

Київський національний торговельно-економічний університет

Кафедра світової економіки

ВИПУСКНА КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

**ФІСКАЛЬНІ ВІЙНИ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОГО ТОРГОВЕЛЬНО -
ЕКОНОМІЧНОГО СУПЕРНИЦТВА**

(на матеріалах Асоціації «Український національний комітет Міжнародної
Торгової Палати (ICC Ukraine)», м. Київ)

Студента 2 курсу, ФМТП,
групи 1Мз, спеціальності 051
«Економіка», спеціалізації
«Міжнародна економіка»

Антіховича Володимира
Володимировича

Науковий керівник
кандидат економічних наук,
професор, професор кафедри
світової економіки

Кудирко Людмила
Петрівна

Гарант освітньої програми
кандидат економічних наук,
професор, професор кафедри
світової економіки

Кудирко Людмила
Петрівна

Київ 2021

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| ВСТУП | 3 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІСКАЛЬНИХ ВОЄН В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОГО СУПЕРНИЦТВА | 6 |
| 1.1. Теоретичні підходи щодо змісту та чинників міждержавних фінансових «воєн»..... | 6 |
| 1.2. Макроекономічні ефекти фінансової конкуренції..... | 12 |
| Висновки до розділу I | |
| РОЗДІЛ 2 МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНИХ ВОЄН В УМОВАХ ХХІ СТ. | 15 |
| 2.1. Оцінка показників глобального перерозподілу національних фінансових ресурсів через офшори та низькоподаткові юрисдикції..... | 15 |
| 2.2. Компаративний аналіз міжнародного досвіду фінансової конкуренції..... | 19 |
| 2.3. Ідентифікація фінансового статусу України в суперництві за міжнародні фінансові ресурси..... | 25 |
| Висновки до розділу II | |
| РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ГЛОБАЛЬНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ КООРДИНАЦІЇ З ПРОТИДІЇ ФІСКАЛЬНИМ ВОЙНАМ. | 36 |
| 3.1. Обґрунтування заходів національного та глобального рівнів щодо контролю за антиконкурентними фінансовими практиками..... | 36 |
| 3.2. Сценарне прогнозування ефективності запропонованих заходів на середньо- та довгострокову перспективу..... | 48 |
| Висновки до розділу III | |
| ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ | 51 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ | 55 |

ВСТУП

Актуальність дослідження. В зв'язку з лавиноподібним наростанням змін самих основ світової економіки та способів створення конкурентного продукту, стрімким зростанням сектору цифрової економіки взагалі та цифрової торгівлі зокрема, нівелюванням не так давно найбільш значної галузі – сільського господарства, зниженням частки промислового виробництва та все більшої акцентуації на послугах як основи ВВП розвинених країн, з'явилась низка супутніх ефектів та явищ, котрі змінили чи змінюють «правила гри» взаємовідносин урядів та бізнесу.

Одним з таких ефектів є збільшення мобільності капіталу, збільшення свободи його переміщення між країнами, а відтак, розширення можливостей будь-якого економічного агента швидко та з прийнятними втратами здійснити переміщення капіталу до юрисдикції з нижчими податками, чи більш сприятливими умовами ведення бізнесу.

Уряди не могли не відреагувати та таку поведінку бізнесів, що створило абсолютно передбачуваний спектр реакцій з їх боку – від створення сприятливих умов (аж до повної відмови від фіскальної функції держави в офшорах), до протилежного кроку – максимальної фіскалізації, в крайніх проявах - неможливості переміщення капіталу через обкладання додатковим податковим навантаженням або ж ускладненням бюрократичної процедури до повної втрати неможливості нею скористатися.

В кількості цих кроків, досить швидко почав формуватись новий погляд на проблему. Якщо протягом світової історії в першу чергу фіскальна політика розглядалась в якості підходу, коли уряд здійснював кроки по якнайбільшій підтримці національних економічних агентів через механізми їх стимулювання, створення сприятливих умов, та захист від придушення з боку іноземних компаній, то останні десятиліття все більше формується підхід боротьби урядів за фінансові ресурси шляхом з одного боку створення сприятливих умов для

інвестицій (незалежно від походження такого капіталу), з іншого – боротьби з виведення капіталу з країни (і так само – незалежно від первинного походження такого капіталу).

Останнє явище найбільш яскраво представлено в заходах боротьби з процесом офшоризації, що зумовлено її масштабом та поширенням (найбільш песимістична оцінка – 32 трильйони доларів [А] зберігається в офшорних компаніях, що робить цей процес за значимістю рівним економікам найбільших країн за ВВП). Також боротьба урядів проявилась в спробах узгодити свої дії в протистоянні ухиленню від оподаткування (BEPS), або ж самостійно поставити певні заборони (FATCA в США).

Ступінь розробки наукової проблеми. Науковими дослідженнями проблематики фінансових «війн» та їх окремих аспектів (офшоризації, впровадження плану BEPS) займалася ціла низка вчених, зокрема Варналій З.С., Мендрик Д.Є., Буркальцева Д.Д., Саєнко С.О., Редзюк Є.В., Марченко В.Б., Олійник Я.В., Чижикова О.В. В той же дослідницькі пошуки знаходиться в стадії активного формування, а відтак потребують подальшого розвитку.

Мета дослідження - розкриття теоретичних та практичних підходів щодо використання державами інструментів фіскальних «воєн» для посилення конкурентних позицій на світових ринках товарів та послуг.

Для досягнення поставленої мети було сформовано такі **завдання**:

- визначення теоретичних засад проблематики фіскальних «воєн» в системі глобального суперництва;
- розкриття механізмів реалізації фіскальних «воєн» в умовах ХХІ ст.;
- визначення перспектив глобальної регуляторної координації з протидії фіскальним «війнам».

Об'єктом дослідження є система відносин торговельно-економічного суперництва між державами в сучасну добу.

Предметом дослідження є умови та наслідки використання інструментарію фіскальних «воєн» для посилення конкурентних позицій держав на світових ринках товарів та послуг

Матеріали і методи. Інформаційною базою дослідження стали наукові публікації зарубіжних та вітчизняних учених, дані аналітичних компаній та статистичних служб, міжнародних організацій. Для оцінки новітніх регуляторних практик окремих держав світу було використано підходи нормативної (як має бути?) та позитивної (як є де-факто?) есономіcs, елементи інституціонального аналізу та Case method.

Апробація роботи. Робота пройшла апробацію шляхом публікації статті в науковому фаховому журналі: Кудирко Л., Антіхович В. Фіскальні «війни» в умовах становлення глобальної цифрової економіки. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2021. № 3. С. 36-51. Серія. Економічні науки DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2021\(116\)04](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2021(116)04)

РОЗДІЛ I. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІСКАЛЬНИХ ВОЄН В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОГО СУПЕРНИЦТВА

1.1. Теоретичні підходи щодо змісту та чинників міждержавних фіскальних «воєн».

Явищами, що є елементами фінансових «воєн» та їх окремих аспектів (інвестиційна безпека держави, офшоризація, впровадження плану BEPS) займалася ціла низка як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема Варналії З. [1], Редзюк Є. [12], Лебідь О., Гаркуша В.[7], Марченко В. [8] Олійник Я. [2] Уманців Г., Шушакова І.[14], Гебріель Цукман, Джеймс Р. Хайнс мл., и Дхамміка Дхармапал [31].

Методологічні аспекти зростання сектору послуг, ролі цифрової торгівлі як новітнього феномена світової економіки, котрі є прешопрчиною процесів, що зрештою призводять до «фіскальних війн» знайшли своє відображення в публікації Молчанової Е. та Ковтонюк К. [10]. Проблематика цифрової економіки у вимірі запитів на міжнародну координацію систем регулювання держав розкрита у працях Усман Ахмеда [25], Шамеля Азме, Кристофера Фостер, Хайме Эчаваррі [18]. Сучасні тенденції розвитку цифрової економіки з огляду транскордонного трансферу об'єктів інтелектуальної власності проаналізовано в дослідженнях Адам Б. Тімнеш [17], Хаустова В. [15], Вей Цуя [21], Ганца Дж., Рейнсель Д. [19]. В той же час, даний процес знаходиться в стадії активного формування та розвитку, а відтак потребує подальших досліджень.

Новітній етап розвитку глобального господарства все частіше ототожнюється із поняттям цифрова економіка. Мова йде про зростання ролі сфери послуг в суспільному житті населення та економік як окремих країн, так і світу у цілому, і у першу чергу, через внесок тих її підсекторів, що пов'язані з інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ). І хоча єдиних усталених

підходів до кількісного визначення цифрової економіки наразі ще не сформовано, за експертними оцінками вона оцінюється на рівні від 4,5 до 15,5 % глобального ВВП [22]. Послугами мережі Інтернет наразі користується близько 4 млрд осіб населення планети, відповідно ступінь охоплення складає вже більше 50 % (Рис. 1). Що ж до цифрової торгівлі, то користуючись офіційною статистикою ЮНКТАД, можна принаймі вказати на те, що частка товарів ІКТ в загальному обсязі світової торгівлі в 2019 році досягла 12,49 %, а світовий експорт послуг, які надавалися з використанням цифрових інформаційно-комунікаційних технологій за останні десятиліття демонстрував більш стрімку динаміку, ніж весь експорт послуг в цілому та станом на 2019 рік склав близько його половини, що еквівалентно 3,2 трлн дол. США [23].

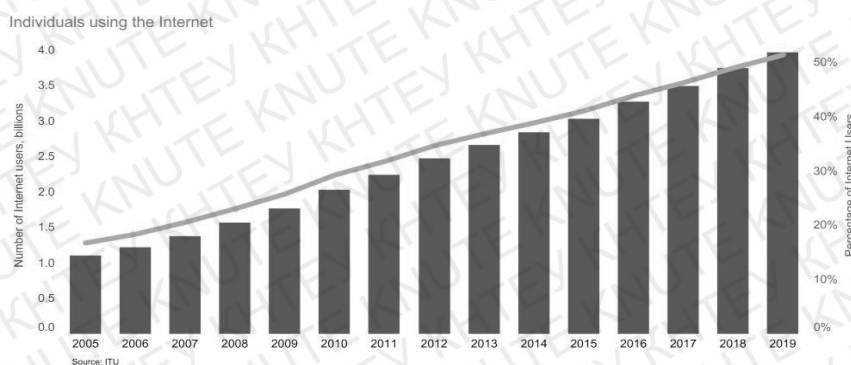


Рисунок 1.1. Кількість користувачів (млрд. осіб) та ступінь охоплення населення планети (у %) мережею Інтернет в 2005-2019 рр.

Джерело: складено автором за [24].

Всі ці експертні оцінки та статистика засвідчують про вагомість ІКТ – сектору у світовому виробництві та товарообміні, що дає підстави, і в експертному, і в політичному середовищі, все частіше говорити про цифровізацію світової економіки.

Інформаційно-комунікаційні технології дають новий поштовх для розвитку світової торгівлі. Разом з тим широке впровадження транскордонної торгівлі на основі ІКТ на тлі лібералізації руху капіталу та транснаціоналізації

виробництва окрім очевидних переваг та позитивних наслідків стає викликом, а у певному сенсі і серйозною проблемою, для систем державного регулювання країн, інтегрованих у світогосподарські процеси. Адже багатонаціональні компанії, що формують міжнародні виробничі та збутові мережі, завдяки використанню ІКТ отримують додаткові можливості для мінімізації витрат через механізми трансфертного ціноутворення та при здійсненні контрольованих операцій з нематеріальними активами [14].

Відтак з огляду розширення масштабів інтернаціоналізації бізнесу та цифровізації глобальної торгівлі та економіки у цілому в новітню добу можемо спостерігати загострення конкуренції між державами за фіскалізацію прибутків компаній, що здійснюють міжнародні економічні операції та пошук більш ефективних моделей модернізації регуляторних механізмів, релевантних новітнім викликам. Особливої актуальності зазначена проблематика набула в умовах розгортання всесвітньої пандемії COVID-19: безпрецедентне зростання міжнародної цифрової торгівлі та зростання запитів національних урядів на локалізацію фіскальних платежів міжнародних компаній е-торгівлі за місцем отримання прибутків задля підтримки національного бізнесу та протидії падінню доходів населення за умов карантинних обмежень.

