	-5880,5	4,0	1461,2	-7051,5	4,0	1748,8
- проводи ізоляовані	-23979,8	9,2	7440,5	-9550,3	4,3	2400,6	-29644,3	4,3	7458,5
Автомобілі легкові (1000–3000 см³)	-113859,5	25,0	56929,8	-17382,7	10,1	5883,3	-17159,2	9,8	5449,8
Автомобілі вантажні	-83266,7	18,4	35058,6	-11692,2	7,3	3363,3	-14874,0	7,3	4277,8
Кузови до автомобілів	-340079,3	0,0	68015,9	-80086,7	0,0	16017,3	-71343,4	0,0	14268,7
Меблі	-83055,4	9,6	26218,9	-37617,3	3,8	9238,8	-14408,1	0,1	2898,9
Іграшки	-9387,1	5,5	2493,6	-6928,7	4,6	1769,9	-8109,0	0,0	1621,8
Усього	-2052784,4	7,8	598667,1	-1116166,9	5,6	309527,4	-1110811,5	5,2	301105,8

Додаток Б

Товарна позиція	2011 рік				2012 рік				
	Різниця між даними Польщі та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Польщі та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Польщі та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)
1									
Овочі	-17701,4	13,8	6481,0	-25195,2	10,8	8313,4			
Фрукти	-94122,2	8,9	28820,2	-123156,3	8,9	37710,5			
Готові харчові продукти	-53917,3	11,7	18327,6	-49051,5	11,0	16255,7			
Засоби косметології та гігієни	-61509,5	6,5	17099,6	-65501,1	6,5	18209,3			
Пластмаси, полімерні матеріали та вироби з них	-66554,5	3,5	16122,2	-67563,8	5,4	17899,0			
Шини гумові	-55126,1	6,0	14994,3	-48493,5	6,0	13190,2			
Плити деревоволокнисті	-13756,1	0,0	2751,2	-6217,2	0,0	1243,4			
Текстильні матеріали	-45882,2	5,8	12353,3	-46184,5	3,6	11232,1			
Одяг текстильний та трикотажний	-158243,8	8,5	47789,6	-164746,4	10,4	53549,2			

1	2	3	4	5	6	7
Взуття	-65999,1	10,0	21 119,7	-34218,0	10,0	10949,8
Печі, котли, кухонні плити	-17 948,9	10,0	5743,7	-16583,0	6,3	4560,3
Радіатори, нагрівачі повітря	-922,2	5,0	239,8	-2638,5	5,0	686,0
Дріт мідний	-2439,2	0,0	487,8	1023,4	0,0	-204,7
Котли, машини, обладнання, у т.ч.:	-243708,5	1,4	52836,0	-246319,0	1,4	53283,7
- котли для опалення	-15393,4	5,8	4150,1	-13853,9	5,8	3735,0
- двигуни внутрішнього згорання	-3899,8	2,5	897,0	-1138,1	2,5	261,8
- частини до двигунів	-13415,3	0,0	2683,1	-12060,4	0,0	2412,1
- печі хлібопекарські, холодильники	-15906,9	0,8	3334,1	-16271,6	1,3	3514,0
- машини або механізми для с/г	-14169,0	0,0	2833,8	-29278,5	0,0	5855,7
- обладнання друкарське	-8048,1	3,4	1935,1	-3866,5	3,7	945,0
- пральні машини	-10618,2	5,0	2760,7	-9643,4	5,0	2507,3
Електричні машини та обладнання, у т.ч.:	-224375,8	4,2	56049,1	-245945,7	4,2	61437,2
- електроплити кухонні	-15845,5	7,1	4519,1	-12176,7	8,1	3623,3
- мобільні телефони	-40887,7	0,0	8177,5	-38489,3	0,0	7697,9
- кольорові телевізори	-49447,2	4,8	12737,6	-59269,1	4,8	15267,7
- електрична апаратура для вмикання	-10417,9	1,5	2264,9	-12246,8	1,4	2647,8
- лампи електричні	-9123,4	4,2	2279,0	-8508,1	4,2	2125,3
- проводи ізольовані	-8387,1	1,8	1861,6	-5641,2	1,8	1252,1
Автомобілі легкові (1000–3000 см³)	-32187,8	9,8	10211,3	-54146,4	9,8	17164,4
Автомобілі вантажні	-65504,7	8,8	19978,9	-129906,5	8,3	38982,3
Кузови до автомобілів	-57699,2	2,5	13236,2	-54431,9	2,5	12499,7
Меблі	-26078,0	3,4	6263,9	-16345,2	4,3	4120,3
Іграшки	-9037,9	5,3	2382,4	-12346,3	5,3	3254,5
Усього	-1312714,4	4,9	353267,8	-1116166,9	4,8	384336,4

Таблиця Б. 4
Економічні та фіскальні дані щодо імпорту окремих товарів в Україну з Італії
(тис. дол. США)

Товарна позиція	2008 рік			2009 рік			2010 рік		
	Різниця між даними Італії та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Італії та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Італії та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)
Шкіряні сумки	-22995,7	12,5	8048,5	-9738,7	12,5	3408,5	-10905,4	12,5	3816,9
Одяг з шкіри	-20618,9	12,0	7092,9	-10743,3	6,9	3035,6	-9323,5	6,9	2684,4
Одяг з хутра	-17272,3	12,0	5941,7	-10203,5	10,0	3265,1	-13912,1	10,0	4451,9
Вироби сталючі	-16594,9	0,0	3319,0	-9521,6	0,0	1904,3	-8036,0	0,0	1607,2
Текстильні матеріали	-	16,4	0,0	-	15,9	0,0	-	2,8	0,0
Одяг текстильний та трикотажний	-440617,7	20,4	195986,8	-233708,3	19,7	101990,3	-284095,0	11,5	78983,6
Взуття з натуральної шкіри	-147500,2	10,0	47200,1	-81765,3	10,0	26164,9	-87442,4	10,0	27981,6
Вироби з каменю, гіпсу, цементу, керамічні вироби, вироби зі скла	-60543,8	8,4	18182,5	-41920,5	7,1	11970,8	-30777,0	7,1	8781,3
Котли, машини, обладнання	-402305,0	2,9	94316,4	-179726,1	2,1	40560,6	-116433,1	2,0	26081,0
Інші меблі та їх частини	-227632,0	15,0	86500,2	-150818,4	0,0	30163,7	-122103,4	0,0	24420,7
Усього	-1356080,5	11,0	466587,9	-728145,6	8,4	222463,9	-633027,8	6,3	178758,6

Товарна позиція	2011 рік		Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)
	Різниця між даними Італії та України	Ставка мита, %	
Шкіряні сумки	-14320,5	12,5	5012,2
Одяг з шкіри	-12208,0	6,9	3449,5
Одяг з хутра	-17781,1	7,5	5156,5
Вироби сталючі	-9282,2	0,0	1856,4
Текстильні матеріали	-	4,2	0,0
Одяг текстильний та трикотажний	-268475,6	11,5	90583,7
Взуття з натуральної шкіри	-112365,0	10,0	35956,8
Вироби з каменю, гіпсу, цементу, керамічні вироби, вироби зі скла	-41670,9	6,6	11609,5
Котли, машини, обладнання	-141352,9	1,6	30916,7
Інші меблі та їх частини	-129138,2	0,0	25827,6
Усього	-746594,4	6,1	210369,0

Таблиця Б.5
Економічні та фіскальні дані щодо імпорту окремих товарів в Україну з Угорщини
(тис. дол. США)

Товарна позиція	2008 рік			2009 рік			2010 рік		
	Різниця між даними Угорщини та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Угорщини та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Угорщини та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)
Готові харчові продукти	-19501,4	13,4	7029,1	-11484,7	10,4	3735,7	-17248,8	10,4	5602,4
Світли нафтопродукти	-49119,3	0,5	10089,1	-3237,2	1,8	718,5	-3841,3	1,8	851,2
Лікарські засоби	-134883,3	0,0	26976,7	-94101,8	0,0	18320,4	-143546,6	0,0	28709,3
Печі, котли, кухонні плити	-15316,7	5,7	4111,0	-3188,1	5,5	848,0	-3984,6	5,5	1059,9
Котли, машини, обладнання, у т.ч.:	-114638,8	2,9	26875,9	-45587,1	2,1	10288,1	-28258,8	2,0	6330,0
- насоси	-18136,0	0,0	3627,2	-4207,3	0,0	841,5	-5906,1	0,2	1195,4
- печі хлібопекарські, холодильники, морозильники	-9040,5	4,6	2302,8	-6125,4	3,0	1444,1	-5092,2	2,5	1173,7
- пральні машини	-11431,9	6,0	3109,5	-4800,1	5,7	1288,9	-6218,8	5,7	1669,9
- ПЕОМ	-14781,5	0,8	3103,5	-8664,6	0,0	1732,9	-958,1	0,0	191,6
Електричні машини та обладнання, у т.ч.:	-561081,2	5,3	148170,3	-336729,4	4,1	83913,0	-404252,3	3,9	99721,0
- електроплити кухонні	-12612,9	8,1	3747,0	-11798,2	7,7	3451,2	-15066,6	0,0	3013,3
- телефони	-33642,5	0,0	6728,5	-11502,0	0,0	220,4	-14290,9	0,0	2858,2
- мобільні телефони	-536113,8	0,0	107222,8	-17502,4	0,0	3500,5	-28757,5	0,0	5751,5
- кольорові телевізори	-47980,1	11,1	15963,9	-36632,2	8,8	11199,2	-26000,3	8,5	7852,1
- електрична апаратура для вмикання	-20696,1	3,1	4901,7	-31642,9	2,1	7141,2	-22495,0	2,1	5076,7
- електронні схеми та мікро-модулі	23160,3	0,0	0,0	-90024,2	0,0	18004,8	-98810,9	0,0	19762,2
- провідні ізолювані	-17621,1	9,2	5467,5	-35538,2	4,3	8932,9	-27924,2	4,3	7012,3
- апаратура ізолювана	-27275,8	5,0	7091,7	-32896,9	5,0	8553,2	-30417,4	5,0	7908,5
Автомобілі легкові (1000–3000 см ³)	-18200,6	25,0	9100,3	-29700,4	10,1	9539,8	-102840,7	10,0	32909,0
Купови до автомобілів	-6247,9	0,0	1249,6	-3856,4	0,0	771,3	-3131,6	0,0	626,3
Медичне обладнання	-9372,6	0,3	1902,6	-8067,9	0,0	1613,6	-8409,2	0,0	1681,8
Усього	-928361,8	4,8	235504,6	-535953,0	3,4	130248,3	-715513,9	3,1	177491,0

Додатки

Продовження таблиці Б.5

Товарна позиція	2011 рік			2012 рік		
	Різниця між даними Угорщини та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)	Різниця між даними Угорщини та України	Ставка мита, %	Несплачені податки на імпорт (мито, ПДВ)
Готові харчові продукти	-13345,4	9,3	4152,0	-11144,8	9,3	3468,7
Світли нафтопродукти	-8402,2	4,3	2114,0	-7182,9	4,3	1807,2
Лікарські засоби	-149829,9	0,0	29966,0	-197907,3	0,0	39581,5
Печі, котли, кухонні плити	-192,0	5,0	49,9	-426,1	5,0	110,8
Котли, машини, обладнання, у т.ч.:	-21140,1	1,9	4715,1	-33032,2	2,0	7407,1
- насоси	-8347,9	0,0	1669,6	-8763,8	0,0	1752,8
- печі хлібопекарські, холодильники, морозильники	-2935,0	2,3	666,2	-4891,5	3,0	1154,4
- пральні машини	-268,4	5,0	69,8	-99,0	5,0	25,7
- ПЕОМ	6121,8	0,0	0,0	-1043,9	0,0	208,8
Електричні машини та обладнання, у т.ч.:	-433689,3	3,3	103911,9	-461182,9	3,3	110499,4
- електроплити кухонні	-11992,4	10,0	3837,6	-9854,7	8,0	2917,0
- телефони	-15276,7	0,0	3055,3	-4312,8	0,0	862,6
- мобільні телефони	-16794,6	0,0	3358,9	-15467,1	0,0	3093,4
- кольорові телевізори	-49867,1	4,8	12845,8	-41317,9	4,8	10643,5
- електрична апаратура для вмикання	18089,6	0,0	0,0	-21705,5	1,3	4666,7
- електронні схеми та мікро-модулі	-108927,4	0,0	21785,5	-133224,4	0,0	26644,9
- апаратура ізолювані	-33691,5	3,9	8315,1	-27460,4	3,9	6777,2
- провідна ізолювана	-23571,7	5,0	6128,6	-22073,6	5,0	5739,1
Автомобілі легкові (1000–3000 см ³)	-267618,8	9,7	84514,0	-352177,3	8,0	104244,5
Купови до автомобілів	-3369,7	1,7	742,7	-2422,2	1,5	528,0
Медичне обладнання	-3003,0	0,0	600,6	-	0,0	0,0
Усього	-900590,4	3,1	230766,2	-1065475,8	3,1	267647,3

Додаток Б

ДОДАТОК В

Таблиця В.1

Статистичні дані торговельних оборотів між країнами-партнерами України Товарна позиція – б1 «Одяг трикотажний»

Додатки

Країни-партнери України	2008 рік			2009 рік			2010 рік			
	Експорт	Імпорт	Кр, Митна вартість шкарпеток, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Кр, Митна вартість шкарпеток, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Кр, Митна вартість шкарпеток, дол./шт.	
Усього, у т.ч.:	1 044 151,5	343 484,1	0,3	672 053,0	214 838,8	0,3	811 307,6	388 424,0	0,5	0,17
Білорусь	25 456,1	25 445,4	1,0	17 926,2	18 008,3	1,0	19 767,6	20 039,7	1,0	1,48
Китай	548 077,7	157 007,7	0,3	348 120,4	113 460,4	0,3	477 700,3	245 499,7	0,5	0,14
Франція	30 067,3	18 439,9	0,1	15 549,3	10 985,5	0,1	16 826,7	13 112,0	0,1	1,43
Німеччина	43 467,0	4 296,1	0,1	28 515,0	1 062,3	0,0	28 050,6	634,6	0,0	12,97
Угорщина	15 358,0	10 159,0	0,7	10 413,0	6 377,1	0,6	7 861,0	4 491,7	0,6	2,04
Італія	160 349,7	15 211,2	0,1	73 042,4	7 596,3	0,1	58 629,2	5 666,8	0,1	0,62
Польща	65 042,2	6 089,6	0,1	56 426,3	1 945,3	0,0	67 659,5	1 474,0	0,0	1,33
В'єтнам	26 296,4	3 827,2	0,1	9 638,8	1 667,2	0,2	12 062,8	1 483,8	0,1	0,88
Туреччина	44 878,4	70 016,4	1,6	51 283,2	23 454,5	0,5	28 169,1	62 624,1	2,2	0,14

Додаток В

Продовження таблиці В.1

Країни-партнери України	2011 рік			2012 рік		
	Експорт	Імпорт	Кр, Митна вартість шкарпеток, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Кр, Митна вартість шкарпеток, дол./шт.
Усього, у т.ч.:	855 611,9	271 691,0	0,3			
Білорусь	25 358,9	25 213,7	1,0		204 18,3	-
Китай	500 151,1	133 706,9	0,3	496 103,2	206 064,9	0,4
Франція	15 922,1	1 822,9	0,1	16 945,3	3 285,9	0,2
Німеччина	44 477,4	1 615,6	0,0	44 808,6	3 502,2	0,1
Угорщина	8 398,0	4 508,4	0,5	6 349,0	1 689,6	0,3
Італія	61 282,6	8 228,7	0,1		7 412,7	-
Польща	84 428,0	1 723,3	0,0	100 961,4	29 233,6	0,0
В'єтнам	11 484,6	3 419,4	0,3		9 348,3	-
Туреччина	52 899,2	26 666,4	0,5	85 056,1	126 286,9	1,5

Кр – коефіцієнт розбіжності по імпорту країн-партнерів, який визначається шляхом співвідношення суми імпорту товару (у цінах CIF) країни-імпортера та суми експорту товару (у цінах FOB) країни-експортера. Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країн-партнерів, вартості фрахту, страхування тощо.

**Статистичні дані торговельних оборотів
між країнами-партнерами України
Товарна позиція – 62 «Одяг текстильний»**

Країни-партнери України	2008 рік			2009 рік			2010 рік					
	Експорт	Імпорт	Кр ₁	Митна вартість жіночих костюмів, дол./кг	Експорт	Імпорт	Кр ₁	Митна вартість жіночих костюмів, дол./кг	Експорт	Імпорт	Кр ₁	Митна вартість жіночих костюмів, дол./кг.
Усього, у т.ч.:	930874,6	451436,9	0,5	6,52	608979,7	223722,3	0,4	6,93	659872,2	295602,2	0,4	7,04
Бельгія	9562,9	202,7	0,0	28,77	6431,8	172,5	0,0	87,29	6151,2	191,7	0,0	152,64
Білорусь	8783,2	8900,0	1,0	34,92	4699,3	4560,6	1,0	33,84	5333,2	5599,9	1,1	36,26
Китай	321242,1	218501,2	0,7	5,06	212903,3	117530,0	0,6	4,31	258759,3	182008,4	0,7	5,25
Франція	46721,4	4630,0	0,1	102,01	28004,6	3137,5	0,1	920,05	25082,3	3256,3	0,1	505,2
Німеччина	72283,0	5227,4	0,1	34,10	44205,0	2378,9	0,1	83,77	40262,0	1583,9	0,0	32,97
Угорщина	16319,0	5264,2	0,3	18,31	15892,0	5635,8	0,4	11,50	13816,0	3438,7	0,2	34,3
Італія	269583,3	17835,2	0,1	64,94	155383,1	9963,5	0,1	84,13	168713,5	10315,2	0,1	97,92
Нідерланди	11358,4	570,1	0,1	5,61	7049,0	319,5	0,0	43,52	5193,9	368,2	0,1	76,65
Польща	37661,0	5133,5	0,1	11,66	36646,2	2398,3	0,1	14,58	47162,1	1668,3	0,0	21,94
Росія	7596,7	9197,4	1,2	34,02	5612,4	8878,7	1,6	45,79	5504,1	8575,6	1,6	71,84
Словаччина	9382,6	1371,0	0,1	22,72	6637,8	209,5	0,0	32,01	4306,4	174,4	0,0	84,96
Туреччина	39424,1	122862,8	3,1	6,06	33091,7	28143,8	0,9	7,78	18482,7	37186,3	2,0	6,93
Великобританія	9694,9	3988,0	0,4	31,15	6649,3	3214,1	0,5	28,00	9874,1	1947,4	0,2	36,63

Додатки

Продовження таблиці В.2

Країни-партнери України	2011 рік			2012 рік				
	Експорт	Імпорт	Кр ₁	Митна вартість жіночих костюмів, дол./кг	Експорт	Імпорт	Кр ₁	Митна вартість жіночих костюмів, дол./кг
Усього, у т.ч.:	797361,8	254369,5	0,3	10,3	663980,3	616412,8	0,9	10,3
Бельгія	5250,5	261,3	0,0	213,0	4114,0	342,2	0,1	213,0
Білорусь	6898,3	7256,8	1,1	45,5	Н.Д.	8069,1	Н.Д.	45,5
Китай	310323,5	123709,4	0,4	7,5	333813,6	347451,7	1,0	7,5
Франція	29355,1	4218,3	0,1	539,3	24457,0	5140,9	0,2	539,3
Німеччина	64254,7	2494,4	0,0	56,4	62465,7	6461,6	0,1	56,4
Угорщина	15029,0	5611,9	0,4	123,2	16215,0	3067,3	0,2	123,2
Італія	200655,4	10274,1	0,1	241,4	Н.Д.	7311,7	Н.Д.	241,4
Нідерланди	5571,1	257,1	0,0	39,3	5192,8	126,1	0,0	39,3
Польща	51320,1	1990,3	0,0	22,9	58803,1	4023,4	0,1	22,9
Росія	8700,4	5819,6	0,7	58,4	816,7	4718,2	0,5	58,4
Словаччина	3571,7	164,7	0,0	149,1	2083,9	164,7	0,1	149,1
Туреччина	43583,6	25640,7	0,6	6,2	65060,6	153266,4	2,4	6,2
Великобританія	15207,3	2035,0	0,1	15,3	20607,4	373,1	0,0	15,3

Додаток В

Кр₁ – коефіцієнт розбіжності по імпорту країн-партнерів, який визначається шляхом співвідношення суми імпорту товару (у цінах CIF) країни-імпортера та суми експорту товару (у цінах FOB) країни-експортера. Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країн-партнерів, вартості фрахту, страхування тощо.

Таблиця В.3

**Статистичні дані торговельних оборотів
між країнами-партнерами України**
Товарна позиція – 63 «Інші готові текстильні вироби»
(тис. дол. США)

Країни-партнери України	2008 рік			2009 рік			2010 рік		
	Експорт	Імпорт	Кр _і	Експорт	Імпорт	Кр _і	Експорт	Імпорт	Кр _і
Усього, у т.ч.:	332 782,5	163 781,0	0,5	228 028,8	119 643,1	0,5	296 656,8	200 417,9	0,7
Китай	169 938,4	53 671,6	0,3	118 276,0	35 621,9	0,3	146 121,0	60 441,4	0,4
Німеччина	24 292,0	16 437,6	0,7	18 302,0	10 449,5	0,6	20 127,0	13 518,1	0,7
Італія	5 242,0	4 082,7	0,8	2 052,4	1 278,8	0,6	3 595,0	3 092,5	0,9
Литва	4 853,9	1 755,5	0,4	5 568,0	441,3	0,1	7 481,8	637,4	0,1
Нідерланди	4 615,3	3 064,6	0,7	5 547,6	6 036,0	1,1	9 607,8	13 970,4	1,5
Польща	16 975,6	9 505,0	0,6	14 528,3	8 667,4	0,6	18 628,1	14 885,9	0,8
Швейцарія	4 075,7	2 687,5	0,7	4 064,1	3 756,1	0,9	4 625,1	5 386,0	1,2
Туреччина	27 731,8	14 500,8	0,5	8 100,0	6 420,1	0,8	11 588,1	9 600,4	0,8
Великобританія	39 273,3	26 275,1	0,7	31 772,7	28 643,2	0,9	47 078,9	45 713,3	1,0

Країни-партнери України	2011 рік			2012 рік		
	Експорт	Імпорт	Кр _і	Експорт	Імпорт	Кр _і
Усього, у т.ч.:	330 498,9	230 153,1	0,7	351 229,5	254 611,7	0,7
Китай	157 731,5	58 411,1	0,4	130 095,9	78 625,0	0,6
Німеччина	24 003,7	14 260,8	0,6	32 352,4	18 581,5	0,6
Італія	6 664,8	15 320,1	2,3	Н.Д.	2 392,5	-
Литва	8 836,0	418,8	0,0	12 912,6	822,7	0,1
Нідерланди	12 489,0	17 910,8	1,4	9 972,7	8 656,7	0,9
Польща	25 480,9	15 424,5	0,6	33 215,5	14 125,6	0,4
Швейцарія	5 143,5	6 459,9	1,3	7 714,7	9 509,3	1,2
Туреччина	21 330,8	10 248,6	0,5	29 582,1	18 840,9	0,6
Великобританія	50 226,6	50 225,0	1,0	59 765,7	52 618,3	0,9

Кр_і – коефіцієнт розбіжності по імпорту країн-партнерів, який визначається шляхом співвідношення суми імпорту товару (у цінах CIF) країни-імпортера та суми експорту товару (у цінах FOB) країни-експортера. Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країн-партнерів, вартості фрахту, страхування тощо.