Нинішні кроки низки урядів щодо підтримки своїх національних економік наразі є настільки рішучими (і досить часто суперечать попереднім загально скоординованим домовленостям міжнародного рівня), що фактично мова може йти про встановлення нових податкових політик відносно внутрішніх та особливо зовнішніх суб'єктів господарювання, які, з певними пересторогами, але можна назвати фіскальними «війнами».

І хоча зазначене явище у будь-якому випадку не може вважатися новим в міжнародній економіці та політиці, адже вже не одне десятиліття цей термін використовувався як віддзеркалення асиметрії розподілу глобальних фінансових ресурсів завдяки механізму офшорів та низькоподаткових юрисдикцій. Разом з тим тотальний перехід міжнародного бізнесу на

високотехнологічні рішення та руйнування бар'єрів для транскордонної торгівлі, збільшення частки послуг (які самі по собі більш мобільні) в загальному ВВП як світу, так і будь-якої держави, надало класичним фіскальним «війнам» нових ознак та проявів. Окреслені особливості та спроба визначитись з тим, чи відбулися якісні зміни в окреслених процесах, і визначили фокус дослідження та його мету.

Стрімке зростання масштабів та питомої ваги цифрових послуг в структурі глобального ВВП та торгівлі багато в чому завдячується цифровими платформами – механізмам, що презентують бізнес-моделі, в основі яких лежить використання даних та які трансформують існуючі галузі та види діяльності. Цифрові платформи дозволяють взаємодіяти он-лайн контрагентам як на внутрішньому, так і міжнародному ринках. Ілюстративний факт - сім із восьми найбільших світових компаній по ринковій капіталізації використовують платформові бізнес-моделі. У 2017 році сукупна вартість компаній, що працюють на базі платформ, з ринковою капіталізацією понад 100 млн дол. США перевищила, за оцінками, 7 трлн дол. США, що на 67% більше, ніж у 2015 році. Якщо ж поглянути на динаміку ринкової капіталізації за секторами/галузями світової економіки в більш тривалий термін, то за оцінкою консалтингової компанії PwC (PricewaterhouseCoopers International Limited) ТОП -100 ІТ-сектору з 2009 по 2020 рр. продемонстрували зростання ринкової капіталізації більше ніж жоден інший сектор (+5261 млрд. дол США), причому кількість компаній сектору зросла в лідируючій сотні із 11 до 20 (Табл. 1.1)

Зокрема, близько 90% ринку пошукових систем для Інтернету належить компанії «Google». На компанію «Facebook» доводиться дві третини світового ринку соціальних мереж, її платформа є найпопулярнішою серед соціальних мереж в понад 90% країн.

Таблиця 1.1

Динаміка ринкової капіталізації ТОП-100 глобальних компаній за секторами

| Індикатори ринкової капіталізації топ-100 глобальних компаній за секторами | | | | | | | |
|--|--|------------------|--|--------------------|------------------|--|--------------------|
| Сектор | 2020 рік | | | | 2009 рік | | |
| | Зміна ринкової капіталізації за-ції Топ 100 (млрд. дол.) | Місце в рейтингу | Ринкова капіталізація Топ 100 (млрд. дол.) | Кількість компаній | Місце в рейтингу | Ринкова капіталізація Топ 100 (млрд. дол.) | Кількість компаній |
| ІТ-сектор | 5,261 | 1 | 6,258 | 20 | 5 | 997 | 11 |
| Фінанси | 1,898 | 2 | 3,224 | 18 | 2 | 1,326 | 17 |
| Здоров'я | 1,884 | 3 | 2,968 | 19 | 4 | 1,084 | 14 |
| Побутові послуги | 2,571 | 4 | 2,876 | 10 | 7 | 305 | 3 |
| Нафта та газ | 499 | 5 | 2,428 | 8 | 1 | 1,929 | 18 |
| Споживчі товари | 1,119 | 6 | 2,222 | 13 | 3 | 1,103 | 15 |
| Телекомунікації | -89 | 7 | 782 | 5 | 6 | 871 | 10 |
| Промисловість | 255 | 8 | 504 | 5 | 9 | 249 | 4 |
| Комунальні послуги | -125 | 9 | 118 | 1 | 10 | 243 | 4 |
| Добувна промисловість | -203 | 10 | 92 | 1 | 8 | 295 | 4 |
| Всього | 13,070 | | 21,472 | 100 | | 8,402 | 100 |

Джерело: розроблено автором за [26]

Майже 40% світових роздрібних онлайн-продажів здійснюється через мережу компанії «Amazon», а на її дочірню компанію «Amazon Web Services» припадає приблизно така ж частка світового ринку послуг в сфері хмарної інфраструктури. У Китаї комунікаційна мережа «WeChat» (що належить компанії «Tencent») налічує понад мільярд активних користувачів, і її платіжна система разом з системою «Alipay» (що належить компанії «Alibaba Group») охоплює практично весь китайський ринок платежів, здійснюваних через

мережу стільникового зв'язку. При цьому на компанію «Alibaba Group» доводиться, за оцінками, майже 60% китайського ринку електронної торгівлі[22].

Зазначена статистика засвідчує, що цифрова економіка наразі все активніше стає тим драйвером зростання, що впливає світову економіку в цілому, з перспективою стати визначальним.

Попри очевидні позитивні ефекти, специфіка нової індустрії створила нові можливості для компаній, зокрема у частині методик податкової оптимізації, які будучи загалом законними, в той же час призводять до зниження податкової бази, та, як наслідок, викривлення конкуренції з традиційними секторами економіки. Такі дії компаній стали можливими внаслідок того, що вартість компаній, що відносяться до нової індустрії, все більше зміщується в сферу нематеріальних активів (бренди, патенти, авторські права, торгові марки), прикладом чого є група компаній позначених як FAANG (Facebook, Apple, Amazon, Netflix та Google).

Багатонаціональні компанії здійснюють дистанційні міжнародні операції з товарами та послугами - без потреби у значних фізичних ресурсах у країнах з великими споживчими ринками. Виробництво ж нематеріальних активів, вільне від традиційного зв'язку з засобами виробництва, а відтак, його досить легко можна перенести з країн із високим фіскальним навантаженням у юрисдикції з низьким або нульовим рівнем. Саме ці дії у поєднанні з іншими технологічними процесами та технологіями у вигляді хмарних обчислень, впровадження віддаленого програмного забезпечення як послуги (SAAS) та монетизації персональних даних, зібраних із соціальних мереж, стали загрожувати спроможності конкретних урядів збирати доходи з податку на прибуток від транскордонних операцій.

1.2. Макроекономічні ефекти фіскальної конкуренції

Логічним наслідком зазначених проблем, які розкрито в попередньому параграфі, та які виявили себе вже з початку нинішнього XXI сторіччя, стало включення урядів держав, інтегрованих у глобальні торговельно-виробничі та фінансові процеси, у протистояння вже між собою, що вилилось у поширення практик відвертого економічного націоналізму та неопротекціонізму. Складовою цього процесу стала «офшоризація» - дії деяких урядів щодо радикального зниження податків задля залучення фінансових потоків до своїх країн (практика «внутрішніх офшорів» не розглядалась, оскільки створення таких юрисдикцій всередині країни вирішує завдання внутрішньої фіскальної політики). Разом з тим саме такі дії (створення режиму офшорів на економічній території держав) ще не варто ідентифікувати, на наш погляд, саме як фіскальні «війни». Аргументами на користь цієї тези є таке:

- до цієї практики долучилось обмежене коло держав і причому ті із них, економіка котрих не мала ні вирішального ні значного впливу на глобальну економіку та держави компаній – контрагентів),
- мало місце обмежене коло дійових осіб на рівні бізнесу (до офшорних юрисдикцій не виносились материнські компанії БНК, що забезпечувало збереження центрів прибутку в країнах походження, та як наслідок відсутність агресивних реакцій з боку урядів).

В подальшому, низка спільних міжурядових заходів по обмеженню можливостей виводу капіталу за кордон (план BEPS, Кіпрська криза (2012—2013), та ряду дискредитацій можливостей збереження таємниці вкладів (так звані Paradise Papers, Панамські документи), загалом призвели до стабілізації перетоку капіталів в офшорні юрисдикції, та напрацювання механізмів їх відслідковування та оподаткування. Відтак, не дивлячись на існування певних проблем щодо офшорів та вимивання національних інвестиційних ресурсів із держав, глобальний характер протистояння було б визначати передчасно.

Пропонуємо для оцінки подальших регуляторних практик держав, які можна охарактеризувати як нові фіскальні «війни» скористатися кейсами окремих держав на підставі відкритої інформації в ЗМІ, які засвідчують про масштаби цього процесу та відображаються в конкретних прикладах.

Так, в 2016 році, рішенням Європейської Комісії, встановлено надання Ірландією як низькоподатковою юрисдикцією компанії Apple можливості ухилення від оподаткування на суму 13 млрд. євро (приблизно 15 млрд. дол. США). Відносно нещодавні витoki даних про податкові гавані, включаючи Paradise Papers від 2017 року, показують, що у світлі уваги ЗМІ та глобальних податкових реформ такі компанії, як Apple та Google, реструктуризували свої глобальні активи шляхом постійного агресивного податкового планування, що вочевидь сприяє втратам доходів у країнах із високим податком. У 2016 році Google заощадила \$ 3,7 млрд податків за допомогою податкового планування. Так само Amazon не сплатила жодного федерального податку на прибуток, при тому, що прибуток у 2018 році подвоївся, та склав 11,2 млрд доларів. Netflix маючи приблизно 6 мільйонів канадських абонентів, не сплачує федеральних податків на прибуток або споживання в Канаді. І хоча боротьба за збільшення податкових надходжень існувала задовго до виникнення цифрової економіки (вперше термін вжито в бестселері Дона Тапскотта 1995 року «Цифрова економіка: обіцянки та небезпека в епоху мережевого інтелекту», де розглядалось питання як Інтернет змінить спосіб ведення бізнесу), саме нові особливості спричинили глобальні зрушення як в розумінні податкової конкуренції, так і в необхідності створення нових підходів до оподаткування.

Первинна реакція урядів не забарилась, і 2000 – 2021 роки, стали роками впровадження односторонніх фіскальних рішень для оподаткування іноземних технологічних компаній. Але при цьому, відразу з впровадженням таких нововведень, виявилась неефективність усталених податкових практик щодо оподаткування глобальної цифрової торгівлі. Одним з перших значимих «дзвіночків» щодо необхідності формування нових підходів став той самий

кейс «Apple» та гігантський штраф, накладений Єврокомісією за податкову оптимізацію в юрисдикції Ірландії. Рішенням Європейського суду загальної юрисдикції 2020 року, анульовано рішення Європейської комісії, яка в 2016 році зобов'язала американську корпорацію Apple доплатити Ірландії 13 млрд євро (\$ 14,8 млрд) податків.

Даний прецедент, скоріше за все не є одиничним фактом, а є лише ілюстрацією подальших конфліктів між урядами та іншими суб'єктами транснаціональної торгівлі, в процесі вироблення нової картини їх відносин.

Зазначена подія, що за всіма ознаками є першим кроком в протистоянні, не отримала розвитку внаслідок глобальної пандемії COVID - 19. Разом з тим вірогідність подальших подій в межах конфлікту є надзвичайно великою, оскільки проблема не вирішена, і можливо вперше в історії в фіскальному протистоянні беруть участь не лише уряди між собою, а уряди проти БНК, що досягли настільки значного масштабу та впливу.

З урахуванням того, що лєвова частка найбільших технологічних компаній зосереджена в одній країні (США), вірогідна їх підтримка з боку країни походження (котра сама по собі є найбільшою економікою світу), що призводить до повної невизначеності в результатах такого протистояння з іншим конкретним урядом (чи союзом урядів, як в випадку ЕС). Тим самим, зазначена невизначеність актуалізує будь-які прогнози з приводу розвитку як вказаного конфлікту, так і вірогідних дій урядів спрямованих на вирішення окреслених задач.

Висновки до розділу I

1. Поглиблення торговельного суперництва між державами призводить до ускладнення інструментарію захисту власних ринків та підтримки експансії національного бізнесу на зовнішні.
2. Умовами застосування фіскальних «воєн» в сучасних умовах є розвиток інформаційних технологій, асиметрія в розподілі фінансових ресурсів між країнами, відмінності в системах оподаткування

РОЗДІЛ II. МЕХАНІЗМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНИХ «ВОЄН» В УМОВАХ ХХІ СТ.

2.1. Оцінка показників глобального перерозподілу національних фінансових ресурсів через офшори та низькоподаткові юрисдикції

Загальні показники перерозподілу піддаються оцінці достатньо важко, в зв'язку з включенням до них тіньових надходжень, котрі з очевидних причин неможливо релевантно оцінити, але все ж ми можемо спиратися на наявні дослідження, а саме в роботі Thomas R. Tørsløv, Ludvig S «The missing profits of nation». [3].

Згідно висновку авторів (з оновленням за 2020 рік), в 2015 році глобальна валова додана вартість (тобто світовий ВВП) досягла 75 трильйонів доларів, а глобальна чиста додана вартість (тобто після амортизації капіталу) близько 63 трильйони доларів. Близько 54% світової чистої доданої вартості було вироблено корпораціями; решту виробляли уряди, домогосподарства та некорпоративні підприємства. Усередині корпорацій частка капіталу чистої доданої вартості становила приблизно 1/3, а частка праці – приблизно 2/3. Із \$11,5 трлн корпоративного прибутку за вирахуванням амортизації близько 15% (\$1,7 трлн) було отримано іноземними фірмами. Ця цифра в 1,7 трильйона доларів включає всі прибутки, отримані, скажімо, Apple у Франції, Німеччині, Ірландії, Джерсі тощо, але не Apple у Сполучених Штатах (де розташована її штаб-квартира). Це те, що ми називаємо «багатонаціональними прибутками». Тобто багатонаціональний прибуток включає всі прибутки, отримані транснаціональними компаніями за межами країни, де знаходиться їх материнська компанія. З цих 1,7 трлн доларів прибутку багатонаціональних компаній близько 36%, тобто близько 600 мільярдів доларів, було переміщено в податкові гавані.

Але згідно дослідження групи Tax Justice Network значна частина глобального приватного фінансового багатства, щонайменше від 21 до 32

трильйонів доларів США станом на 2010 рік була інвестована практично без податків у всьому світі в понад 80 офшорних юрисдикціях [35].

В першу чергу, необхідно відмітити загальносвітовий тренд на зниження інвестицій в останні два роки, а відповідно, зусилля Урядів щодо підвищення фіскальної привабливості необхідно розглядати більше як засіб зменшення втрат, а саме:

Згідно наявних даних на 2021 рік, глобальні потоки ПІІ (ПІІ) впали у 2020 році на 35% до 1 трлн дол. з 1,5 трлн дол. у попередньому році. У всьому світі обмежувальні заходи у відповідь на пандемію COVID-19 уповільнили розпочаті інвестиційні проекти, а перспективи спаду змусили багатонаціональні підприємства (МНП) переоцінити нові проекти. Падіння мало великий крен у бік розвинених країн, де ПІІ впали на 58%, частково через корпоративну реструктуризацію та внутрішньофірмові фінансові потоки.

У країнах ПІІ скоротилися більш помірні 8 %, переважно завдяки стійкості їх потоків у Азії. В результаті на країни, що розвиваються, припадало дві третини світових ПІІ, в порівнянні з трохи меншою половиною у 2019 році.

Динаміка ПІІ різко контрастувала з динамікою нових проектів, в яких на країни, що розвиваються, лягла основна тяжкість інвестиційного спаду. У цих країнах кількість нещодавно оголошених інвестицій з нуля скоротилася на 42%, а кількість міжнародних угод щодо фінансування проектів, важливих для інфраструктури, – на 14%. При цьому в розвинених країнах скорочення інвестицій у нові підприємства становило 19%, а міжнародне проектне фінансування зросло на 8%. Інвестиції в нові підприємства та фінансування проектів мають вирішальне значення для розвитку виробничого потенціалу та інфраструктури, а значить і для перспектив стійкого відновлення.

Спад показали всі складові ПІІ. Загальне скорочення активності у нових проектах у поєднанні із уповільненням міжнародних злиття та поглинання (СіП) призвело до падіння потоків інвестицій в акціонерний капітал більш ніж на 50 %. Оскільки прибуток МНП знизився в середньому на 36%, реінвестовані

доходи закордонних філій — важлива частина ПІІ у звичайні роки — також скоротилися.

Країни, що розвиваються, пережили шторм краще, ніж розвинені. Однак у регіонах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою приплив ПІІ порівняно більшою мірою постраждав від впливу пандемії на інвестиції у виробництва, пов'язані з глобальними ланцюжками створення вартості, туризм та видобувні галузі. Відмінності між регіонами також були спричинені асиметрією наявного бюджетного простору/розгортання заходів економічної підтримки. Падіння припливу ПІІ в регіонах, що розвиваються, було нерівномірним: -45% в Латинській Америці та Карибському басейні та -16% в Африці. Навпаки, в Азії приплив зріс на 4%, внаслідок чого у 2020 році на цей регіон припадала половина світових ПІІ. У країнах із перехідною економікою ПІІ скоротилися на 58 %.

Пандемія ще більше зменшила ПІІ у країнах зі структурно слабкою та вразливою економікою. Хоча в найменш розвинених країнах (НРС) приплив ПІІ залишався стабільним, кількість новостворених підприємств скоротилася удвічі, а кількість угод із фінансування міжнародних проектів – на третину. Також скоротився приплив ПІІ в малих острівних державах, що розвиваються (МОРАГ), на 40 %, як і в тих, що не мають виходу до моря країнах, що розвиваються (НВМРС), на 31 %.

У Європі приплив ПІІ обрушився на 80 %, тоді як у Північній Америці його падіння було настільки різке (-42 %). Сполучені Штати залишалися найбільшою приймаючою країною ПІІ, за ними слідував Китай [36].

Важливим джерелом інформації щодо глобального розподілу інвестиційних ресурсів є агрегований чарт, що регулярно видається авторитетним мозковим центром Legatum Institute у вигляді щорічних доповідей Legatum Prosperity Index 2021 [37].

Колективом проводиться неймовірно велика робота щодо представлення всім зацікавленим особам якісного інструменту для оцінювання, а згодом і

проведення системних трансформацій. Шлях з бідності в добробут може бути максимально коротким, мінімально витратним і гранично зрозумілим, справедливим для більшості людей, якщо поважати науку та здоровий глузд, навчатися на помилках та перемогах інших.

Інститут Легатум представляє 12 параметрів благополуччя. Вони поєднують 300 індикаторів. Перед нами багата емпірична, соціологічна база для практичного вжитку. Аналіз багатства статистичної інформації, результатів опитувань та спостережень різних організацій дає змогу досить точно визначити параметри економічної політики. Індекс благополуччя – висвітлення проблем та дієві заходи їх вирішення. Необхідна умова – політична воля, підтримка впроваджувачів реформ та ставка на реальну науку, а не на вузькокорпоративні відчуття.

Автори дослідження виходять з того, що благополуччя – це коли люди живуть у світі, безпеці, без придушення, приниження та злочинів. Це повага особистої свободи та гідності людини, свобода слова, віросповідання та зборів. Благополучною є країна, в якій уряд надає якісні правові, регуляторні послуги у режимі верховенства права, прозорості та підзвітності. Добробут – це міцні сім'ї, дружні, солідарні місцеві спільноти, які зміцнюють критично важливий ресурс благополуччя – довіру.

Благополуччя та процвітання неможливе без відкритої економіки. Її основа – економічна свобода. Вона розкріпає таланти та підприємців, захищає їхні права власності. Держава не втручається в інвестиційні плани людей, не нав'язує власне уявлення про світлому інвестиційному майбутньому. Державне регулювання створює позитивну мотивацію для виробників товарів та послуг, забезпечує справедливу конкуренцію, заохочує інноваційність, швидко ліквідує помилки через інститут банкрутства.

Відтак інвестиційна та фінансова складова, що характеризує глобальні трансакції між державами може слугувати додатковим джерелом добробуту, а відтак, бути інструментом конкурентної боротьби.

2.2. Компаративний аналіз міжнародного досвіду фіскальної конкуренції

Монетарна та фіскальна політики стимулюють зростання добробуту стабільними цінами, відкритим фінансовим ринком та надійними інструментами заощадження. Фіскальна політика довгострокової стратегії зростання благополуччя – це низькі, нейтральні податки, щедра винагорода захисникам вітчизни від зовнішніх та внутрішніх ворогів – і жодних годівниць вульгарним бізнесменам-споживачам чужого.

В основі новітніх підходів до фінансового забезпечення стратегії зростання добробуту – розширення прав та можливостей Людини, у тому числі прав приватної власності. Вони реалізуються через мережу добровільних, взаємовигідних відносин, через співтовариство людей, які живуть за цінностями поваги до свободи, культури працьовитості та відповідальності. Людина – власник, людина – підприємець, людина – творець, людина – платник податків, людина – споживач. Економічна наука та історія вчать, що спроба замінити її Державою закінчується благополуччям для 3% населення за рахунок 97%.

У країні може бути сильна система середньої та вищої освіти, але бар'єри на ринку праці, токсичний діловий клімат сприяють від'їзду якісного людського капіталу за кордон. Громадяни країни можуть мати певний рівень особистої свободи, але низький рівень соціального капіталу, посилений безпековими проблемами, гальмують розвиток. Можна досягати параметрів сталого розвитку у сфері гендерної та екологічної політики, але без захисту прав інвестора, низької інфляції та справедливих податків благополуччя не створиш.

Система виробництва добробуту та процвітання створюється, підтримується та охороняється щодня, кожним поколінням, у режимі партнерства суспільства, бізнесу та держави. Якщо ж у країні переважає ставка на короткострокові політичні вигоди, олігархічний консенсус, хронічне

суспільне утриманство та сліпа віра в Державу, тоді країна потрапляє у хибне коло бідності, стагнації та деградації.

Щоб зрозуміти місце фіскальної складової в забезпеченні добробуту в країні, необхідно окреслити загальний стан економік в їх сукупності з огляду на привабливість для інвестицій.

Світовими лідерами в Індексі процвітання-2021 стали Данія (перше місце), Норвегія, Швеція, Фінляндія, Швейцарія, Нідерланди, Люксембург, Нова Зеландія та Німеччина. Замикає Топ-10 Ісландія. США опинилися на 20-му місці, Британія – на 13-му, Японія – на 19-му, Сінгапур – на 14-му. З колишніх радянських країн до Топ-20 потрапила Естонія (17 місце). Чехія посіла 27-е місце, Латвія – 30-те, Литва – 33-те, а Польща – 36-те. Жодна країна, яка вступила до ЄС, не стала гіршою. Болгарія піднялася на 48 місце, Румунія – на 47, а Угорщина (44) впритул наблизилася до Греції (43). У Топ-30 країн за Індексом благополуччя немає жодної зі слабкими інститутами захисту прав власності, особистою та економічною несвободою.