Таблиця В.4

**Статистичні дані торговельних оборотів
між країнами-партнерами України**
Товарна позиція – 64 «Взуття»

(тис. дол. США)

Країни-партнери України	2008 рік			2009 рік			2010 рік				
	Експорт	Імпорт	Кр _і	Митна вартість шкряного взуття, дол./пара	Експорт	Імпорт	Кр _і	Митна вартість шкряного взуття, дол./пара	Експорт	Імпорт	Кр _і
Усього, у т.ч.:	749 730,9	497 477,0	0,7	7,63	514 440,6	266 334,3	0,5	10,13	698 422,5	467 761,6	0,7
Австрія	7 297,5	379,7	0,1	14,31	4 366,5	115,4	0,0	14,71	2 804,1	359,7	0,1
Китай	403 364,7	386 514,0	1,0	6,12	294 286,5	196 536,6	0,7	7,67	455 279,2	367 523,4	0,8
Франція	5 873,9	485,7	0,1	31,88	4 418,1	1 246,3	0,3	262,58	4 500,3	1 260,3	0,3
Німеччина	30 635,0	2 903,0	0,1	15,98	18 746,0	1 464,8	0,1	18,93	16 136,1	2 108,4	0,1
Угорщина	6 840,0	4 910,2	0,7	19,06	6 560,0	3 236,7	0,5	15,24	6 339,0	5 231,5	0,8
Італія	168 189,2	212 338,8	0,1	44,86	88 728,6	132 132,2	0,1	45,32	95 181,6	179 816,0	0,2
Польща	55 940,5	6 761,7	0,1	7,98	41 861,6	2 254,7	0,1	10,34	47 850,1	2 115,5	0,0
Румунія	5 096,7	3 431,6	0,7	17,11	4 291,5	1 815,3	0,4	21,51	10 994,6	3 569,2	0,3
Росія	4 536,9	4 577,5	1,0	35,18	2 399,4	2 042,1	0,9	16,38	4 922,6	4 601,2	0,9
Словаччина	8 123,5	2 818,7	0,3	12,54	5 579,3	2 121,5	0,4	17,43	3 473,5	1 752,3	0,5
В'єтнам	4 984,7	15 551,8	3,1	16,36	4 371,5	13 401,8	3,1	17,54	Н.Д.	16 631,5	Н.Д.
Іспанія	6 284,5	1 033,7	0,2	23,15	4 560,9	930,8	0,2	37,66	5 497,1	1 649,5	0,3
Таїланд	8 876,8	3 870,4	0,4	12,26	4 017,7	2 592,5	0,6	16,41	5 837,9	2 294,6	0,4
Туреччина	1 791,0	9 917,5	5,5	4,19	1 349,4	5 596,9	4,1	8,88	1 587,0	13 136,6	8,3
Великобританія	4 260,3	383,0	0,1	18,16	2 940,6	364,4	0,1	17,64	2 964,5	289,8	0,1

Країни-партнери України	2011 рік				2012 рік			
	Експорт	Імпорт	Кр,	Митна вартість шкідливого вантажу, дол./тара	Експорт	Імпорт	Кр,	Митна вартість шкідливого вантажу, дол./тара
Усього, в т.ч.:	755 219,2	335 488,8	0,4	13,0	660 218,7	757 303,9	1,1	13,0
Австрія	6 437,6	696,0	0,1	19,1	5 434,5	15,6	0,0	19,1
Китай	438 407,1	215 510,3	0,5	10,3	478 791,8	607 477,3	1,3	10,3
Франція	4 584,4	1 911,0	0,4	163,7	5 002,0	4 178,3	0,8	163,7
Німеччина	47 242,0	2 609,3	0,1	15,4	27 760,1	2 428,5	0,1	15,4
Угорщина	6 336,0	6 754,9	1,1	4,9	3 132,0	3 682,6	1,2	4,9
Італія	124 107,1	23 782,9	0,2	62,1	Н.Д.	21 126,8	-	62,1
Польща	63 065,3	3 372,8	0,1	11,7	64 196,0	2 319,1	0,0	11,7
Румунія	14 193,9	4 166,0	0,3	22,7	8 882,2	3 948,5	0,4	22,7
Росія	8 059,7	6 100,4	0,8	30,5	12 007,4	7 389,5	0,6	30,5
Словацьчина	6 277,0	3 374,6	0,5	19,3	5 789,8	3 124,7	0,5	19,3
В'єтнам	6 694,1	21 983,6	3,3	17,8	Н.Д.	23 794,8	-	17,8
Іспанія	8 209,8	2 614,8	0,3	22,4	7 577,5	2 526,1	0,3	22,4
Тайланд	8 493,9	2 491,0	0,3	14,6	3 245,8	1 807,0	0,6	14,6
Туреччина	3 344,0	4 185,8	1,3	15,2	10 177,6	27 068,8	2,7	15,2
Великобританія	6 268,6	670,1	0,1	7,1	7 801,4	42,3	0,0	7,1

Кр, – коефіцієнт розбіжності по імпорту країн-партнерів, який визначається шляхом співвідношення суми імпорту товару (у цінах CIF) країни-імпортера та суми експорту товару (у цінах FOB) країни-експортера. Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країн-партнерів, вартості фрахту, страхування тощо.

Таблиця В.5

Статистичні дані торговельних оборотів між країнами-партнерами України
Товарна позиція – 8450 «Машини пральні, побутові або для пралень, включаючи машини з віджимним пристроєм»

Країни-партнери України	2008 рік				2009 рік				2010 рік			
	Експорт	Імпорт	Кр,	Митна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Кр,	Митна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Кр,	Митна вартість, дол./шт.
Усього, у т.ч.:	324 822,0	147 544,9	0,5	91,88	157 793,6	95 298,0	0,6	129,40	157 710,5	133 447,1	0,8	152,99
Білорусь	6 183,8	6 327,0	1,0	236,36	3 259,1	3 027,6	0,9	215,22	3 725,5	3 753,6	1,0	212,33
Китай	86 540,1	45 620,8	0,5	72,30	39 487,0	28 698,7	0,7	105,40	57 253,7	53 495,6	0,9	145,95
Франція	4 468,1	2 953,2	0,7	96,81	596,0	345,7	0,6	109,99	49,0	266,7	5,4	128,77
Німеччина	38 935,0	7 662,2	0,2	121,54	21 252,0	32 369,9	0,2	119,04	10 066,2	5 790,0	0,6	264,41
Угорщина	12 310,0	2 109,8	0,2	81,23	4 451,0	96,0	0,0	56,49	5 755,0	111,7	0,0	96,90
Італія	47 465,9	27 733,7	0,6	92,86	30 616,1	13 452,1	0,4	101,65	13 209,6	10 765,2	0,8	103,84
Корея	60 272,7	19 549,6	0,3	93,84	654,5	1 547,5	2,4	133,58	2 074,4	1 510,8	0,7	191,63
Польща	15 044,2	6 961,9	0,5	92,21	6 407,8	3 411,8	0,5	89,87	19 198,2	4 588,8	0,2	110,27
Росія	7 628,5	7 877,9	1,0	217,50	31 265,2	31 390,0	1,0	225,65	36 850,5	37 587,4	1,0	223,71
Словацьчина	26 966,8	9 071,8	0,3	88,52	10 964,3	4 400,8	0,4	102,15	14 193,2	5 463,9	0,4	106,42
Словенія	10 016,9	3 961,5	0,4	91,91	5 329,8	3 632,3	0,7	101,98	7 876,1	4 518,2	0,6	100,53
Туреччина	5 965,0	4 259,0	0,7	86,92	2 555,2	1 283,5	0,5	95,01	7 276,4	3 844,1	0,5	91,36

Країни-партнери України	2011 рік			2012 рік				
	Експорт	Імпорт	Кр ₁	Митна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Кр ₁	Митна вартість, дол./шт.
Усього, у т.ч.:	189434,7	174871,2	0,9	202,44	164299,2	184736,1	1,1	200,88
Білорусь	5114,9	5132,7	1,0	209,58	Н.Д.	5718,4	-	202,94
Китай	60170,5	68707,4	1,1	191,18	79197,8	92808,9	1,2	196,87
Франція	770,8	1098,7	1,4	129,42	487,0	716,8	1,5	346,43
Німеччина	10219,9	8650,5	0,8	271,01	9893,2	8426,2	0,9	309,96
Угорщина	407,0	179,3	0,4	Н.Д.	184,0	103,4	0,6	Н.Д.
Італія	19861,6	14407,2	0,7	323,00	Н.Д.	13876,6	-	263,99
Корея	1417,9	1101,9	0,8	Н.Д.	1924,4	1631,1	0,8	358,27
Польща	14542,5	5378,5	0,4	247,89	12212,4	3790,3	0,3	231,96
Росія	48094,6	48795,2	1,0	210,31	33539,5	34085,0	1,0	200,54
Словаччина	13320,5	9581,5	0,7	189,54	9793,6	9948,0	1,0	184,32
Словенія	8928,7	7025,3	0,8	143,79	7831,8	6662,7	0,9	170,45
Туреччина	5015,4	2958,2	0,6	130,63	5622,0	4451,3	0,8	136,06

Додатки

Кр₁ – коефіцієнт розбіжності по імпорту країн-партнерів, який визначається шляхом співвідношення суми імпорту товару (у цінах CIF) країни-імпортера та суми експорту товару (у цінах FOB) країни-експортера. Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країн-партнерів, вартості фрахту, страхування тощо.

Додаток В

Таблиця В.6

Статистичні дані торговельних оборотів між країнами-партнерами України

Товарна позиція – 8471 «Машини автоматичного оброблення інформації та їх блоки; магнітні або оптичні зчитувальні пристрої»

(тис. дол. США)

Країни-партнери України	2008 рік			2009 рік			2010 рік					
	Експорт	Імпорт	Кр ₁	Митна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Кр ₁	Митна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Кр ₁	Митна вартість, дол./шт.
Усього, у т.ч.:	458362,3	279369,1	0,6	16,98	185871,2	53996,6	0,3	19,85	273942,4	192871,8	0,7	20,40
Австрія	14861,2	18973,6	1,3	22,32	7486,5	2134,1	0,3	10,48	19895,5	4763,7	0,2	9,41
Бельгія	6992,9	439,9	0,1	217,99	1500,4	944,0	0,6	542,46	990,9	544,3	0,5	171,22
Китай	58242,7	127705,8	2,2	14,02	21013,3	11724,0	0,6	12,55	98359,5	76723,0	0,8	14,77
Чехія	22060,5	6042,1	0,3	16,51	13182,7	768,3	0,1	23,50	33462,7	13270,4	0,4	40,77
Фінляндія	9043,2	1186,7	0,1	6,88	3233,3	858,8	0,3	5,32	1034,3	852,8	0,8	8,12
Німеччина	137278,0	20039,8	0,1	19,17	48115,0	9419,6	0,2	20,47	90298,6	26492,2	0,3	28,09
Гонконг	19947,3	102,9	0,0	52,49	6669,7	117,7	0,0	4,43	8545,4	237,9	0,0	3,56
Угорщина	2348,10	11051,9	0,5	18,88	9843,0	2162,7	0,2	21,16	13014,0	13357,3	1,0	30,77
Ірландія	4913,8	7714,3	1,6	37,66	1500,2	868,4	0,6	25,79	4516,7	1328,8	0,3	28,97
Нідерланди	95202,1	11643,2	0,1	101,46	31441,3	3913,8	0,1	47,91	78188,9	10488,0	0,1	46,72
Польща	11360,7	12756,0	1,1	14,87	6098,2	1200,3	0,2	7,46	12180,6	6980,0	0,6	26,47
Великобританія	9866,2	6127,5	0,6	66,50	7357,1	1500,3	0,2	137,65	4228,6	3253,0	0,8	45,96
США	10704,1	4300,0	0,4	102,57	5963,9	2685,8	0,5	111,33	6505,4	3873,3	0,6	270,44

Країни-партнери України	2011 рік				2012 рік			
	Експорт	Імпорт	Кр _i	Мітна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Кр _i	Мітна вартість, дол./шт.
	Усього, у т.ч.:	551 968,8	286 531,0	0,5	33,94	784 010,7	319 969,7	0,4
Австрія	17 607,3	3 788,6	0,2	79,75	10 561,1	1 692,5	0,2	82,45
Бельгія	2 160,3	165,9	0,1	254,39	4 323,8	959,2	0,2	3996,6
Китай	190 281,2	159 851,4	0,8	23,23	202 299,2	176 520,5	0,9	18,97
Чехія	107 744,4	8 331,6	0,1	112,69	183 953,6	11 023,9	0,1	135,19
Фінляндія	666,5	40,2	0,1	1182,29	4 398,4	410,0	0,1	1646,47
Німеччина	168 241,1	41 658,6	0,2	67,25	167 203,5	41 032,0	0,2	56,30
Гонконг	17 794,3	102,3	0,0	1,57	19 572,8	67,3	0,0	34,03
Угорщина	7 173,0	14 012,1	2,0	131,13	9 980,0	9 934,1	1,0	98,34
Ірландія	3 172,4	445,1	0,1	141,66	3 139,9	303,4	0,1	617,85
Нідерланди	87 205,1	4 895,0	0,1	106,97	91 011,8	399,5	0,0	142,32
Польща	9 934,1	962,1	0,1	12,76	26 227,9	1 607,4	0,1	19,72
Великобританія	1 386,0	1 008,6	0,7	757,19	2 790,8	1 505,2	0,5	2455,82
США	7 049,9	3 417,2	0,5	1 161,92	15 043,8	6 739,3	0,4	1 366,11

Кр_i – коефіцієнт розбіжності по імпорту країн-партнерів, який визначається шляхом співвідношення суми імпорту товару (у цінах CIF) країни-імпортера та суми експорту товару (у цінах FOB) країни-експортера. Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країн-партнерів, вартості фрахту, страхування тощо.