У регіоні «Східна Європа» із 23 країн Україна посідає передостаннє місце, випереджаючи лише Азербайджан. Лідерами нашого регіону є Естонія (17), Словенія (26), Чехія (27), Латвія (30) і Литва (33). Але є і хороші новини. В індексі 2021р. Україна стала світовим лідером щодо покращення своїх показників. Вона піднялася з 88-го місця в Індексі 2020р. на 78-е місце у 2021р. Це поки що найкращий показник країни в історії. Найгірший був у 2017 році, коли Україна опинилася на 105-му місці. Країною, яка зробила найбільший стрибок нагору, стала Кот-д'Івуар. Найбільше падіння за минулу декаду у Сирії. За останні 10 років у Східній Європі найбільше падіння зафіксовано в Угорщині. У 2021р. вона посіла 44-е місце. За фактором «якість держуправління» вона опустилася на 82-ге місце. Естонія стала країною з найбільшим прогресом. Вона 17-та у світі. За винятком одного фактора по всіх інших вона увійшла до Топ-25 світу. Особливо наголосимо на параметрі «умови для життя». У 2011р. 59% естонців могли прожити на доходи сім'ї, а

2021р. - Вже 88%. в Україні таких людей 61,8%, у Росії – 68,6% населення, у Білорусі – 74,6%, Польщі – 76,7%, Ірландії – 80,5%, Німеччині – 82,8%, у капіталістичному Тайвані – 88,4%, а ось у враженій бацилою Левіафана Аргентині – лише 59,4%. Зазначимо показовий соціальний регрес у Тунісу, який на початку 2010-х стояв перед великим шансом зробити ривок уперед. На жаль, країна увійшла до колії держави загального інтервенціонізму. В результаті вона стала біднішою та неблагополучнішою. Якщо у 2011р. 76,4% тунісців могли жити рахунок доходу своєї сім'ї, то 2021г. таких залишилося лише 47,5% сімей. Це 105-те місце у світі. Доречно нагадати, що у 2021р. країна в Індексі економічної свободи опинилася на 139 місці. Порівняємо основні параметри Індексу благополуччя України зі світовими лідерами та основними конкурентами. За показником «Інклюзивні товариства» Україна посіла 91 місце з показником 57,9 балів зі 100. У цьому показнику оцінюються безпека, особиста свобода, якість держуправління та соціальний капітал. У Східній Європі із 23 країн вона посіла передостаннє місце. У світового лідера за цим параметром Норвегії 89,3 балів. Україна продовжує залишатися у пастці кризи довіри. За фактором «інституційна довіра» країна посіла 161 місце. Ми фіксуємо один із найнижчих рівнів довіри до органів влади, фінансових організацій і навіть поліції. За другим параметром «відкриті економіки» Україна посіла 85-те місце у світі та 22-ге (передостаннє у Східній Європі). Дуже низько оцінюється інвестиційне середовище – 123-те місце у світі та останнє, 23-те у Східній Європі. За фактором «діловий клімат» Україна на 72-му місці у світі та на 15-му у Східній Європі. По «інфраструктурі та доступу до ринку» - на 74-му та на 21-му відповідно. За «економічною якістю» - на 75-му та на 16-му відповідно. У країні хворобливий гострий дефіцит макроекономічної стабільності (113-те місце у світі), а також цінової стабільності (142-ге). За третім параметром «можливості людей» Україна опинилася на 65-му місці у світі та на 17-му у Східній Європі. З усіх факторів найкращий в Україні за освітою - 40-та у світі та 9-а у Східній Європі.

Найнижче місце – за якістю інвестиційного клімату: 123-те у світі та останнє у регіоні. З охорони здоров'я Україна знаходиться на 104-му місці у світі та останньому у регіоні. Вона не може похвалитися бюджетно-податковою стійкістю (131) і кредитним рейтингом країни (123). На тлі досить якісних параметрів освіти в країні дуже складно залучати та утримувати таланти (132-ге місце). Гостро не вистачає відкритості економіки, якісних правових інститутів, ставок на народну, а не на номенклатурну економіку. За факторами «цінові спотворення», «енергетичні субсидії» Україна входить до десятки найнеблагополучніших країн світу. Критично низьким є місце за валовими заощадженнями – 153 місце. Це показник тривожності, сильної невизначеності та невпевненості у майбутньому. Це зумовлено створеною системою стимулів, низький рівень продуктивність праці підштовхує їх споживання всього того, що вони заробляють.

З цього випливає однозначний висновок, що рецепти зростання благополуччя у країн із різним рівнем розвитку різні. У скандинавських, англосаксонських країн один порядок денний, у перехідних економік, що розвиваються, - інший. Швеція та Ірландія, Тайвань та Швейцарія вже створили потужні, конкурентоспроможні інститути захисту прав власності та особистих свобод. Тут є якісні фінансові, освітні, інфраструктурні мережі. Тут сформовано критично важливе джерело процвітання – довіра.

Україна знаходиться на самому початку шляху створення фундаментів благополуччя. А відтак не можна робити ставку на перерозподіл через державу різних форм капіталу, надавати Уряду повноваження розпоряджатися чужими інвестиціями та споживанням до моменту створення інститутів, що забезпечують довіру до інститутів.

Таким чином «карта кроків» зростання інвестицій та фінансового забезпечення в країні, з огляду на дані дослідження Інституту Легатум:

1) спочатку верховенство права, особиста, політична, економічна свобода, потім – цілі сталого розвитку, «зелений» порядок денний та гендерні аспекти;

- 2) спочатку – конкурентна юрисдикція, умови для творення, для товарів/послуг, потім – перерозподіл грошей через бюджет;
- 3) спочатку – стабільні гроші та ціни у режимі вільного руху капіталу, потім – централізовані соціальні, промислові проекти;
- 4) спочатку низькі податки, просте регулювання і режим особистої відповідальності, потім – збільшення держвитрат на різні цілі;
- 5) спочатку – якісний інвестиційний, діловий клімат, потім – більше ресурсів на культуру, фізкультуру та інфраструктуру.

Як показує економічна історія, ті країни, які зрозуміли, прийняли та протягом десятиліть застосовували цю формулу, стали процвітаючими та благополучними.

При порівнянні економік в процесі боротьби за привабливість для руху міжнародного капіталу, найважливішим трендом стає вихід Урядів з площини простих рішень, як-то пряме зниження тих чи інших ставок податків, мит (аж до створення офшорних зон в країнах, або ж перетворення цілих країн на офшорні зони) що призводить до підвищення зацікавленості з боку іноземних інвесторів, до асиметричних дій, котрі змінюють правила гри в цьому напрямку, а саме:

- впровадження податку на виведений капітал;
- легалізація криптовалют;
- створення за рахунок уряду майданчиків для інвестування, що характеризуються активною участю держави в усуненні в першу чергу регуляторних перешкод для створення нових бізнесів.

Напевно найбільш поширеним інструментом в боротьбі за інвестиції є спеціальні економічні зони. СЕЗ використовуються більш ніж 140 економіками по всьому світу, майже три чверті країни, що розвиваються, і майже всі країни з перехідною економікою. Їх кількість стрімко зростала протягом останніх років, і ще щонайменше 500 знаходяться на розробці. Більшість СЕЗ є багатофункціональними зонами. Зосереджені галузеві зони та зони, орієнтовані

на інновації на більш розвинених ринках, що розвиваються. Більшість СЕЗ розвинених країн зосереджені насамперед на логістиці. Використання зон країнами на різних етапах індустріалізації показує наочно етапи розвитку СЕЗ.

Інвентаризація ЮНКТАД для цього звіту включає щонайменше 5383 СЕЗ у 147 економіках світу.

Економічне значення та цілі політики СЕЗ суттєво відрізняються між економіками різних рівнів розвитку. У країнах з розвинутою економікою більшість СЕЗ є безмитними зонами. Їхня роль полягає у звільненні від тарифів і, що ще важливіше, від адміністративного тягаря митних процедур, щоб підтримувати складні транскордонні ланцюги поставок. На відміну від країн, що розвиваються, головною метою СЕЗ є розбудова, диверсифікація та модернізація галузей шляхом залучення ПІІ. Насправді, економіки, які традиційно намагалися залучити ПІІ, демонструють більшу схильність приймати програми ВЕЗ. За винятком малих острівних держав, що розвиваються, де доступність ресурсів для забудови зон обмежена, СЕЗ можна знайти в більшості структурно слабких економік [38].

Таблиця 2.1.

Регіональна структура локації СЕЗ станом на 2020 рік, в од.

| Регіони світу | Кількість СЕЗ |
|-----------------------------|---------------|
| Світ у цілому | 129 |
| Розвинуті економіки | 26 |
| Європа | 23 |
| Північна Америка | 1 |
| Економіки, що розвиваються | 87 |
| Африка | 32 |
| Азія | 33 |
| Східна Азія | 4 |
| Південно-східна Азія | 11 |
| Південна Азія | 6 |
| Західна Азія | 12 |
| Латинська Америка та Кариби | 20 |
| Транзитні економіки | 16 |

Джерело: розроблено автором на основі [38].

Досить свіжим трендом стає і Пуерто-Ріко. Відповідно до законодавства від 2012 року фізичні особи, які купили нерухомість та жертвують не менше 10 тис дол на рік місцевої некомерційної організації, звільняються від сплати будь-яких податків на пасивні доходи (приріст капіталу, відсотки та дивіденди). Компанії, які відкрили офіс на острові, отримали корпоративний податок за ставкою 4% та обов'язок найняти одного місцевого співробітника, якщо річний оборот перевищить 3 млн. дол. За інформацією місцевого Міністерства економічного розвитку та торгівлі за п'ять років (2015-2019) податкові пільги залучили в економіку майже 1,3 млрд доларів, а до багатого порту перебралося, переважно зі США, 4 500 фізичних осіб та компаній.

2.3. Ідентифікація фіскального статусу України в суперництві за міжнародні фінансові ресурси

Статус України можна характеризувати як суперечливий, а саме: вкрай високі конкурентні переваги країни нівелюються такими ж значними перешкодами на шляху інвесторів.

По перше, для розуміння місця нашої країни, необхідно взяти до уваги ключовий показник: інвестиційну привабливість країни. Отримати відомості зі спеціалізованого рейтингу відносно нашої країни неможливо, оскільки за даними спеціалізованого дослідження, що проводиться компанією AT Kearney, Україна до 25 найбільш привабливих економік – не ввійшла [39].

Опосередковано, але дуже показовий рейтинг – це співвідношення прямих іноземних інвестицій до розміру економіки. За абсолютними показниками – Україна займає 64 місце з 181 країни (на 2019 рік) [40, 41].

Якщо розглянути рівень ПІІ в нашу країну, то явно видно низхідне спрямування протягом десяти років (Таблиця 2.1).

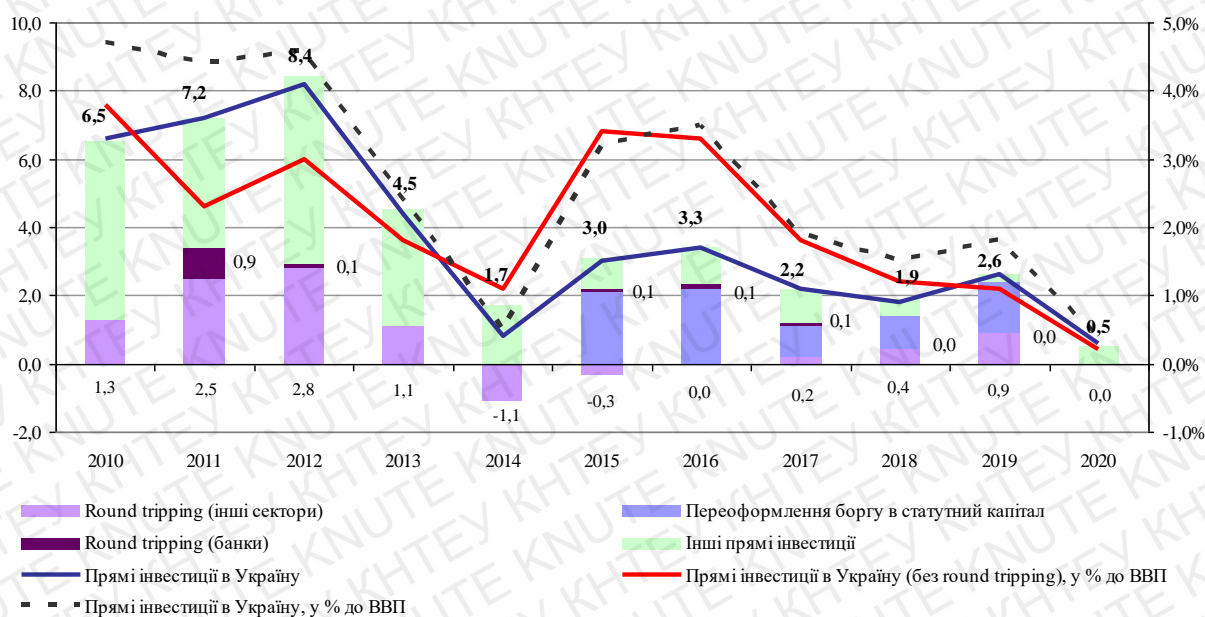


Рис.2.1. Обсяги та динаміка іноземного інвестування в Україну (2010-2020 рр.)

Джерело: розроблено автором за даними НБУ

До основних причин варто віднести:

- відсутність захисту прав власності,
- рівень корупції,
- недовіра до судової системи,
- нестабільність національної валюти,
- монополізація ринків,
- військовий конфлікт України з Росією;
- відсутність зрозумілих перспектив задля усунення заявлених проблем⁴
- невиправдано високий рівень фіскального проценту.

Систематизовано ці проблеми можна ілюструвати наступним (Рисунок 2.2).



Рис.2.2. Основні проблеми залучення іноземних інвестицій в Україну

Джерело: розроблено автором за [6]

Зазначені проблеми є загальновідомими протягом всієї новітньої історії України, та відомі інвесторам.

Підтвердженням тому є результати традиційного опитування іноземних інвесторів про перепони та бар'єри, що заважають залученню капіталу в Україну, яке Dragon Capital, Європейська Бізнес Асоціація (ЄБА) та Центр економічної стратегії (ЦЕС) ідентифікують наступним чином (Рисунок 2.3).

Всі перешкоди в сукупності, та їх значимість відображає ще один індекс, котрий варто згадати – Індекс глобальної конкурентоспроможності (The Global Competitiveness Index) [44].

В цьому рейтингу Україна посідає 83 місце з 140, що є занадто низькою позицією (досить лише відмітити, що нижче України з країн колишнього СРСР

розміщуються лише Молдова, Таджикистан та Киргизстан, а з Європейських країн – Боснія та Герцеговина, Македонія.



Рис.2.3. ТОП-10 перешкод залучення іноземних інвестицій в Україну, у балах за 10-бальною шкалою

Джерело: розроблено автором за [43]

Перевагами країни є:

- сприятливі кліматичні умови;
- культурна спорідненість з іншими європейськими і північноамериканськими країнами;
- практично все населення володіє однією зі світових мов (російською), що підвищує цінність трудових ресурсів;
- ґрунти найвищої у світі якості (60% сільськогосподарських угідь — високородючі чорноземи), та лише проведена земельна реформа, котра створила новий ємний ринок – магніт для інвестицій;

- демографічний фактор, зумовлений тим, що Україна має високий рівень освіти населення і високу професійну підготовку інженерно-технічних працівників і робітників;
- Україні є регіони з традиційно незайнятим населенням працездатного віку: Закарпаття, Івано-Франківська та Чернівецька області;
- порівняно невисока вартість робочої сили
- великий споживчий ринок, що швидко наздоганяє ринки розвинених країн;
- наявність високотехнологічних галузей виробництва, котрі користуються високим попитом на міжнародному ринку (Україна одна з небагатьох країн, що має технології повного циклу авіавиробництва, великий сектор виробництва ракет, що можуть застосовуватися в освоєнні космосу та виготовленні зброї);
- значний сектор добувної та переробної промисловості, підприємства хімічного і нафтохімічного комплексу, легкої промисловості, будівельних матеріалів, машинобудування[9].

Якщо більш детально розглянути перешкоди, то визначальною проблемою, яка є системною, багатоскладовою, та вірогідно найголовнішою, є відсутність належного захисту прав власності.

Щоб визначити місце України (точніше глибину проблем в цій площині), можна скористатися Індексом прав власності (The International Property Right Index, IPRI) – єдиним у світі індексом, повністю присвяченим вимірюванню прав інтелектуальної та фізичної власності, котрий відображає результати досліджень Property Rights Alliance в сферах правового та політичного середовища, права фізичної власності та права інтелектуальної власності.

Згідно даного індексу, Україна знаходиться на 105 місці з 129 країн, що ввійшли до чарту [45].

Індекс вимірює досягнення країни з позиції ефективності захисту приватної власності за трьома основними критеріями:

правове і політичне середовище (незалежність судової системи, верховенство закону, рівень корупції);

права на фізичну власність (доступність позик, реєстрація та захист власності);

права на інтелектуальну власність (рівень «піратства», захист патентного права, захист прав інтелектуальної власності).

Найбільш наочною ілюстрацією є список країн, що стоять нижче. Це Бурунді, Алжир, Ліван, Мозамбик, Боснія та Герцеговина, Молдавія, Албанія, Іран, Камерун, Мавританія, Пакистан, Нікарагуа, Ефіопія, Болівія, Чад, Зимбабве, Мадагаскар, Нігерія, Конго, Ангола, Бангладеш, Венесуела.

Ще більш випуклою проблема стає в порівнянні з країнами, де захисту прав власності приділяється більше уваги: Парагвай – 102, Габон – 97, Гондурас 93, Росія – 88, Грузія – 73, Польща 58.

З останнього порівняння, можна зробити висновок, що захищеність інвесторів не залежить від рівня розвитку, та розвиненості демократії в країні.

Звісно країни, що мають найвищі показники економічного розвитку, мають і високий рейтинг захисту: США – 13, Німеччина – 16, Великобританія – 18.

З захисту прав власності можна виокремити корумпованість, як складову проблеми, але вірогідно корупцію все ж необхідно рахувати окремим чинником, котрий є досить самостійним фактором.

За даними Трансперенсі Інтернешнл Україна за останній рік (2020 звітний) показники України в Індексі сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index — CPI) виросли на 3 бали. Із 33 балами зі 100 можливих ми отримали 117 місце зі 180 країн у списку CPI. Поруч із нами у рейтингу Єгипет, африканська Есватіні (Свазіленд), Непал, Сьєрра-Леоне та Замбія — всі ці країни так само у CPI-2020 набрали по 33 бали [46].

Зазначені дані, свідчать про принципову різницю України та розвинених країн, з високою потенційною перспективою витоку капіталу, а відтак така

позиція в рівні сприйняття корупції за визначенням є значною, іноді нездоланною перешкодою при прийнятті інвестиційного рішення.

Показовими в цьому є конфлікт інвестора з Укрзалізницею, що розгорається в даний час - фондом VR GLOBAL PARTNERS президент котрого Річард Дейц прямо звинуватив у корупції українські суди та Президента України особисто [47, 48].

Аналогічним прикладом є відчуження прав власності компанії Arricano Real Estate Plc (акціонер «SKYMALL»), в причетності до чого публічно був звинувачений діючий на той час Президент України [49].

Корупція та відсутність захисту прав власності, знову ж пов'язані, або навіть обумовлені проблемою судової системи України, котра в даний час перебуває фактично в стані колапсу, та не здатна виконувати покладені на неї функції.

Щоб зрозуміти рівень проблеми достатньо привести лише один факт: за умови забезпечення конкурентної оплати праці (від 60 до 350 тис. грн на місяць), в судах склалася критична ситуація з кадровим забезпеченням – не вистачає майже третини суддів. Станом на 11 червня 2021 року фактична кількість суддів у судах України становить 5327 при визначеній кількості 7304. Повноваження щодо здійснення правосуддя мають 4954 судді. Вакантними залишаються 1977 суддівських посад [50].

Зазначена нестача кадрів є результатом складання великої кількості чинників (блокування роботи органів, що займаються добором суддів, негативного відношення суспільства, позбавлення суддів організаційного забезпечення роботи), але результат є сформованим в проблему державного рівня, котра визнається всіма вищими посадовими особами, вільно артикулюється та знову ж таки доступна всім інвесторам та дослідницьким компаніям, що не може не вплинути на прийняття інвестиційного рішення.

Для визначення статусу України, в порівнянні з загальними показниками інших економік в першу чергу необхідно звернути увагу на показники «фіскального проценту» економіки.

За даними індексу легкості ведення бізнесу (Doing business) відсоток, що перерозподіляється через бюджет, в Україні перевищує середній по Європі (45 проти 38)

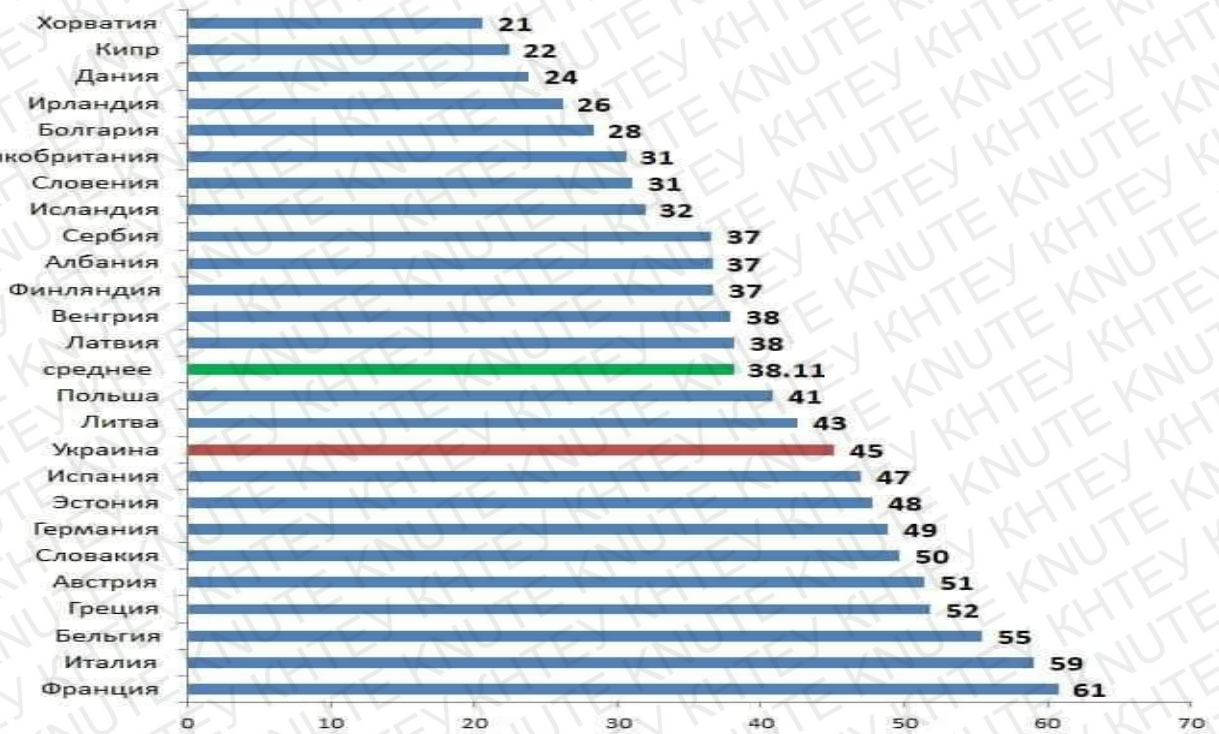


Рис.2.4. Рейтинг країн згідно індексу легкості ведення бізнесу (Doing business)

Джерело: розроблено автором за [51]

Якщо ж брати країни Організації міжнародної співпраці та розвитку (OECD), то цей розрив стає вже принциповим – 45% проти 34.3[52]

З врахуванням, того, що всі країни Організації мають менший відсоток в порівнянні з Україною (окрім Франції, станом на 2018 рік), можна з упевненістю казати, що державна політика України щодо вилучення коштів з економіки, являється як мінімум однією з причин інвестиційної непривабливості.

Відповідно податкова система, сама по собі ставить Україну в програшну ситуацію.

Загалом, рейтинг Doing business поміщає нашу країну на 64 місце в загальному рейтингу 190 країн, що також є неприпустимо низьким.

Щодо вищеперерахованих переваг України з точки зору інвестиційної привабливості, то сама по собі будь-яка конкурентна перевага лише опосередковано впливає на приплив іноземних інвестицій. Визначальну роль відіграє діяльність Уряду щодо створення сприятливих умов для реалізації проектів.

Держава має різні важелі для сприяння залученню іноземного капіталу:

- Інформаційне забезпечення;
- Надання податкових пільг;
- Надання митних пільг;
- Використання фінансового механізму;
- Державні гарантії (неможливість примусового вилучення іноземного капіталу) [15].

Не можна не згадати про відсутність фондового ринку України.

Нині Україна посідає 120 місце, серед 125 країн, з розвитку фінансового ринку [13].

Не можна називати фондовий ринок запорукою залучення інвестицій. Фондовий ринок являється умовою інвестицій до будь-якої країни, і відсутність такого інституту фактично позбавляє країну будь-яких перспектив в цьому секторі.

Місце України в міжнародних рейтингах інвестиційної привабливості, наочно свідчить про те, що Уряд неефективно реалізує наявні переваги, в ряді випадків блокує можливості та позбавляє країну шансів пришвидшити економічний розвиток.

В той же час Україна навіть за наявного стану становить достатній інтерес для притоку іноземних інвестицій, хоч і на недостатньому рівні. Падіння

інвестицій в останні роки пов'язане з загальними деструктивними процесами пов'язаними з COVID 19, але в той же час може свідчити і про катастрофічний стан взаємодії з міжнародними інвесторами.