Таблиця В.7
Статистичні дані торговельних оборотів між країнами-партнерами України
(товарна позиція – 8525 «Передавачі, до складу яких входять приймачі (мобільні телефони)»
(тис. дол. США)

Країни-партнери України	2008 рік				2009 рік				2010 рік			
	Експорт	Імпорт	Кр _i	Мітна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Кр _i	Мітна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Кр _i	Мітна вартість, дол./шт.
	Усього, у т.ч.:	1 153 513,2	233 762,3	0,2	102,7	377 040,9	440 237,2	1,2	91,4	611 993,2	895 471,6	1,5
Китай	85 313,3	61 383,3	0,7	50,0	19 930,6	106 251,8	5,3	65,5	96 313,1	287 028,0	3,0	49,1
Чехія	28 170,8	1 459,5	0,1	317,9	15 378,2	36,3	0,0	478,1	49 299,6	10 683,1	0,2	790,8
Фінляндія	272 433,5	8 226,4	0,0	423,1	26 279,6	25 130,9	1,0	231,9	29 248,4	28 371,5	1,0	296,8
Німеччина	126 774,0	22 543,0	0,2	195,9	43 692,0	8 480,7	0,2	241,2	40 626,3	37 720,2	0,9	73,6
Гонконг	14 352,9	2 641,6	0,2	65,2	14 561,0	1 073,8	0,1	21,9	18 880,8	2 217,3	0,1	18,4
Угорщина	497 516,0	11 154,1	0,0	63,3	123 766,0	118 640,2	1,0	138,1	233 595,0	228 197,0	1,0	171,1
Японія	20 871,0	8 087,6	0,4	47,3	19 475,5	930,8	0,5	64,0	5 068,4	24 133,3	0,5	60,6
Корея	9 396,5	21 102,5	2,2	78,4	7 418,7	28 972,3	3,9	114,0	31 541,6	7 3821,9	2,3	87,4
Малайзія	20 439,2	3 682,0	0,2	38,7	5 147,7	349,0	0,7	59,3	0,0	982,1	-	38,9
Нідерланди	22 018,2	548,9	0,0	338,0	21 728,7	446,9	0,0	41,2	18 565,7	661,2	0,0	24,2
Польща	25 194,3	474,1	0,0	43,4	26 484,4	94,4	0,0	14,8	46 246,7	870,4	0,0	51,9
Румунія	111,4	165,7	1,5	32,4	57 779,5	88 796,2	1,5	49,3	116 298,1	153 291,7	1,3	68,2
Швеція	4,3	42 656,8	9 920,2	8329,8	210,7	45 994,3	218,3	10 624,7	904,4	9 527,7	10,5	1 077,7
США	6 224,8	634,8	0,1	834,2	6 912,9	1 972,8	0,3	2 822,3	3 896,9	2 369,9	0,6	815,0

Країни-партнери України	2011 рік				2012 рік			
	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вар-тість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вар-тість, дол./шт.
	Усього, у т.ч.:	700 361,8	732 388,0	1,0	71,2	681 307,6	686 090,7	1,0
Китай	123301,6	264 080,7	2,1	57,1	128924,4	339379,5	2,6	60,1
Чехія	90057,3	1 016,8	0,0	31,1	155550,3	412,6	0,0	66,2
Фінляндія	18556,3	18555,8	1,0	311,1	5725,6	1 310,9	0,2	389,5
Німеччина	56589,9	29685,2	0,5	166,4	38718,9	7 694,5	0,2	35,7
Гонконг	30903,1	271,0	0,0	47,1	73175,7	563,8	0,0	37,5
Угорщина	123114,0	116545,9	0,9	176,6	36634,0	24 330,6	0,7	154,6
Японія	5573,5	5393,6	1,0	129,8	3957,2	15842,0	4,0	339,9
Корея	27409,7	33775,6	1,2	103,2	24103,9	30669,7	1,3	191,2
Малайзія	0,0	1 868,1	-	83,5	288,3	4 012,7	13,9	116,7
Нідерланди	10006,8	873,7	0,1	522,6	16455,2	228,1	0,0	1 318,7
Польща	46954,4	193,2	0,0	33,2	45238,2	318,4	0,0	7,9
Румунія	100278,3	100213,6	1,0	126,5	0,2	9,7	63,7	37,4
Швеція	374,2	184,4	0,5	1024,5	367,2	962,8	2,6	199,9
США	9228,4	1 169,0	0,1	1393,3	7 890,5	1714,4	0,2	5242,8

Статистичні дані торговельних оборотів між країнами-партнерами України
Товарна позиція – 8528 «Кольорові телевізори»

(тис. дол. США)

Країни-партнери України	2008 рік				2009 рік				2010 рік				2011 рік				2012 рік			
	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вар-тість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вар-тість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вар-тість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вар-тість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вар-тість, дол./шт.
	Усього, у т.ч.:	473 651,1	1 661 66,0	0,4	87,64	255 260,7	47 026,7	0,2	113,44	382 836,7	321 616,7	0,8	207,84	557 195,3	421 599,3	0,8	2 198	631 372,7	546 755,0	0,9
Китай	155 114,1	48 697,7	0,3	44,25	34 484,8	7 163,9	0,2	38,03	72 807,1	41 156,8	0,6	54,79	65 106,9	40 907,7	0,6	60,7	135 808,8	127 048,5	0,9	49,4
Німеччина	157 515,0	9 767,7	0,1	226,28	84 772,0	206,3	0,0	297,32	31 482,4	569,5	0,0	149,96	32 037,2	1 390,1	0,0	217,2	14 787,0	1 982,5	0,1	128,8
Угорщина	68 191,0	27 031,0	0,4	414,57	40 598,0	8 025,7	0,2	645,30	40 796,0	188 753,3	0,5	531,22	56 520,0	12 304,9	0,2	637,8	58 974,0	23 553,5	0,4	579,7
Корея	3 892,3	15 201,0	3,9	48,33	6442,5	4 176,3	0,6	36,78	13 251,2	26 277,1	2,0	242,92	6 041,8	15 422,8	2,6	105,1	2 997,1	39 480,7	13,2	342,8
Литва	21,8	27,6	1,3	33,98	4 268,5	0,1	0,0	30,00	22 378,1	42,1	0,0	50,30	10 310,5	256,5	0,0	81,1	110,6	320,6	2,9	82,4
Нідерланди	9 089,0	588,3	0,1	472,13	44 877,7	2 688,0	0,1	75,34	14 174,3	303,6	0,0	29,70	1 787,8	167,4	0,1	160,7	985,8	83,9	0,1	437,1
Польща	29 521,2	4 874,8	0,2	62,34	56 093,6	7 522,3	0,1	345,22	77 523,1	22 126,6	0,3	240,12	76 111,8	34 275,8	0,5	309,4	80 218,7	28 971,4	0,4	292,8
Словаччина	23 477,7	28 486,5	1,2	495,94	6 556,2	2 142,4	0,3	661,84	6 902,1	851,9	0,1	629,61	13 890,9	10 904,3	0,8	746,1	28 784,2	28 792,9	1,0	343,7
Росія	659,7	799,6	1,2	488,17	10 101,5	10 693,8	1,1	333,36	191 229,0	200 604,1	1,0	420,71	265 775,0	265 700,2	1,0	382,6	7 557,0	8 285,7	1,1	799,6
Тайланд	4 873,6	1 237,3	0,3	82,00	1,0	1 149,9	1 149,9	49,04	85,6	99,5	1,2	135,99	126,0	86,3	0,7	44,0	145,4	8,3	0,1	100,0
Туреччина	3 862,2	1 869,5	0,5	45,32	859,4	1 233,5	0,1	454,04	1 347,1	818,7	0,6	185,11	6 013,2	386,1	0,1	195,6	4 097,9	92,5	0,0	197,2

Країни-партнери України

Країни-партнери України	2008 рік				2009 рік				2010 рік				2011 рік				2012 рік			
	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вар-тість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вар-тість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вар-тість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вар-тість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вар-тість, дол./шт.
	Усього, у т.ч.:	557 195,3	421 599,3	0,8	2 198	631 372,7	546 755,0	0,9	142,4											
Китай	65 106,9	40 907,7	0,6	60,7	135 808,8	127 048,5	0,9	49,4												
Німеччина	32 037,2	1 390,1	0,0	217,2	14 787,0	1 982,5	0,1	128,8												
Угорщина	56 520,0	12 304,9	0,2	637,8	58 974,0	23 553,5	0,4	579,7												
Корея	6 041,8	15 422,8	2,6	105,1	2 997,1	39 480,7	13,2	342,8												
Литва	10 310,5	256,5	0,0	81,1	110,6	320,6	2,9	82,4												
Нідерланди	1 787,8	167,4	0,1	160,7	985,8	83,9	0,1	437,1												
Польща	76 111,8	34 275,8	0,5	309,4	80 218,7	28 971,4	0,4	292,8												
Словаччина	13 890,9	10 904,3	0,8	746,1	28 784,2	28 792,9	1,0	343,7												
Росія	265 775,0	265 700,2	1,0	382,6	7 557,0	8 285,7	1,1	799,6												
Тайланд	126,0	86,3	0,7	44,0	145,4	8,3	0,1	100,0												
Туреччина	6 013,2	386,1	0,1	195,6	4 097,9	92,5	0,0	197,2												

Крп – коефіцієнт розбіжності по імпорту країни-партнерів, який визначається шляхом співвідношення суми імпорту товару (у цінах CIF) країни-імпортера та суми експорту товару (у цінах FOB) країни-експортера. Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країни-партнерів, вартості фрахту, страхування тощо.

Статистичні дані торговельних оборотів між країнами-партнерами України

Товарна позиція – 8528 «Автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби, призначені головним чином для перевезення людей, включаючи вантажопасажирські автомобілі-фургони та гоночні автомобілі»

(тис. дол. США)

Додатки

Країни-партнери України	2008 рік			2009 рік			2010 рік					
	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вартість, дол./шт.
Усього, у т.ч.:	5837 409,6	5737 350,2	1,0	15 473,7	621 261,1	935 097,2	1,5	15 263,4	1 295 987,4	1 743 515,5	1,3	16 328,9
Бельгія	36 331,2	21 796,4	0,6	22 286,7	9 508,7	5 584,1	0,6	18 613,8	20 595,2	15 911,7	0,8	18 205,6
Китай	367 602,6	768 14,0	0,2	3 583,4	29 588,7	8 112,0	0,0	1 158,9	28 962,2	5 433,7	0,2	2 356,3
Чехія	2 466,2	2 125,0	0,9	12 724,5	4 103,1	4 150,8	1,0	18 205,2	14 304,4	15 143,5	1,1	10 545,6
Франція	80 308,3	74 976,7	0,9	13 923,3	8 876,4	8 388,7	0,9	12 018,2	31 898,3	25 560,9	0,8	11 128,0
Німеччина	727 476,0	584 008,4	0,8	29 592,5	100 112,0	129 015,4	1,3	25 865,2	309 513,3	324 812,1	1,0	239 55,5
Угорщина	54 968,0	42 265,8	0,8	15 073,4	36 711,0	10 681,7	0,3	16 209,0	126 129,0	35 901,2	0,3	20 329,1
Японія	1 471 984,0	2 239 801,9	1,5	20 227,1	113 480,3	298 189,1	2,6	20 361,2	306 156,8	500 345,8	1,6	22 489,5
Корея	91 504,2	204 751,6	0,2	12 169,5	95 942,8	50 836,8	0,5	14 031,7	221 057,3	121 599,2	0,6	12 786,5
Нідерланди	42 400,8	33 619,6	0,8	10 904,8	3 595,6	4 978,7	1,4	12 415,7	26 799,1	12 319,9	0,5	15 614,6
Польща	150 298,6	51 976,9	0,3	15 963,4	19 505,4	4 111,1	0,2	14 176,3	26 799,1	12 319,9	0,5	15 614,6
Румунія	127 646,3	128 658,7	1,0	8 231,0	18 099,2	18 281,8	1,0	7 066,8	54 820,3	54 651,5	1,0	7 779,6
Росія	524 683,3	508 054,2	1,0	7 298,1	59 593,0	73 166,0	1,2	5 856,1	108 282,1	110 269,3	1,0	6 215,5
Словацьчина	167 400,8	60 178,9	0,4	23 720,5	22 762,7	20 045,2	0,9	29 829,2	36 445,3	54 504,9	1,5	25 129,1
Іспанія	129 379,5	137 233,3	1,1	12 455,4	7 556,5	17 136,6	2,3	14 522,6	19 298,0	30 396,2	1,6	13 443,7
Швеція	30 795,6	19 631,5	0,6	41 070,0	3 254,4	1 418,4	0,4	28 946,0	8 268,0	4 929,0	0,6	35 484,1
ОАЕ	117 249,7	38 953,2	0,3	19 217,2	2 595,1	351,1	0,1	19 505,8	10 139,2	2 990,0	0,0	27 184,8
Туреччина	376 895,6	224 033,6	0,6	12 627,3	35 880,8	64 473,1	1,8	10 437,6	53 121,8	62 179,9	1,2	10 076,2
Великобританія	233 205,2	392 238,1	1,7	20 424,8	16 086,7	83 448,4	5,2	24 696,2	120 013,5	149 372,9	1,2	25 172,4
США	205 754,4	474 935,0	2,3	32 587,8	14 384,8	71 542,3	5,0	29 722,6	164 29,0	115 535,3	7,0	38 900,8

Додаток В

Продовження таблиці В.9

Країни-партнери України	2011 рік			2012 рік				
	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Крп	Мітна вартість, дол./шт.
Усього, у т.ч.:	2 694 759,5	2 979 470,1	1,1	15 689,4	26 19 299,7	3 247 144,6	1,2	15 843,1
Бельгія	28 024,4	36 647,3	1,3	21 025,4	32 315,0	41 014,2	1,3	20 766,7
Китай	144 706,1	64 327,6	0,4	4 934,6	18 875,1	99 798,9	0,5	4 413,2
Чехія	56 526,3	109 013,1	1,9	11 860,9	59 223,0	96 180,7	1,6	13 150,2
Франція	67 632,7	21 596,6	0,3	11 283,5	75 979,0	58 936,1	0,8	11 709,9
Німеччина	460 845,2	545 590,8	1,2	26 288,5	550 266,7	645 527,9	1,2	23 741,4
Угорщина	259 997,0	183 77,9	0,1	12 082,8	336 782,0	18 282,9	0,1	12 196,8
Японія	497 820,2	640 224,6	1,3	24 910,5	402 933,9	609 601,4	1,5	25 424,4
Корея	311 038,6	321 731,7	1,0	12 418,7	32 4283,9	310 902,8	1,0	14 211,4
Нідерланди	5 966,0	652,1	0,1	8 151,0	8 790,3	847,1	0,1	5 609,8
Польща	47 004,9	19 517,6	0,4	14 620,0	68 878,0	21 619,4	0,3	13 378,3
Румунія	54 721,8	55 630,2	1,0	9 293,4	7 482,2	76 269,7	1,0	10 000,0
Росія	311 747,3	310 082,5	1,0	7 936,7	0,0	333 714,0	-	8 900,5
Словацьчина	66 664,0	115 669,7	1,7	24 542,7	73 484,4	169 740,1	2,3	24 482,9
Іспанія	72 420,4	82 795,1	1,1	14 302,2	38 710,8	52 308,5	1,4	18 366,7
Швеція	25 029,6	16 301,7	0,7	38 538,2	32 612,2	18 542,5	0,6	34 211,3
ОАЕ	286,6	286,6	0,0	40 935,9	298,0	298,0	0,0	33 115,4
Туреччина	60 770,1	75 612,6	1,2	12 189,7	78 889,6	95 398,4	1,2	12 677,5
Великобританія	179 411,2	223 108,7	1,2	24 159,0	145 521,5	288 998,0	2,0	22 663,0
США	35 761,3	156 979,3	4,4	40 406,5	31 979,8	160 802,2	5,0	39 881,5

Крп – коефіцієнт розбіжності по імпорту країн-партнерів, який визначається шляхом співвідношення суми імпорту товару (у цінах CIF) країни-імпортера та суми експорту товару (у цінах FOB) країни-експортера. Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країн-партнерів, вартості фрахту, страхування тощо.

Таблиця В.10

**Статистичні дані торговельних оборотів
між країнами-партнерами України**

*Товарна позиція – 8707 «Кузови до транспортних засобів»
(тис. дол. США)*

Країни-партнери України	2008 рік			2009 рік			2010 рік		
	Експорт	Імпорт	Кр _i	Експорт	Імпорт	Кр _i	Експорт	Імпорт	Кр _i
Усього, у т.ч.:	705 188,4	1 426 182,4	2,0	55 853,8	127 142,4	2,3	86 615,6	142 901,8	1,6
Китай	280,1	169 831,8	606,3	81,3	6 147,5	75,6	69,3	5 615,6	81,0
Чехія	2 166 67,1	2 17 363,6	1,0	35 148,6	35 096,4	1,0	80 760,0	80 736,8	1,0
Німеччина	9 495,0	106 552,9	11,2	7,0	7 937,6	1 133,9	25,2	5 820,4	231,2
Італія	2 951,8	739,4	0,3	42,6	46,1	1,1	804,1	7,3	0,0
Японія	4,3	6 882,0	1 599,7	0,0	2 382,7	-	8,6	349,9	40,5
Корея	0,0	468 126,1	-	0,0	59 905,1	-	0,0	37 430,6	-
Польща	300 768,6	188 622,3	0,6	16 436,9	30 75,3	0,2	13 739,9	1 947,1	0,1
Росія	71 431,7	74 135,5	1,0	3 391,8	4 069,3	1,2	4 256,3	4 913,1	1,2
Словаччина	90 629,6	99 296,7	1,1	229,6	7 119,1	31,0	7,0	4 793,5	688,5
Іспанія	0,0	11 303,5	-	0,0	101,8	-	0,0	22,3	-
Туреччина	0,0	63 979,7	-	0,0	0,0	-	0,0	53,0	-
Великобританія	92,2	3 956,9	42,9	102,3	137,9	1,3	1,2	91,4	73,9
США	11 962,9	1 511,0	0,1	93,4	214,0	2,3	314,7	29,2	0,1

Країни-партнери України	2011 рік			2012 рік		
	Експорт	Імпорт	Кр _i	Експорт	Імпорт	Кр _i
Усього, у т.ч.:	142 204,5	182 766,5	1,3	160 215,5	205 287,2	1,3
Китай	180,8	5 162,8	28,6	254,0	557,2	2,2
Чехія	130 115,9	128 874,4	1,0	151 263,8	149 706,5	1,0
Німеччина	0,0	1 976,0	-	9,8	15 228,7	-
Італія	400,1	167,4	0,4	Н.Д.	145,9	-
Японія	0,0	657,3	-	0,0	477,0	-
Корея	0,0	31 779,6	-	0,0	28 565,2	-
Польща	5 984,7	2 989,3	0,5	6 444,2	3 109,0	0,5
Росія	1 880,2	2 073,8	1,1	0,0	508,2	-
Словаччина	7,3	2 341,2	319,2	50,8	33,7	0,7
Іспанія	72 420,4	0,0	0,0	0,0	11,1	-
Туреччина	42,3	409,4	9,7	98,3	0,0	0,0
Великобританія	12,1	41,9	3,4	20,4	233,7	11,4
США	1 506,7	641,5	0,4	1 466,7	1 877,3	1,3

Кр_i – коефіцієнт розбіжності по імпорту країн-партнерів, який визначається шляхом співвідношення суми імпорту товару (у цінах CIF) країни-імпортера та суми експорту товару (у цінах FOB) країни-експортера. Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країн-партнерів, вартості фрахту, страхування тощо.

Таблиця В.11

**Статистичні дані торговельних оборотів
між країнами-партнерами України**

*Товарна позиція – 8708 «Частини та пристрої
до транспортних засобів»
(тис. дол. США)*

Країни-партнери України	2008 рік			2009 рік			2010 рік		
	Експорт	Імпорт	Кр _i	Експорт	Імпорт	Кр _i	Експорт	Імпорт	Кр _i
Усього, у т.ч.:	1 168 299,7	1 558 871,3	1,3	347 566,9	333 626,8	1,0	311 442,7	440 208,6	1,4
Бельгія	14 720,2	6 101,8	0,4	5 898,7	2 259,6	0,4	10 474,1	4 628,3	0,4
Китай	69 084,4	141 129,0	2,0	22 435,0	15 771,7	0,7	43 308,2	34 729,2	0,8
Чехія	101 265,3	98 225,4	1,0	11 137,8	7 899,2	0,7	17 624,9	11 805,4	0,7
Франція	9 135,4	7 757,7	0,8	3 234,3	3 374,3	1,0	6 159,9	3 289,6	0,5
Німеччина	64 799,0	121 780,3	1,9	33 964,0	24 799,7	0,7	57 821,1	39 416,7	0,7
Угорщина	15 061,0	10 329,6	0,7	10 813,0	8 035,5	0,7	14 091,0	12 367,2	0,9
Італія	17 399,8	24 672,9	1,4	8 926,9	7 732,3	0,9	10 262,8	8 411,2	0,8
Японія	6 203,0	62 977,4	10,2	1 842,1	25 660,5	13,9	1 466,6	20 254,7	13,8
Корея	148 085,2	385 275,9	2,6	31 560,3	73 229,0	2,3	58 347,2	70 238,2	1,2
Нідерланди	12 127,6	10 315,4	0,9	7 329,4	823,2	0,1	9 745,8	6 134,7	0,6
Польща	383 639,8	224 147,6	0,6	90 585,4	34 562,5	0,4	85 766,9	36 166,9	0,4
Румунія	45 270,1	55 231,0	1,2	4 037,0	5 872,8	1,5	110,1	344,3	3,1
Росія	157 273,6	226 440,1	1,4	71 217,7	78 988,6	1,1	99 485,6	134 472,9	1,4
Словаччина	27 320,1	53 215,1	1,9	753,0	4 739,8	6,3	303,6	2 890,1	9,5
ОАЕ	7 934,6	857,1	0,1	3 774,7	750,4	0,2	6 783,0	1 567,8	0,2
Туреччина	13 180,4	45 441,1	3,4	4 531,2	1 954,0	0,4	4 892,1	3 141,3	0,6
Великобританія	8 182,8	6 198,7	0,8	4 565,1	3 706,4	0,8	5 851,2	3 857,3	0,7
США	9 896,2	5 070,4	0,5	4 880,0	2 508,5	0,5	4 150,6	5 576,5	1,3

Продовження таблиці В.11

Країни-партнери України	2011 рік			2012 рік		
	Експорт	Імпорт	Кр _i	Експорт	Імпорт	Кр _i
Усього, у т.ч.:	577075,9	569741,9	1,0	425622,5	585758,5	1,4
Бельгія	14721,0	3817,0	0,3	29804,8	5607,8	0,2
Китай	46457,9	75378,3	1,6	45191,3	104819,3	2,3
Чехія	24032,6	13416,2	0,6	40870,9	23035,5	0,6
Франція	8777,7	4359,3	0,5	8821,3	5296,4	0,6
Німеччина	78963,55	52518,9	0,7	82465,4	63543,6	0,8
Угорщина	14090,0	12147,6	0,9	14990	14068,6	0,9
Італія	15079,1	11777,8	0,8	Н.Д.	9882,9	-
Японія	1650,6	22793,4	13,8	1631,7	24675,8	15,1
Корея	102829,1	105707,4	1,0	75081,9	88392,2	1,2
Нідерланди	5457,2	7258,6	1,3	10283,9	5610,6	0,5
Польща	76062,8	29563,8	0,4	67767,5	24092,1	0,4
Румунія	45,9	502,4	11,0	72,2	612,1	8,5
Росія	136552,8	142428,0	1,0	0,0	112227,4	-
Словаччина	628,1	2283,3	3,6	900,1	2375,1	2,6
ОАЕ	Н.Д.	1610,9	-	Н.Д.	2169,0	-
Туреччина	9239,9	6242,5	0,7	12067,0	9602,1	0,8
Великобританія	8160,8	3514,4	0,4	9708,7	3383,5	0,3
США	3252,6	8697,9	2,7	4484,3	11049,8	2,5

Кр_i – коефіцієнт розбіжності по імпорту країн-партнерів, який визначається шляхом співвідношення суми імпорту товару (у цінах CIF) країни-імпортера та суми експорту товару (у цінах FOB) країни-експортера. Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країн-партнерів, вартості фрахту, страхування тощо.