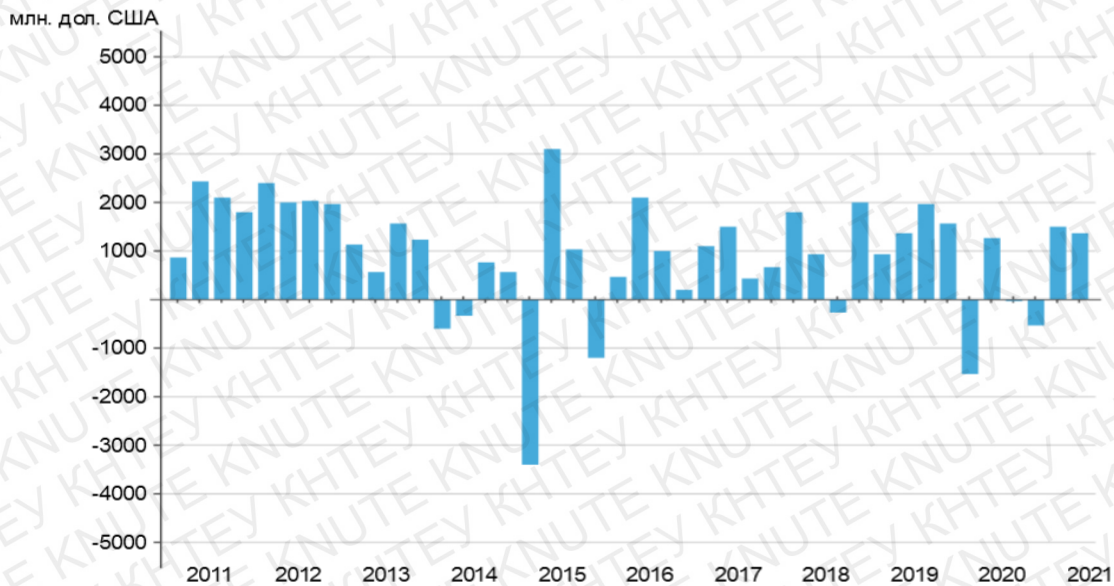


Рис.2.5. Графік щоквартального надходження ІІІ в економіку України за останні 10 років, млн дол США

Джерело: розроблено автором за [53]

На фоні даних, що свідчать більше про депресію країни в питанні залучення міжнародного капіталу, повною несподіванкою стає звіт компанії DАХХ, щодо з привабливості різних країн з погляду ІТ-аутсорсингу за 2021 рік, назвала Україну №1 ІТ-офшором у Східній Європі та найкращим у світі для найму програмістів. Причина: доступ до одного з найбільших пулів талантів та низькі рейтинги.

59% світових компаній наймають офшорних програмістів для оптимізації витрат на розробку ПЗ. Економія може сягати від 40% до 70%. Наприклад, середня погодинна ставка у сеньор-розробника в США – \$65-130, тоді як в Україні близько \$30–\$60. Середньостатистична погодинна ставка українського розробника коливається в межах \$30–60, і для замовника Україна – найкращий вибір за ціною-якістю. Як зазначають у Дахх, Україна – країна, що найшвидше

розвивається у своєму регіоні з погляду ІТ. Це — найбільший ринок талантів після Польщі, однак із помітно нижчими рейтингами. Причин тому декілька. Основною перевагою найму офшорних розробників в Україні є те, що ви отримуєте доступ до другого за величиною пулу технічних талантів у Східній Європі. Серед інших переваг – швидкість прийому на роботу та менша вартість залучення розробника" [54].

Не зважаючи на певну маніпулятивність дослідження (врешті DAXX, компанія, що працює в Україні, та інвестує в ІТ), все ж об'єктивним фактом є притік інвестицій в ІТ сектор.

Щорічне дослідження венчурного ринку України DealBook 2020 зазначає, що 2019 рік став визначним для сфери ІТ в Україні — залучили понад \$544 мільйонів інвестицій від різних світових компаній. Це на \$199 мільйонів більше ніж минулого року[55].

Висновки до розділу II

1. Новітні фіскальні «війни», з огляду на структурні зрушення у світовій економіці, варто тлумачити як суперечливе явище, що має як позитивні, так і негативні наслідки, в основі якого лежить багатофакторна неузгодженість між державами-суб'єктами світового співтовариства, викликана економічними, політичними, організаційними та навіть дипломатичними перешкодами. У підсумку створюються передумови для протидії приєднанню всіх учасників транснаціональної торгівлі, у т.ч. й цифрової, до глобального регуляторного акту щодо встановлення єдиних правил оподаткування такої торгівлі.
2. Як наслідок, спостерігаються прояви нового економічного націоналізму, коли уряди держав намагаються самостійно виходити зі стану, за якого певний сектор економіки є «недооподаткованим».
3. Україна демонструє низьку спроможність у переробподілі світових фінансових ресурсів на власну територію, зокрема ПІІ.

РОЗДІЛ ІІІ. ПЕРСПЕКТИВИ ГЛОБАЛЬНОЇ РЕГУЛЯТОРНОЇ КООРДИНАЦІЇ З ПРОТИДІЇ ФІСКАЛЬНИМ ВОЙНАМ

3.1. Обґрунтування заходів національного та глобального рівнів щодо контролю за антиконкурентними фіскальними практиками

Перш за все, важливо зазначити, що терміни «антиконкурентні фіскальні практики», «фіскальна війна», «фіскальний демпінг» і т.д. до цього часу не має ні законодавчого визначення, ні консенсусної думки науковців. А відтак, в даній роботі необхідно визначитись, які саме кроки Урядів ми позначимо відповідним терміном.

Донедавна, єдина спроба позитивно закріпити явище зроблено Радою Європейського Союзу, точніше її підгрупою з економічних і фінансових питань (ECOFIN), котра згадала згубну або шкідливу податкову конкуренцію. У своїй резолюції 1997 р. було встановлено необхідність діяти узгоджено, щоб уникнути деформацій єдиного ринку, ухилення від сплати податків у державах-членах та забезпечити утримання податків у транскордонних платежах між компаніями [56].

Як можна зробити висновок із вищесказаного, Європейською комісією сформульовано хоч і не однозначний, але прийнятний як орієнтир висновок, що фіскальна війна (податковий демпінг) є однозначно ворожою дією, котра полягає у низці податкових заходів, що вживаються в одній державі на шкоду іншій, яка прагне надати податкові переваги юридичним особам, таким чином досягаючи конкурентної переваги для держави «агресора». Незважаючи на відсутність узгодженого визначення цього поняття на європейському рівні, ECOFIN збирає деякі рекомендації для визначення таких дій, а саме:

- переваги надаються лише нерезидентам або операціям з нерезидентами,
- переваги дозволяють податкову пільгу без реальної економічної діяльності на території країни, яка її надає,

- правила, що застосовуються до розрахунку прибутку транснаціональних компаній або бізнес-груп, відрізняються від тих, що визнані на міжнародному рівні, або,

- відсутність прозорості.

Вже на цьому етапі, з моменту формулювання проблеми видно, що такий підхід до нерівності податкових режимів впливає на непорушність принципу фіскального суверенітету кожної держави у здійсненні її податкових повноважень. До цього моменту апріорі здавалося безперечним, що кожен Уряд може здійснювати це повноваження в межах своїх потреб та інтересів. Однак той факт, що Уряди знаходяться в глобалізаційних процесах, в намаганні створити єдиний ринок, виникають протиріччя в ході реалізації чотирьох неподільних свобод: свободи руху капіталу, компаній, роботи та людей.

В той же час, практична реалізація цих свобод спричиняє макроекономічну та соціальну напругу між багатими та бідними країнами, а заходи протидії призводять до фіскальних воєн.

Тому потрібно акцентувати: дія Уряду щодо створення конкурентної переваги для суб'єктів своєї економіки, завдають прямої шкоди третім країнам. Така перевага, є актом фіскальної війни, що тягне втрати для невизначеного кола країн-конкурентів. Загальні принципи глобалізації полягають в можливості компаній вільно комерціалізувати свої продукти чи послуги між різними країнами, за умови дотримання законодавств таких країн. Що автоматично робить прагматично вигідним для багатонаціональної компанії перенести центр прибутку до країни, яка надає найбільші переваги, а потім скористатися ринком без внутрішніх бар'єрів для продажу своєї продукції в інших країнах.

Ще один важливий висновок - різні податкові політики, що впроваджені різними Урядами, створюють глобальний ринок, з конкуренцією Урядів як суб'єктів, а відтак, не можуть бути створені рівні умови для всіх учасників, в

зв'язку з тим, що такі дії заперечують саму суть ринкових відносин – нерівності та конкуренції, як рушійної сили.

З цього можна зробити висновок, що ще чекає осмислення подальший шлях розвитку світової економіки, а саме

– вибір напрямку в бік світової гармонізації податкових правил, та створення єдиного глобального ринку з рівними умовами,

- чи збереження існуючої системи нерівності між національними економіками, остаточна втрата кожною державою статусу арбітра для агентів внутрішньої економіки, перетворення її в рівноправного партнера в межах глобальної економіки, котрий самостійно створює найбільш сприятливі умови та жорстко конкурує з іншими Урядами.

В обох випадках, Урядам та науковцям ще доведеться формулювати переваги та недоліки першого чи другого шляху після накопичення статистичних даних щодо мобілізаційних чинників економіки (особливо сфери послуг), стимулів для переходу з місць з високим рівнем оподаткування в інші регіони з нижчими податками та більш сприятливими економічними умовами, змін торговельних потоків та факторів виробництва.

Ще більше поле досліджень лише формується – довготермінові, опосередковані, непрямі наслідки фіскальних воєн, як для «агресорів» так і для «постраждалих». Станом на сьогодні цей фактор традиційно вважається конкурентною перевагою для країни, яка його встановлювала, але у світлі інтеграції в єдиний ринок ситуація змінюється і може призвести до непередбачуваних, в тому числі і негативних результатів.

Щоб глибше зрозуміти наслідки «фіскальних воєн» та кроків по протидії, необхідно назвати ті елементи, які призводять до двох фундаментальних проблем для Урядів:

- брак законодавчих повноважень;
- розмивання внутрішнього ринку .

Вирішення цих проблем системно наштовхується на конфліктний елемент в міждержавних відносинах при майбутньому врегулюванні «воєн» - проблему участі. Ініціатива «фіскальної війни», походить від Уряду (-ів), який має компетенцію брати чи не брати участь в міждержавних ініціативах з їх припинення.

Проблема в тому, що в світі відсутній жоден орган, що має більш-менш широкі повноваження щодо прямого оподаткування окремих країн. Всі створені міждержавні утворення мають вкрай опосередкований вплив на держав-членів, та здебільшого зосереджені виключно на посиленні співпраці. Котра обмежена згаданою вище проблемою виключної компетенції Урядів, та їх права не брати участі міждержавному співробітництві.

Спроби знайти вихід з цієї логічної пастки здійснюються в різних формах з певною періодичністю.

Так, у 1988 році в Європейському союзі був поданий проект пропозиції щодо гармонізації податкового законодавства, який був заблокований ще до того, як став остаточною пропозицією. Мотивацією для цього проекту законодавчого акту був внутрішній ринок: реальної свободи пересування не може бути, якщо податкові режими між країнами сильно відрізняються. Однак ця пропозиція була відхилена, оскільки було зрозуміло, що змушуючи всі компанії створювати спільну базу, це означатиме непропорційний економічний тягар, що суперечить меті досягнення внутрішнього ринку без бар'єрів [20].

Пропозиція La 2011. Вона була спрямована на підвищення конкурентоспроможності європейських компаній шляхом надання їм можливості використовувати набір загальних правил для обчислення отриманого прибутку. Проте значна кількість європейських країн виступила проти цієї ініціативи (зокрема Бельгія, Кіпр, Угорщина, Мальта, Нідерланди, Ірландія та Люксембург). Ці країни побоювалися можливості втратити конкурентоспроможність у результаті гармонізації. У 2015 році була представлена третя пропозиція [20].