Таблиця В.12
Статистичні дані торговельних оборотів між країнами-партнерами України
Товарна позиція – 91 «Годинники»

(тис. дол. США)

Країни-партнери України	2008 рік			2009 рік			2010 рік					
	Експорт	Імпорт	Кр _i	Митна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Кр _i	Митна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Кр _i	Митна вартість, дол./шт.
Усього, у т.ч.:	163663,5	31503,0	0,2	10,45	71305,5	12368,9	0,2	17,0	75097,4	18189,9	0,2	16,3
Австрія	11375,0	26,6	0,0	17,09	3886,1	14,3	0,0	34,6	4810,6	18,0	0,0	23,7
Китай	6040,3	7228,7	1,2	2,53	5228,8	4905,2	0,9	5,8	10630,2	8153,2	0,8	6,9
Німеччина	16982,0	886,3	0,1	42,72	10300,0	287,0	0,0	53,6	7705,0	221,2	0,0	71,5
Гонконг	6689,2	853,5	0,1	27,16	2057,8	20,1	0,0	40,7	3936,1	146,5	0,0	17,5
Швейцарія	104502,6	13369,6	0,1	213,48	44009,6	4768,7	0,1	370,8	39233,5	5658,3	0,1	195,2
ОАЕ	5108,7	61,4	0,0	17,86	1393,1	2,0	0,0	496,8	2101,8	32,5	0,0	4,0

Країни-партнери України	2011 рік			2012 рік				
	Експорт	Імпорт	Кр _i	Митна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Кр _i	Митна вартість, дол./шт.
Усього, у т.ч.:	104490,5	16654,8	0,2	21,4	119641,6	21193,5	0,2	123,6
Австрія	6311,4	11,7	0,0	23,2	8809,6	54,5	0,0	Н.Д.
Китай	6151,9	5923,1	1,0	6,9	15057,1	10182,8	0,7	13,48
Німеччина	10894,6	674,2	0,1	120,7	11300,3	1176,4	0,1	3721,5
Гонконг	5281,9	116,0	0,0	131,7	3630,6	67,6	0,0	Н.Д.
Швейцарія	74356,3	5733,8	0,1	212,8	72045,3	4910,9	0,1	4089,36
ОАЕ	Н.Д.	11,1	-	13,5	Н.Д.	0,0	-	Н.Д.

Кр_i – коефіцієнт розбіжності по імпорту країн-партнерів, який визначається шляхом співвідношення суми імпорту товару (у цінах CIF) країни-імпортера та суми експорту товару (у цінах FOB) країни-експортера. Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країн-партнерів, вартості фрахту, страхування тощо.

Таблиця В.13
Статистичні дані торговельних оборотів між країнами-партнерами України
Товарна позиція – 94 «Меблі»

(тис. дол. США)

Країни-партнери України	2008 рік			2009 рік			2010 рік				
	Експорт	Імпорт	Митна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Митна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Митна вартість, дол./шт.		
Усього, у т.ч.:	1144480,9	607319,8	0,5	563632,5	294690,8	0,5	589573,2	368997,4	0,6	2,96	
Китай	276307,6	175269,9	0,6	122624,6	97041,5	0,8	159186,5	142674,9	0,9	1,98	
Чехія	41949,7	27923,3	0,7	6739,5	4965,0	0,7	9107,8	6678,6	0,7	4,30	
Німеччина	68024,0	37347,1	0,5	4,08	37616,0	0,4	5,98	11775,1	0,4	7,10	
Італія	338391,7	59296,2	0,2	2,97	208443,8	0,2	4,41	187177,9	0,2	4,15	
Польща	137826,1	68711,6	0,5	2,51	68053,3	0,5	2,44	52651,5	0,8	2,93	
Росія	56813,0	42842,7	0,8	3,07	16453,4	0,9	2,74	28964,3	21905,4	0,8	3,51

Додатки

Країни-партнери України	2011 рік			2012 рік				
	Експорт	Імпорт	Митна вартість, дол./шт.	Експорт	Імпорт	Митна вартість, дол./шт.		
Усього, у т.ч.:	723074,7	484411,4	0,7	537087,6	550092,7	1,0	3,93	
Китай	199559,9	168541,9	0,8	2,27	208974,9	209530,8	1,0	2,27
Чехія	13931,7	11897,1	0,9	5,68	11674,4	7963,5	0,7	5,68
Німеччина	57560,1	29567,2	0,5	8,32	56260,0	36250,4	0,6	8,32
Італія	235521,5	76993,5	0,3	6,65	Н.Д.	69949,3	-	6,65
Польща	66773,6	47373,0	0,7	3,37	65024,6	55181,9	0,8	3,37
Росія	27739,5	26199,4	0,9	3,70	28263,1	27996,1	1,0	3,70

Кр. – коефіцієнт розбіжності по імпорту країні-партнері, який визначається шляхом співвідношення суми імпорту товару (у цінах CIF) країни-імпортера та суми експорту товару (у цінах FOB) країни-експортера. Такий коефіцієнт повинен коливатися в межах від 1,04 до 1,3 залежно від географічного розміщення країні-партнері, вартості фрахту, страхування тощо.

Додаток Г

ДОДАТОК Г

Таблиця Г.1

Узагальнений аналіз втрат бюджету внаслідок заниження вартості імпорту у 2008 році, тис. дол. США

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2008 рік (охоплено 100% імпорту)												
	Імпорт України, тис. \$	Експорт країні-партнерів, тис. \$	Абсолютна різниця в даних	Середня ставка мита, %	Сума несплаченого мита, тис. \$ (4*1,1*5/100)	Сума несплаченого ПДВ, тис. \$ ((4*1,1+6)*0,2)	2011 рік			2012 рік			
							Експорт	Імпорт	Кр ₁	Експорт	Імпорт	Кр ₂	
Усього	85535356,4	86691279,2	-10185325,8	х	909788,0	2422729,3							
02 м'ясо та харчові субпродукти	843574,7	935859,3	-92284,6	17,8	18069,3	23916,5							
16 продукти з м'яса, риби	169352,1	210261,8	-40909,7	17,2	7740,1	10848,2							
20 продукти переробки овочів, плодів	314264,0	321558,8	-7294,8	12,5	1003,0	1805,5							
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	335681,2	345588,3	-9907,1	16,8	1830,8	2845,7							
31 добрива	603765,2	1136129,9	-532364,7	4,7	27523,3	122624,9							
33 ефірні олії, косметичні препарати	860983,7	1140799,9	-279816,2	5,8	17862,3	65130,0							
61 одяг трикотажний	343789,2	1044151,5	-700362,3	23,3	179502,9	189980,3							
62 одяг текстильний	451869,5	930874,6	-479005,1	16,8	88520,1	123085,2							
63 інші готові текстильні вироби	163889,8	332788,7	-168898,9	24,0	44589,3	46075,6							
64 взуття	497622,5	749730,9	-252108,4	10,0	27731,9	61010,2							
69 керамічні вироби	480720,9	539538,0	-58817,1	8,5	5499,4	14039,6							
73 вироби з чорних металів	1433112,3	1834998,1	-401885,8	2,5	11051,9	90825,2							
84 котли, машини, апарати і механічні пристрої	9571475,5	11959965,6	-2388490,1	2,9	76192,8	540706,4							
85 електричні машини і статкування	3808363,8	5704986,5	-1896622,7	5,3	110573,1	439371,6							
91 годинники	31529,7	163663,5	-132133,8	9,3	13517,3	31772,9							
94 меблі	607704,4	1144480,9	-536776,5	9,6	56683,6	129427,5							
95 іграшки, ігри	287795,4	355787,9	-67992,5	5,5	4113,5	15781,1							
Інші коди УКТЗЕД	64729862,5	57840115,0	-213965,5	х	217793,3	514282,9							

**Узагальнений аналіз втрат бюджету внаслідок заниження
вартості імпорту у 2009 році, тис. дол. США**

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2009 рік (охоплено 100% імпорту)						Сума несплаченого ПДВ, тис. \$ ((4*1,1+6)*0,2)
	Імпорт України, тис. \$	Експорт країн-партнерів, тис. \$	Абсолютна різниця в даних	Середня ставка мита, %	Сума несплаченого мита, тис. \$ (4*1,1*5/100) з урахуванням вартості фрахту та страхування (коефіцієнт – 1,1)	Сума несплаченого ПДВ, тис. \$ ((4*1,1+6)*0,2)	
Усього	45435559,2	45925937,1	-5151572,9	х	412451,3	1215836,3	
02 м'ясо та харчові субпродукти	-	-	-	-	-	-	
16 продукти з м'яса, риби	78715,5	80202,0	-1486,5	9,7	158,6	358,8	
20 продукти переробки овочів, плодів	-	-	-	-	-	-	
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	-	-	-	-	-	-	
31 добрива	257345,8	343628,3	-86282,5	4,7	4460,8	19874,3	
33 ефірні олії, косметичні препарати	685665,7	750525,0	-64859,3	5,8	4138,0	15096,7	
61 одяг трикотажний	214845,3	672052,9	-457207,6	23,4	117685,2	124122,7	
62 одяг текстильний	223722,3	608979,7	-385257,4	15,3	64838,8	97724,4	
63 інші готові текстильні вироби	-	-	-	-	-	-	
64 взуття	266343,2	514440,6	-248097,4	10,0	27290,7	60039,6	
69 керамічні вироби	190936,0	266190,3	-75254,3	7,1	5877,4	17731,4	
73 вироби з чорних металів	619830,5	682710,4	-62879,9	2,2	1521,7	14137,9	
84 котли, машини, апарати і механічні пристрої	3947759,7	5120928,4	-1173168,7	2,1	27100,2	263517,2	
85 електричні машини і устаткування	2309284,1	2885800,6	-576516,5	4,1	26000,9	132033,8	
91 годинники	12368,9	71305,5	-58936,6	7,7	4991,9	13964,5	
94 меблі	294697,5	563632,5	-268935,0	3,8	11241,5	61414,0	
95 іграшки, ігри	119974,2	157219,3	-37245,1	4,6	1884,6	8570,9	
Інші коди УКТЗЕД	36214070,5	33208321,5	-1655445,9	х	115260,9	387250,3	

Додатки

**Узагальнений аналіз втрат бюджету внаслідок заниження
вартості імпорту у 2010 році, тис. дол. США**

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2010 рік (охоплено 100% імпорту)						Сума несплаченого ПДВ, тис. \$ ((4*1,1+6)*0,2)
	Імпорт України, тис. \$	Експорт країн-партнерів, тис. \$	Абсолютна різниця в даних	Середня ставка мита, %	Сума несплаченого мита, тис. \$ (4*1,1*5/100) з урахуванням вартості фрахту та страхування (коефіцієнт – 1,1)	Сума несплаченого ПДВ, тис. \$ ((4*1,1+6)*0,2)	
Усього	60739969,3	53294760,1	-8975108,9	х	440652,3	2062654,4	
02 м'ясо та харчові субпродукти	-	-	-	-	-	-	
16 продукти з м'яса, риби	100279,5	118120,5	-29653,0	9,4	3066,1	7136,9	
20 продукти переробки овочів, плодів	223306,6	212501,1	-10444,6	10,4	1194,9	2536,8	
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	270553,3	275318,1	-32296,7	12,8	4547,4	8014,7	
31 добрива	417707,5	418319,5	-42443,9	4,7	2194,4	9776,5	
33 ефірні олії, косметичні препарати	772182,8	845422,1	-157781,5	5,8	10066,5	36725,2	
61 одяг трикотажний	388424,0	778122,8	-467511,1	11,4	58625,9	114577,6	
62 одяг текстильний	295604,9	659872,2	-430254,5	11,5	5427,2	105541,4	
63 інші готові текстильні вироби	200417,9	296656,8	-125904,6	9,4	13018,5	30302,7	
64 взуття	467771,2	689336,5	-290499,0	10,0	31954,9	70300,8	
69 керамічні вироби	330229,5	323507,0	-25628,2	7,1	2001,6	6038,5	
73 вироби з чорних металів	894522,8	944586,1	-154521,9	2,2	3671,4	34729,1	
84 котли, машини, апарати і механічні пристрої	4563802,1	5867896,6	-1890894,2	2,0	41599,5	424314,4	
85 електричні машини і устаткування	3603172,8	4327016,2	-1156545,0	3,9	49615,8	264363,1	
91 годинники	18189,9	75097,4	-64417,3	7,6	5385,3	15248,9	
94 меблі	368997,5	586998,0	-276700,3	3,5	10653,0	63004,7	
95 іграшки, ігри	195035,7	219723,2	-46659,8	4,6	2361,0	10737,4	
Інші коди УКТЗЕД	48463860,7	37467592,2	-3772963,4	х	154013,0	875895,8	

Додаток Г

Таблиця Г.4

Узагальнений аналіз втрат бюджету внаслідок зниження вартості імпорту у 2011 році, тис. дол. США

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2011 рік (охоплено 100% імпорту)					
	Імпорт України, тис. \$	Експорт країн-партнерів, тис. \$	Абсолютна різниця в даних	Середня ставка мита, %	Сума несплаченого мита, тис. \$	Сума несплаченого ПДВ, тис. \$
					(4*1,1*5/100)	((4*1,1+6)*0,2)
З урахуванням вартості фрахту та страхування (коефіцієнт – 1,1)						
Усього	82606901,5	73600404,0	-9579352,1	x	601500,8	2227757,6
02 м'ясо та харчові субпродукти	292144,8	441405,7	-193401,5	13,1	27876,5	48123,6
16 продукти з м'яса, риби	124377,5	157012,1	-48335,9	9,9	5248,6	11683,6
20 продукти переробки овочів, плодів	277141,5	274992,7	-25350,5	10,1	2812,3	6139,6
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	-	-	-	-	-	-
31 добрива	726727,9	687633,8	-29669,3	4,8	1564,4	6840,1
33 ефірні олії, косметичні препарати	820436,3	848600,2	-113023,9	6,0	7491,7	26363,6
61 одяг трикотажний	273612,7	890725,0	-706184,8	11,3	88071,9	172975,0
62 одяг текстильний	254366,6	833783,4	-662795,2	11,3	82352,1	162285,4
63 інші готові текстильні вироби	230152,0	347738,8	-152360,7	9,4	15741,2	36667,6
64 взуття	335489,9	779594,0	-522063,4	10,0	57427,0	126339,4
69 керамічні вироби	395653,3	384765,7	-27589,0	7,5	2281,3	6525,8
73 вироби з чорних металів	1184643,1	1114248,2	-41030,0	2,5	1140,4	9254,7
84 котли, машини, апарати і механічні пристрої	7112291,1	8342236,3	-2064168,9	2,1	46665,1	463450,2
85 електричні машини і устаткування	5682581,6	5743436,8	-635198,9	3,8	26529,5	145049,7
91 годинники	16654,2	112139,3	-106699,0	7,5	8837,2	25241,2
94 меблі	484447,4	758036,3	-349392,5	3,0	11382,1	79142,8
95 іграшки, ігри	225696,9	259151,7	-59370,0	7,7	5056,0	14072,6
Інші коди УКТЗЕД	64170484,7	51624903,8	-3842718,6	x	211023,4	887602,8

Таблиця Г.5

Узагальнений аналіз втрат бюджету внаслідок зниження вартості імпорту у 2012 році, тис. дол. США

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2012 рік (охоплено 100% імпорту)					
	Імпорт України, тис. \$	Експорт країн-партнерів, тис. \$	Абсолютна різниця в даних	Середня ставка мита, %	Сума несплаченого мита, тис. \$	Сума несплаченого ПДВ, тис. \$
					(4*1,1*5/100)	((4*1,1+6)*0,2)
З урахуванням вартості фрахту та страхування (коефіцієнт – 1,1)						
Усього	84658059,9	62625692,8	-4737415,8	x	283796,0	1098990,7
02 м'ясо та харчові субпродукти	722013,8	778574,7	-134418,3	13,1	19374,8	33447,0
16 продукти з м'яса, риби	140804,9	158174,6	-33187,2	9,9	3603,7	8021,9
20 продукти переробки овочів, плодів	267017,9	246889,8	-4560,9	10,1	506,0	1104,6
22 алкогольні і безалкогольні напої та оцет	-	-	-	-	-	-
31 добрива	-	-	-	-	-	-
33 ефірні олії, косметичні препарати	857504,1	827842,6	-53122,8	6,0	3521,2	12391,3
61 одяг трикотажний	454638,5	828777,2	-457016,4	11,3	56996,8	111943,0
62 одяг текстильний	616429,4	663998,7	-113969,2	11,3	14160,6	27905,3
63 інші готові текстильні вироби	254612,9	351402,2	-131929,5	9,4	13630,3	31750,6
64 взуття	-	-	-	-	-	-
69 керамічні вироби	-	-	-	-	-	-
73 вироби з чорних металів	-	-	-	-	-	-
84 котли, машини, апарати і механічні пристрої	7226912,0	7497273,7	-1020089,1	2,1	23061,4	229031,9
85 електричні машини і устаткування	5951760,5	5430605,7	-21905,8	3,8	914,9	5002,3
91 годинники	21193,5	119641,6	-110412,3	7,5	9144,7	26119,7
94 меблі	550092,9	537682,1	-41357,5	3,0	1347,3	9368,1
95 іграшки, ігри	-	-	-	-	-	-
Інші коди УКТЗЕД	67595079,5	45184829,7	-2615446,9	x	137534,2	602905,2

ДОДАТОК Д

Таблиця Д.1

План боротьби з розмиванням оподаткованої бази і переміщенням прибутку (BEPS) у розрізі дій [42]

Дія	Опис	Очікуваний результат	Кінцеві строки реалізації
1	2	3	4
1. Подолання податкових викликів «цифрової» економіки	Виявлення основних труднощів, які створює «цифрова» економіка для застосування існуючого міжнародного податкового права, та розробка детальних опцій подолання таких труднощів на основі цілісного підходу з урахуванням аспектів прямого і непрямого оподаткування. Питання, які підлягають розгляду, охоплюють (але не обмежуються цим): здатність компанії мати істотну цифрову присутність в економіці іншої країни без виникнення податкових зобов'язань у цій країні через відсутність зв'язку відповідно до чинного міжнародного законодавства; оцінювання вартості товарних благ, створених з використанням цифрових продуктів та сервісів; характеристику доходів, отриманих унаслідок реалізації нових бізнес-моделей; застосування відповідних правил походження продуктів та забезпечення ефективного збору ПДВ щодо транскордонних поставок товарів та послуг. Така робота потребуватиме ретельного аналізу моделей бізнесу в цьому секторі	Доповідь, із зазначенням проблем, які виникають у «цифровій» економіці, та можливих заходів для їх вирішення	Вересень 2014

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4
2. Нейтралізація ефектів гібридних неузгоджених заходів	Розробка типових договірних положень і рекомендацій щодо дизайну внутрішніх правил з метою нейтралізації ефектів гібридних інструментів та юридичних осіб (наприклад, подвійне неоподаткування, подвійні пільги, довгострокові відстрочення). Це може охоплювати: 1) зміни до Модельної податкової конвенції ОЕСР для унеможливлення отримання надмірних переваг за допомогою використання гібридних інструментів і юридичних осіб (у т.ч. осіб з подвійним резидентством); 2) положення внутрішнього законодавства, які заважають звільненню від оподаткування або невизнанню платежів, що приймаються платником до відрахування; 3) положення національного законодавства, які відмінюють звільнення від оподаткування платежів, що не включаються до доходів отримувачем (і не є об'єктом оподаткування в іноземних контрольованих компаніях чи відповідно до інших подібних правил); 4) положення національного законодавства, які відмінюють винятки для платежів, які також звільняються від оподаткування в інших юрисдикціях; 5) якщо це необхідно, розробка рекомендацій стосовно координації чи призупинення правил, якщо більше, ніж одна країна, намагається застосувати такі правила до транзакції чи структури	Зміни до Модельної податкової конвенції ОЕСР. Рекомендації з розробки внутрішніх правил	Вересень 2014
3. Посилення правил для контрольованих іноземних компаній (CFC)	Розробка рекомендацій стосовно дизайну правил для контрольованих іноземних компаній. У разі необхідності ця робота повинна бути узгоджена з іншими заходами	Рекомендації з розробки внутрішніх правил	Вересень 2015

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4
4. Обмеження розмивання податкової бази через відсоткові вирахування та інші фінансові платежі	Розробка рекомендацій з урахуванням передового досвіду розробки правил для запобігання ерозії податкової бази через використання витрат на виплату відсотків, наприклад, за рахунок використання боргу перед пов'язаними та сторонніми особами для досягнення надмірних відсоткових вирахувань, фінансування звільнених доходів або доходів майбутніх періодів та інших фінансових платежів, які економічно еквівалентні відсотковим платежам. Необхідно здійснити оцінку ефективності різних типів обмежень. Виходячи з викладених вище напрямів роботи, правила трансфертного ціноутворення також мають бути вдосконалені щодо ціноутворення у фінансових операціях з пов'язаними сторонами, включаючи фінансові гарантії та гарантії виконання зобов'язань, деривативи (у т. ч. внутрішні деривативи, які використовуються у внутрішніх банківських угодах)	Рекомендації з розробки внутрішніх правил. Зміни до правил трансфертного ціноутворення	Вересень 2015 Грудень 2015
5. Більш ефективна протидія шкідливим податковим практикам з урахуванням прозорості та змісту	Корекція роботи з шкідливими податковими практиками з пріоритетом на підвищення прозорості, включаючи обов'язкову заміну спонтанних правил, пов'язаних з пільговими режимами, на правила, що вимагають значної діяльності для кожного пільгового режиму. Потрібен буде цілісний підхід для оцінки пільгових режимів у контексті BEPS. Такий підхід передбачатиме взаємодію з країнами, які не є членами ОЕСР, у межах існуючих меж, з розглядом можливих змін та доповнень до них	Завершення огляду режимів країн-членів. Стратегія з розширення участі країн, які не є членами ОЕСР. Перегляд наявних критеріїв	Вересень 2014 Вересень 2015 Грудень 2015

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4
6. Запобігання зловживанням у межах договорів про уникнення подвійного оподаткування	Розробка типових договірних положень та рекомендацій стосовно розробки внутрішніх правил з метою запобігання наданню податкових пільг у невідповідних обставинах. Має бути розроблене уточнення стосовно того, що договори про уникнення подвійного оподаткування не повинні використовуватися для створення подвійного неоподаткування. З іншого боку, повинні бути визначені умови податкової політики, які кожна країна має розглянути, перш ніж вступити в податкову угоду з іншою країною	Зміни до Модельної податкової конвенції ОЕСР. Рекомендації з розробки внутрішніх правил	Вересень 2014 Вересень 2014
7. Запобігання штучним уникненням статусу постійного представництва	Розробка змін до визначення постійного представництва для запобігання штучному уникненню цього статусу, у тому числі через використання комісійних механізмів та винятків для певних видів діяльності	Зміни до Модельної податкової конвенції ОЕСР	Вересень 2015
8. Результати трансфертного ціноутворення відповідають створенню вартості: нематеріальні активи	Розробка правил для запобігання розмиванню податкової бази та переміщення прибутків шляхом переміщення нематеріальних активів між членами групи пов'язаних осіб. Вони можуть містити: 1) прийняття широкого і чітко розмежованого визначення нематеріальних активів; 2) забезпечення того, що прибуток, пов'язаний з передачею і використанням нематеріальних активів, належним чином розподіляється відповідно до створення вартості; 3) розвиток правил трансфертного ціноутворення і спеціальних заходів щодо передачі нематеріальних активів, вартість яких важко визначити; 4) оновлення методичних указівок стосовно заходів щодо формування затрат	Зміни до вказівок стосовно трансфертного ціноутворення та, можливо, до Модельної податкової конвенції ОЕСР	Вересень 2014 Вересень 2015

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4
9. Результати трансфертного ціноутворення відповідають створенню вартості: ризику та капітал	Розробка правил для запобігання розмиванню податкової бази та переміщення прибутків шляхом передачі ризиків або розподілу надмірних обсягів капіталу між членами групи пов'язаних осіб. Це охоплює розвиток правил трансфертного ціноутворення і спеціальних заходів для забезпечення того, що невідповідні прибутки не будуть накопичуватися на підприємстві лише тому, що відповідно до контракту це підприємство прийняло на себе ризики або надало капітал. Правила, що розробляються, повинні вимагати вирівнювання прибутків відповідно до створення вартості. Ця робота повинна бути узгоджена з коригуванням правил стосовно процентних вирахувань	Зміни до вказівок стосовно трансфертного ціноутворення та, можливо, до Модельної податкової конвенції ОЕСР	Вересень 2015
10. Результати трансфертного ціноутворення відповідають створенню вартості: інші високоризикові транзакції	Розробка правил для запобігання розмиванню податкової бази та переміщення прибутків в операціях, які не можуть відбуватися або відбуваються дуже рідко між третіми особами. Це потребує прийняття правил трансфертного ціноутворення і спеціальних заходів для: 1) уточнення обставин, за яких операції можуть бути переглянуті; 2) уточнення застосування методів трансфертного ціноутворення, зокрема розщеплення прибутку, у контексті глобальних ланцюгів створення вартості; 3) забезпечення захисту від поширених типів платежів, які розмивають податкову базу (управлінські гонорари та витрати головного офісу)	Зміни до вказівок стосовно трансфертного ціноутворення та, можливо, до Модельної податкової конвенції ОЕСР	Вересень 2015