Його головною новинкою було те, що консолідована єдина база оподаткування юридичних осіб буде обов'язковою для транснаціональних компаній, але не для малого та середнього бізнесу. Тому ця пропозиція мала на меті відповісти на проблему ухилення від сплати податків транснаціональними компаніями, сприяючи розвитку малих і середніх компаній та усуненню бар'єрів на внутрішньому ринку. Зараз ця пропозиція знаходиться на законодавчому шляху.

Станом на сьогодні, відповідні кроки обґрунтовуються кризою, викликаною Covid-19, що спровокував дебати щодо податкового демпінгу та необхідність гармонізації в цьому питанні для отримання абсолютної ефективності на внутрішньому ринку.

Тому нам доведеться дочекатися законодавчої розробки цієї пропозиції, щоб знати, чи ця гармонізація нарешті побачить світло чи, як і її попередники, буде заблокована під час голосування Ради.

Розглядаючи підняте питання, не можна не зупинитись на найбільш масштабній, та широко впровадженій спробі запобігання фіскальним «війнам», а саме – Плані BEPS («Base Erosion and Profit Shifting»), як спробі уніфікації податкових вимог та інструменту координації боротьби з розмиванням оподаткованої бази й виведенням прибутку з-під оподаткування. Останній є міжнародним проектом Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) й країн G20 у 2012-2013 р. Наразі охоплює близько 140 країн (юрисдикцій) світу та існує у вигляді рекомендацій щодо забезпечення оподаткування прибутку в державі, де фактично провадиться підприємницька діяльність, та перешкоджання штучному переміщенню прибутку до низькоподаткових юрисдикцій. BEPS охоплює 15 кроків запобігання агресивного податкового планування (Таблиця 3.1.)

Таблиця 3.1.

Складові Плану BEPS

| Номер складової | Зміст та фокус заходів на відповідному напрямку |
|-----------------|---|
| КРОК 1 | рішення податкових проблем і особливості оподаткування в епоху «цифрової економіки»; |
| КРОК 2 | нейтралізація так званих «гібридних схем»; |
| КРОК 3 | підвищення ефективності правил про контрольовані іноземні компанії; |
| КРОК 4 | боротьба з розмиванням бази оподаткування через виплату відсотків та інших фінансових транзакцій; |
| КРОК 5 | загальна протидія «недобросовісній податковій практиці»; |
| КРОК 6 | запобігання зловживань положеннями договорів про усунення подвійного оподаткування; |
| КРОК 7 | запобігання застосування схем штучного уникнення статусу «постійного представництва»; |
| КРОК 8 | розробка правил трансфертного ціноутворення в частині нематеріальних активів; |
| КРОК 9 | розробка правил трансфертного ціноутворення в частині ризиків і капіталу; |
| КРОК 10 | розробка правил трансфертного ціноутворення в частині інших транзакцій з високим ризиком; |
| КРОК 11 | розробка методів збору і аналізу інформації щодо розмивання податкової бази і виведення доходів з-під оподаткування; |
| КРОК 12 | впровадження правил, що вимагають розкривати «прийоми агресивного податкового планування»; |
| КРОК 13 | оптимізація вимог щодо документування трансфертного ціноутворення та національної звітності; |
| КРОК 14 | розробка і підвищення ефективності механізмів вирішення спорів між країнами з податкових питань; |
| КРОК 15 | розробка всеосяжної багатосторонньої конвенції з питань міжнародного оподаткування в цілях модифікації існуючих податкових договорів між країнами |

Джерело: розроблено автором на основі[27].

Принципами BEPS є: забезпечення узгодженості локального (місцевого) регулювання в частині його впливу на трансграничну (зовнішньоекономічну)

діяльність; посилення вимог до існуючих міжнародних стандартів з метою вирівнювання оподаткування із місцем економічної діяльності та утворення вартості; підвищення прозорості та визначеності для підприємств і держав.

Україна 1 січня 2017 року також долучилася до Плану дій BEPS (Рис.2). Фактичним впровадженням Плану для України стало прийняття Закону №466-IX 2020 року, що практично відразу отримав позначення «Податкової революції» внаслідок впровадження механізму оподаткування контрольованих іноземних компаній «КІК». Цим Законом імплементовано 3,4,6-10, 13, 14 кроки BEPS, і він негайно викликав широку дискусію та навіть протистояння в середовищі експертів з боку державного управління, з одного боку, та представників бізнесу, особливо ІТ індустрії, з іншого.



Рисунок 3.1. Періодизація заходів щодо імплементации плану дій BEPS в Україні.

Джерело: [11]

Зазначені дискусії ведуться донині. Визнанням слушності голосів противників впровадження механізму BEPS для України, стала надзвичайно поспішні дії з боку держави щодо пом'якшення впроваджених практик, що потягло за собою анти-BEPS кроки – створення «внутрішнього офшору» Дія City — спеціального правового режиму для ІТ-індустрії, що включає

радикальне зменшення ставок оподаткування, введення податку на виведений капітал тощо. [28]. Непрямим підтвердженням передчасності впровадження BEPS для нашої країни, є поведінка деяких високорозвинених країн, котрі своїми діями нівелюють зусилля G20 по впровадженню єдиного плану контролю податкових агентів.

Якщо підсумувати логіку плану BEPS та фактичні заходи урядів цілої низки держав, то вони зводяться до запобігання сплати податків в низькоподатковій юрисдикції, компаніями, що фізично знаходяться або здійснюють діяльність в іншій юрисдикції, та відповідно споживають державні послуги коштом місцевих платників податків. Чи є ці дії одностайними серед світової спільноти? Чи можна стверджувати, що глобальна координація утримує слабкі прояви економічного націоналізму в контрольованих масштабах? Насправді однозначних відповідей на ці питання допоки не існує. Ціла низка країн в останні кілька років (чиї «кейси» будуть наведені нижче), відмовились зняти претензії до компаній, які сумлінно (або здебільшого сумлінно) сплачують податки в країні реєстрації/перебування, та вжили ряд заходів, спрямованих на повторне оподаткування їх прибутків або навіть доходів.

Саме ці кроки і спричинили явище у вигляді нових фіскальних «воєн», а саме – ухилення від приєднання до міждержавних угод (зокрема BEPS) щодо встановлення загальних принципів транскордонної фіскалізації, або ж намагання стягнути податки всупереч досягнутим угодам. Ось кілька таких красномовних прикладів.

Держава Ізраїль запровадила "тест на значну економічну присутність", Словацька Республіка розширила визначення "фіксованого місця ведення бізнесу" в рамках податкових договорів для певних цифрових платформ, тоді як Індія також запровадила концепцію "значної економічної присутності" [29]. Саудівська Аравія та Індія специфічно тлумачать поняття "постійний представник" таким чином, що не вимагає жодної фізичної присутності.

«Постійне представництво послуг», витлумачено як послуги, що використовуються або споживаються в юрисдикції джерела, включаючи послуги, що виконуються віддалено, якщо інші вимоги визначення постійного представництва виконуються [29].

Ряд країн, зокрема, Греція, Філіппіни, Малайзія запровадили стягнення роялті згідно свого власного внутрішнього визначення, включивши до статей доходу ті, які традиційно класифікуються як прибуток від бізнесу. Таке розширення включає, наприклад, платежі за програмне забезпечення (у Греції та Філіппінах) та платежі за «візуальні зображення або звуки», що передаються за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій (Малайзія). Франція, Угорщина, ряд інших країн, запровадили збори з реклами що надається цифровими компаніями-нерезидентами (наприклад, Facebook, яка монетизує дані користувачів, продаючи їх стороннім маркетинговим компаніям) [17]. Такі збори застосовуються незалежно від фізичної присутності у державі джерела. Наприклад, податок з обороту Франції регулює оподатковувані операції насамперед на основі їх кінцевого пункту призначення, наприклад, місця розташування «публічної аудиторії» (тобто глядачів) для онлайн-доставки цифрового контенту. У 2016 р. збором охоплено онлайн-відео-послуги, що надаються "безкоштовно" для споживачів, таких як YouTube (що приносить прибуток переважно від реклами, пов'язаної з відеоконтентом). Ставка податку становить 2%, збільшуючись до 10% для вмісту, що містить "порнографію" або "підбурювання до насильства". У звіті зазначається, що обсяг податку на рекламу в Угорщині так само в кінцевому підсумку залежить від місцезнаходження цільової аудиторії (вважається Угорщиною, коли вона відображається в Інтернеті переважно угорською мовою).

Сполучене Королівство розробило окремий порядок оподаткування великих технологічних компаній-нерезидентів (із загальним доходом не менше 500 мільйонів фунтів стерлінгів на рік) податком на цифрові послуги [30]. А саме - ставка податку в розмірі 2% застосовуватиметься до валових доходів

нерезидентів, що мають платформи соціальних медіа, Інтернет-ринки та пошукові системи. Запропоновані цифрові податкові заходи ЄС та Великобританії застосовують ставку податку до валових доходів на відміну від "звичайних" податків на прибуток, що застосовуються до чистого прибутку (тобто валових доходів за мінусом витрат на бізнес). Франція, Італія та інші країни розглядають подібні заходи, не дивлячись на те, що цей підхід не відповідає прийнятим міжнародним податковим нормам і може порушувати правила недискримінації Світової організації торгівлі[21].

З 01 січня 2017 року в Російській Федерації було введено податок, який зобов'язав нерезидентів сплачувати податок на додану вартість з продажу на території РФ електронних послуг: цифрового контенту, послуг зберігання та обробки інформації, реєстрації доменів і хостингу та ін., при цьому вони повинні стати на податковий облік. Серед технологічних гігантів у контролюючому органі зареєструвались Apple Distribution International, Google Commerce, Microsoft Ireland, Netflix International B.V., Wargaming Group, Bloomberg, Alibaba, Booking.com та ін. Загалом з моменту впровадження податку на податковий облік стало 1580 компаній. За офіційними даними до бюджету такими компаніями (B2C) було сплачено у 2017 році - 9,4 млрд. руб., у 2018 – 12 млрд. руб., у I кварталі 2019 – 12 млрд. руб. (70% суми припадає на найбільші ІТ компанії). Аналогічні податкові правила введені в Республіці Білорусь у 2018 році [31].

Необхідно акцентувати, що контраверсійні дії щодо плану BEPS не обійшли і Україну. Не дивлячись на активну позицію щодо уніфікації податкових вимог, шляхом впровадження плану BEPS, одночасно Верховною Радою України в першому читанні приймається Проект Закону №4184 від 02.10.2020 року «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо скасування оподаткування доходів, отриманих нерезидентами у вигляді виплати за виробництво та/або розповсюдження реклами та удосконалення порядку оподаткування податком на додану вартість операцій з постачання

нерезидентами електронних послуг фізичним особам», котрий в засобах масової інформації поіменованій як «Податок на Google». Прийняттям зазначеного Закону передбачається збільшення надходжень до 3 млрд грн щорічно в держбюджет від технологічних гігантів Facebook, Google, Apple, Microsoft, Netflix та інших у вигляді податків. Такі прогнози дав голова парламентського комітету ВРУ з питань податкової політики Д. Гетманцев [32].

Зазначеним Законопроектом шляхом виключення пп. 141.4.6 п. 141.4 ст. 141 ПК пропонується оподатковувати дохід нерезидента з джерелом його походження з України від виробництва та/або розповсюдження реклами податком на прибуток підприємств у загальному порядку, а не під час такої виплати за ставкою 20% у джерела виплати – резидентів, у тому числі, фізичних осіб - підприємців, фізичних осіб, які провадять незалежну професійну діяльність, або суб'єктів господарювання (юридичні особи чи фізичні особи - підприємці), які обрали спрощену систему оподаткування, які здійснюють такі виплати нерезидентам. З цією метою до ПК включається ст. 208¹.6 наступного змісту: «База оподаткування операцій з постачання особою нерезидентом, зареєстрованою як платник податку відповідно до пункту 208¹.2 цієї статті, електронних послуг визначається виходячи з вартості таких послуг. Податок становить 20 відсотків бази оподаткування та додається до вартості електронних послуг, крім операцій, звільнених від оподаткування податком на додану вартість. База оподаткування і сума податку визначаються в іноземній валюті (євро або долар США)»

Загалом, перелічені приклади та інші податкові нововведення руйнують принцип нейтралітету, згідно якого відсутня різниця між звичайною та цифровою торгівлею. Негативний вплив цього явища відображено також і в звіті Європейської комісії, де зазначено, що не повинно існувати спеціального податкового режиму для цифрової торгівлі [33]. Порушення цього принципу окрім спотворення ринку транскордонних товарів та послуг рано чи пізно призведе до більш витончених способів протидії з боку ТНК, неефективного

податкового планування, та як наслідок - до втрат економічного зросту, зниження національного та глобального рівня доходів. Нові правила також порушують принцип справедливості та ефективності, визначеності та простоти.