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4
11. Розробка методології збору та аналізу даних стосовно розмивання податкової бази та переміщення прибутків та заходів для запобігання цим процесам	Розробка рекомендацій стосовно показників масштабу та економічних наслідків розмивання податкової бази та переміщення прибутків і забезпечення того, що необхідні інструменти для моніторингу та оцінки ефективності й економічного впливу заходів, спрямованих на подолання розмивання податкової бази та переміщення прибутків, доступні на постійній основі. Це охоплюватиме розвиток економічного аналізу масштабів і впливу розмивання податкової бази та переміщення прибутків (включаючи побічну дію в різних країнах) і заходи, спрямовані на подолання цих процесів. Робота також полягатиме в оцінці ряду існуючих джерел даних, виявленні нових типів даних, які повинні бути зібрані, а також розробці методологій на основі як макро- (наприклад, за даними платіжного балансу та балансу прямих іноземних інвестицій), так і мікроданих (наприклад, фінансової звітності та податкових декларацій), беручи до уваги необхідність у дотриманні конфіденційності щодо інформації платника податків та адміністративні витрати податкових адміністрацій і підприємств	Рекомендації стосовно збору даних та методології їх аналізу	Вересень 2015
12. Вимога розкриття заходів агресивного податкового планування	Розробка рекомендацій, що стосуються формування правил з обов'язкового розкриття інформації щодо агресивних угод чи угод з поганими намірами, договорів та структур з урахуванням адміністративних витрат для податкових адміністрацій та підприємств на основі зростаючої кількості країн, які мають такі правила. Для роботи буде використовуватися модульна побудова, яка дозволяє досягнути максимальної узгодженості, але з урахуванням конкретних особливостей і ризиків конкретної країни. Одним із пріоритетних напрямів мають бути міжнародні податкові схеми. Це потребує розробки і впровадження розширених моделей обміну інформацією стосовно міжнародних податкових схем між податковими адміністраціями різних країн	Рекомендації з розробки внутрішніх правил	Вересень 2015

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4
13. Перегляд документації стосовно трансфертного ціноутворення	Розробка рекомендацій, що стосуються документації у сфері трансфертного ціноутворення, для підвищення прозорості податкового адміністрування та з урахуванням витрат бізнесу на дотримання відповідних правил. Правила, які розроблятимуться, повинні містити вимогу стосовно того, що мультинаціональні компанії мають надавати відповідним урядам всю необхідну інформацію про глобальний розподіл їх доходів, економічну активність та податки, сплачені у різних країнах у встановленому відповідним законодавством порядку	Зміни до вказівки стосовно трансфертного ціноутворення та рекомендацій з розробки внутрішніх правил	Вересень 2014
14. Підвищення ефективності механізму вирішення спорів	Розвиток рішень, що дозволяють усунути перешкоди, які заважають країнам у вирішенні спорів за договорами у порядку взаємного узгодження, у т.ч. відсутності арбітражних положень у більшості договорів та того факту, що в певних випадках взаємне узгодження та арбітражний розгляд не можуть використовуватися	Зміни до Модельної податкової конвенції ОЕСР	Вересень 2015
15. Розробка багатостороннього документа	Аналіз питань податкового та публічного міжнародного права, пов'язаних з розробкою багатостороннього документа, що дозволяє юрисдикціям, які бажають цього, вжити заходів, розроблених у ході роботи над розмиванням податкової бази та переміщенням прибутків, та змінити двосторонні податкові угоди. На основі цього аналізу зацікавлені сторони будуть розвивати багатосторонній документ, призначений для забезпечення інноваційного підходу до міжнародних податкових питань, що відобразатиме швидку мінливість економічного середовища і необхідність у швидкій адаптації до цієї еволюції	Доповідь із зазначенням важливих проблем міжнародного податкового та публічного права. Розробка багатостороннього документа	Вересень 2014 Грудень 2015

ЛІТЕРАТУРА

1. Райнерт Е. С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / Райнерт Е. С.; [пер. с англ. Н. Автономовой]; под ред. В. Автономова. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.

2. Регулювання зовнішньоекономічної діяльності: навч. посіб. / [О. П. Гребельник, О. О. Донченко, Т. М. Мельник та ін.]. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 280 с.

3. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2013 році: Щорічне послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2013. – 576 с.

4. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році: Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: НІСД, 2012. – 256 с.

5. London Metal Exchange [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lme.com/>.

6. Бюджетна підтримка та податкове стимулювання національної економіки України: монографія / [за заг. ред. Л. Л. Тарангул]. – Ірпінь, К.: Фенікс, 2012. – 532 с.

7. Hausmann, Ricardo, Jason Hwang, and Dani Rodrik, «What You Export Matters,» NBER Working Paper, January 2006. Ricardo Hausmann and Bailey Klinger «The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage», April 2007, mimeo, Harvard University.

8. Hausmann R., Klinger B. The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage. – CID Working Paper No. 146 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cid.harvard.edu/cidwp/128.htm>.

9. Серебрянський Д. М. Перспективи розвитку України як держави з експортно-орієнтованою та імпоротно-залежною національною економікою / Д. М. Серебрянський // Матеріали виступу на пленарному засіданні VI Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в ХХ столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації» (Тернопіль, 26–27 лютого 2009 року).

10. Україна перетворюється на націю паразитичного споживання // Економічний часопис-XXI. – 2008. – № 5–6 [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: <http://www.soskin.info/ea.php?pokazold=200802&n=5-6&y=2008>.

11. Державна програма розвитку внутрішнього виробництва: затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 12 вересня 2011 року № 1130 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-%D0%BF>.

12. *Robert A. Mundell*. International Trade and Factor Mobility // *The American Economic Review*, Vol. 47, № 3 (Jun., 1957). – P. 321–335.

13. *Robert Z. Lawrence, Margareta Drzeniek Hanouz, Sean Doherty, John Moavenzadeh*. The Global Enabling Trade Report 2010 [Електронний ресурс] // World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2010. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2010.pdf

14. *Robert Z. Lawrence, Margareta Drzeniek Hanouz, Sean Doherty*. The Global Enabling Trade Report 2012: Reducing Supply Chain Barriers // World Economic Forum, Geneva, Switzerland, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/s?s=global+enabling+trade+report>

15. *Vinod K. Aggarwal*. Summary of «Using and Abusing Government Intervention and Trade Policy in the 2009–2010 Financial Crisis» – 17th August 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iima.or.jp/Docs/meeting/2009/information_exchange_2009_02_e.pdf.

16. *Dev Kar and Sarah Freitas*. Illicit Financial Flows from Developing Countries Over the Decade Ending 2009: Washington DC: Global Financial Integrity, 2011.

17. *Дяченко О. В.* Теоретико-методичні підходи проведення зіставлення даних у статистиці зовнішньої торгівлі товарами: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / О. В. Дяченко. – К., 2008. – 24 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dlib.com.ua>.

18. *Sony Kapoor*. Illicit Financial Flows and Capital Flight // A Re-Define Briefing Paper [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.re-define.org/sites/default/files/IllicitFinancialFlows-ABriefingPaper.pdf>.

19. *Philippe Le Billon*. Extractive sectors and illicit financial flows: What role for revenue governance initiatives? – U4 Anti-Corruption Resource Centre Chr. Michelsen Institute (CMI), October, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.u4.no/publications/extractive-sectors-and-illicit-financial-flows-what-role-for-revenue-governance-initiatives/>.

20. *Семир'янов Д. Я.* Незаконні фінансові потоки у видобувних галузях промисловості: фактори виникнення та загрози для націо-

нальної економіки / Д. Я. Семир'янов // Форум права [Електронний ресурс]. – 2012. – № 1. – С. 867–873. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/FP/2012-1/12cdjdne.pdf>.

21. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.pravda.com.ua/news/2012/01/27/6937544/>.

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

23. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: навч. посіб. / [І. І. Дахно, Н. В. Альбіщенко, А. О. Жебровський, О. О. Кириленко, С. В. Коваленко та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 328 с.

24. Матеріал з Вікіпедії – вільної інтернет-енциклопедії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D1%84%D1%88%D0%BE%D1%80#cite_note-1

25. *Гончаров С. М.* Тлумачний словник економіста / С. М. Гончаров, Н. Б. Кушнір; за ред. С. М. Гончарова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 264 с.

26. *Ajayi S. I.* An Analysis of External Debt and Capital Flight in the Severely Indebted Low Income Countries in Sub-Saharan Africa [Електронний ресурс] / Ibi Ajayi // WP/97/68–1997. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9768.pdf>.

27. *Кругман П. П.* Международная экономика. Теория и политика: учебник для вузов / П. П. Кругман, М. Обстфельд; [пер. с англ. под ред. В. П. Колесова, М. В. Кулакова]. – М.: Экономический факультет МГУ, Юнити, 1997. – 799 с.

28. *Loungani P., Mauro P.* Capital flight from Russia [Електронний ресурс] / Prakash Loungani, Paolo Mauro // IMF Policy Discussion Paper 2000. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/pdp/2000/pdp06.pdf>.

29. *Ndiaye A. S.* Effect of Capital Flight on Financial Development in the West African Economic and Monetary Union [Електронний ресурс] / Ameth Saloum Ndiaye // Conference on Economic Development in Africa 18–20 March 2012. – Режим доступу: https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=CSAE2012&paper_id=128.

30. *Pastor M. Jr.* Capital Flight from Latin America / M. Jr. Pastor // World Development. – Vol. 18. – No. 1–1990. – P. 1–18.

31. *Cuddington J. T.* Capital Flight: Issues, Estimates and Explanations / J. T. Cuddington // Princeton Studies in International Finance. – No. 58. – 1986. – December.
32. *Pastor M. Jr.* Capital Flight from Latin America / M. Jr. Pastor // World Development. – Vol. 18. – No. 1. – 1990. – P. 1–18.
33. *Dooley M.* Country Specific Risk Premiums, Capital Flight and Net Investment Income Payments in Selected Developing countries / M. Dooley // International Monetary Fund, Research Department, March, 1986.
34. *Dooley M.* Capital Flight: A Response to Differences in Financial Risks / M. Dooley // Fund Staff Papers, International Monetary Fund. – Vol. 35. – No. 3–1988. – P. 422–436.
35. Платіжні баланси України 1995–2011 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
36. *Серебрянський Д. М.* Незаконна міграція фінансових потоків: сутність, оцінка та ризики для України / Д. М. Серебрянський, Д. Я. Семир'янов, А. І. Зубрицький // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 262–278 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/znpnudps/2011_2/pdf/11sdmrfu.pdf.
37. *Schneider B.* Measuring Capital Flight: Estimates and Interpretations [Електронний ресурс] / Benu Schneider // Working Paper 194. – 2003. – Режим доступу: <http://www.odi.org.uk/resources/docs/2432.pdf>.
38. *Kant C.* Capital inflows and capital flight: individual countries experience / C. Kant // Journal of Economic Integration (Korea). – 13. – 1998. – pp. 644–661.
39. *Tikhomirov V.* Capital Flight from Post-Soviet Russia / V. Tikhomirov // Europe-Asia Studies – Vol. 49. – No. 4. – 1997. – pp. 591–616.
40. *Мігунов Дмитро.* Похід на тиху гавань [Електронний ресурс] / Дмитро Мігунов. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~2/0/all/2013/07/23/305890>.
41. Action Plan on Base Erosion and Profit Shifting, OECD Publishing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/9789264202719-en>

Наукове видання

ТІНЬОВА МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ: МАКРОЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ФІСКАЛЬНІ НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Монографія

Відповідальний за випуск
Комп'ютерна верстка
Обкладинка

О. В. Діордійчук
Д. М. Алексєєв
Д. М. Алексєєв

Підписано до друку **.**.2013 р. Формат 60x84^{1/16}
Папір офсетний. Гарнітура «Times New Roman».
Друк офсетний. Умовн.-друк. арк. 22,32.
Наклад *** прим. Зам. .

Видавництво «Алерта»

04210, м. Київ, а/с 112.

Тел.: (044) 223-15-25, 223-15-30.

E-mail: alerta@ukr.net, веб-сайт: www.alerta.kiev.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 788 від 29.01.2002 р.