Крім того, неузгоджені заходи породжують більший ризик міжнародного подвійного оподаткування, оскільки вони прагнуть розширити свою податкову юрисдикцію щодо прибутку фірми-нерезидента: країна-резидент може заявити, що вона вже має юридичні повноваження відповідно до її національного податкового законодавства або податковий договір, щоб оподаткувати ці самі прибутки, що призведе до подвійного оподаткування. Наприклад, нові американські правила GILTI мають на меті розширити вимоги США щодо іноземного прибутку, що генерується нематеріальними активами, що може суперечити претензіям США, які не оподатковують цей дохід (особливо коли Правила США визначають нематеріальний дохід без посилання на прибутковість матеріальних активів).

Міжнародне подвійне оподаткування та високі витрати на дотримання норм стримують світову торгівлю, загострюючи відносини між її учасниками.

3.2. Сценарне прогнозування ефективності запропонованих заходів на середньо- та довгострокову перспективу

Як і всі фіскальні ініціативи, будь-яка протидія «фіскальним війнам», «фіскальній конкуренції» має короткостроковий вплив, який піддається прямій оцінці, як правило шляхом простого порівняння змін податкових надходжень з попередніми періодами. Як правило такий вплив є позитивним для ініціатора-Уряду, що дозволяє екстраполювати результати на майбутнє та обґрунтовувати подальше збільшення фіскального тиску.

Якщо ж продовжити дослідження щодо подальшого впливу таких дій, то як правило фіскалізація в будь-якому вигляді, та в будь-яких проявах веде як мінімум до прямого зниження податкових надходжень, зростання корупції та тіні, а в інших випадках – до падіння інвестицій, сповільнення економічного розвитку в відчутних масштабах.

Показовим по відношенню до такого явища є план дій BEPS та його вплив на економіку.

Станом на сьогодні зазначений План ще не впроваджений в повній мірі, але перші висновки вже можна зробити, і вони знайшли відображення в публікаціях, що схвалені Міжнародним валютним фондом, а саме:

Один з найпоширеніших методів Фіскальних війн – одностороннє обмеження скорочує реальні інвестиції транснаціональних корпорацій в конкретній країні приблизно на 11% [4].

Більш докладні висновки дослідників полягали в наступному: незважаючи на підвищений глобальний інтерес до регулювання трансфертного ціноутворення для пом'якшення ухилення від сплати податків транснаціональними компаніями, зокрема через проект G20/OECD щодо розмивання бази та переміщення прибутку, немає емпіричних доказів їх впливу на інвестиції. Заявленим дослідженням було заповнено цю прогалину. З використанням квазіекспериментальний дизайн дослідження, який

використовує великий набір мікроданих неконсолідованих рахунків як транснаціональних філій, так і філій чисто національних корпорацій.

Керуючись простою теоретичною моделлю, стверджується, що трансфертне ціноутворення регулювання має впливати лише на вартість капіталу багатонаціональних філій. Таким чином, філії виключно національних корпорацій можна використовувати як контрольну групу для визначення причинного впливу на багатонаціональні інвестиції. На підставі даних за період з 2006 по 2014 рік, протягом якого сім із 27 країн у вибірці запровадили правила трансфертного ціноутворення. За оцінками, в середньому запровадження правил трансфертного ціноутворення скоротило інвестиції в багатонаціональні філії більш ніж на 11%. Зменшення інвестицій стає більшим, якщо регулювання трансфертного ціноутворення стає суворішим; і він також більший для фірм, які менш інтенсивно використовують нематеріальні активи. Реакція на інвестиції стає меншою, якщо податкова різниця з іншими країнами стає дуже малою або в країнах, у яких немає правил тонкої капіталізації. Регресії, засновані на консолідованих звітах, показують, що на сукупні міжнародні інвестиції не впливають правила трансфертного ціноутворення, що свідчить про те, що багатонаціональні компанії переміщують інвестиції до філій в інших країнах, а не скорочують глобальні інвестиції. Таким чином, регулювання трансфертного ціноутворення викликає побічні ефекти на інших країнах.

Такі результати мають важливі політичні наслідки. Наприклад, одностороннє запровадження регулювання трансфертного ціноутворення спотворить міжнародний розподіл капіталу; а негативний інвестиційний ефект може змусити країни неохоче приймати їх або зробити їх більш м'якими. Обов'язкова міжнародна координація може запобігти цьому, але не може бути корисною для всіх країн [4].

Аналогічні висновки отримані і при оцінці впливу правил Тонкої капіталізації, котрі, як з'ясувалось, прямо знижують інвестиційну активність, а відтак і економічне зростання країни [57].

З огляду на зазначені негативні ефекти, можна прогнозувати зниження швидкості впровадження ініціатив щодо протидії фіскальним війнам до часу більшої визначеності ефективності та дієвості інструментарію, що застосовується в даний час.

Прикладом невизначеності на сьогоднішні позиції Урядів можна привести випадок, що отримав назву Luxembourg Leaks (іноді скорочено Lux Leaks або LuxLeaks) — назва фінансового скандалу, висвітленого в листопаді 2014 року в журналістському розслідуванні, яке провів Міжнародний консорціум журналістських розслідувань. Воно ґрунтується на конфіденційній інформації щодо податкових рішень Люксембургу, прийнятих компанією Pricewaterhouse Coopers з 2002 по 2010 рік на користь своїх клієнтів. Результатом цього розслідування стало винесення судового вироку але не щодо ухилення від податків транснаціональними компаніями, а щодо осіб, котрі виявили відповідні порушення, та до судового переслідування був притягнутий журналіст, що брав участь у розслідуванні (щоправда в подальшому його виправдали, а викривачів засудили до мінімальних строків покарання).

Лише після отримання відповідних даних, вірогідно ми побачимо подальші намагання широкої гармонізації фіскальних політик Урядів.

Висновки до розділу III

1. Мінімізацію негативних наслідків міждержавних фінансових «воєн» можна досягти, на наше переконання, шляхом глобальної координації та узгодження державами єдиних підходів до залучення фінансових ресурсів в країну.
2. Сучасний етап світової пандемії коронавірусу ставить під питання готовність урядів та їх регуляторів досягати повної координації у цьому напрямку.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

За результатами проведеного у випускній кваліфікаційній роботі дослідження можна зробити такі узагальнення.

1. Останні десятиріччя, країни світу проходять шлях до глобалізації, і при цьому ці процеси набирають все більшої швидкості, перетоки капіталу (які теж все більше пришвидшуються) викликають рефлексорні дії Урядів (обмеження чи навпаки кроки з підвищення привабливості), котрими в свою чергу користується бізнес в прагненні зменшити податкове навантаження, логічно призводять до нових ефектів на розломах старого укладу.
2. В сферах де усталений порядок стикається з новою економікою такі ефекти, це прояви конкуренції в новому форматі, конкуренції Урядів та транснаціональних компаній, котрі за своїм масштабом часто є більш значними акторами ніж традиційні Уряди. Ця конкуренція, за канонами ринкової економіки породжує як пропозицію з боку Урядів (привабливі умови для капіталу) так і спроби підвищити власну ефективність за рахунок анти конкурентних дій (обмеження руху капіталу), що і породжує явище, котре можемо вважати «фіскальними війнами»
3. Зазначене явище є суперечливим, недостатньо вивченим, створює з одного боку втрати конкретних країн, а з іншого – забезпечує створення конкурентного середовища на новому рівні, що беззаперечно є позитивним фактором для економіки в цілому.
4. Якщо прийняти за аксіому, що бюджет повинен формуватися виходячи із здатності економіки сплатити певний обсяг податків, а не з потреб у видатках, які визначає уряд, то раніше фіскальний процент формувався виключно з огляду на внутрішні чинники, то явище «фіскальних війн» змінює цю сталу. Відтепер кожного разу при оцінці своїх можливостей щодо збирання податку, кожен Уряд буде змушений враховувати фактор

фіскальної конкуренції з боку інших країн, і не обов'язково сусідів (як наприклад Україна в тому ж ІТ конкурує з США).

5. Зазначений процес є глобальним, масштабним, а відтак – тривалим у часі.

Тому, станом на сьогодні, вірогідно головним є не місце України в майбутній економіці, після кінцевої трансформації, а заходи виживання країни в процесі змін. Дії, що дадуть змогу стати суб'єктом фіскальної конкуренції, а не споживачем неочікуваних припливів інвестицій та ресурсів (розвиток ІТ, зростання цін на комодіті), а чи то непрогнозованих спадів, витоку успішних компаній до сусідніх країн (виїзд до Румунії юнікорну Playtika після зниження там податків на дохід ІТ фахівців).

6. Пропозиції з цього приводу конкретно для нашої країни, вирізняються тим, що є загальновизнаними, «золотими правилами» та довели свою високу ефективність практично в кожному випадку застосування. Більше того, загальновизнаними вони є і серед політиків України протягом всієї новітньої історії. Залишилося лише визначитись, чому ці кроки досі не впроваджені.

7. До таких заходів нами рекомендується наступне.

А). Створення правил захисту власності, в першу чергу через реально діючу судову систему.

Б). Створення умов залучення інвестицій – фондового ринку.

В). Радикально спростити адміністрування податків та зробити його набагато менш вразливим до корупційного тиску, зокрема через реформу корпоративного податку (ПнВК), спрощення та автоматизацію адміністрування ПДВ, тощо.

Г). Послідовно зменшувати податкове навантаження як взагалі, так і для цільових секторів, до досягнення конкурентних показників.

Д). Вжиття ініціативних кроків щодо створення інфраструктури для інвестування (ВЕЗ, промислові парки, хаби і т.ін.)

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Варналій З.С. Інвестиційна безпека України в умовах фінансової глобалізації / Модернізація державних фінансів України в контексті європейського вибору : монографія / За наук. ред. І.О. Лютого, В.Б. Тропіної. – Чернігів : ЧНТУ, 2019. 312 с. С. 140-157.
2. Олійник Я.В., Олійник Я. В. Інституціональні засади організації бухгалтерського обліку в умовах міжнародної інтеграції: [монографія] / Я. В. Олійник. – К.: ТОВ «Лазуріт-Поліграф», 2014. – 320 с.
3. Varnalii Z., Onyshchenko, S. Ukraine budget security: foundations and directions of provision in terms of digital economy development / Economic security at risks: findings from the digitalization of national economy. Monograph. / University of Economy in Bydgoszcz. Poland Publishing House. 2019. 316 p. P.214-236.)
4. THE MISSING PROFITS OF NATIONS , NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC:/ Thomas R. Tørsløv, Ludvig S. Wier, Gabriel Zucman - RESEARCH 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138 June 2018, Revised April 2020. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nber.org/papers/w24701>
5. At a Cost: The Real Effects of Transfer Pricing Regulations Ruud de Mooij. Li Liu. IMF Economic Review volume 68, pages 268–306 (2020). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.1057/s41308-019-00105-0>
6. Єрохін С.А. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. Вип. 12. С.73-76.
7. Лебідь О. В., Гаркуша В. О. Особливості діяльності офшорних зон та їх роль у системі світових фінансових центрів. *Бізнес Інформ*. 2019. №11. С. 290–296. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.32983/2222-4459-2019-11-290-296>

8. Марченко В.Б. Приєднання до плану BEPS та розвиток податкового контролю трансфертного ціноутворення в Україні. *Порівняльно-аналітичне право*. 2018. № 4. С. 176–181.
9. Мельничук І.О., Колупасєв Ю.Б., Залюбовська С.С., Проблеми залучення інвестиційних ресурсів в економіку України. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. Вип.8.С.26-29.
10. Молчанова Е., Ковтонюк К. Моделі диджитал-торгівлі. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2021. № 2. С. 56-72. Серія. Економічні науки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: DOI: [https://doi.org/10.31617/zt.knute.2021\(115\)04](https://doi.org/10.31617/zt.knute.2021(115)04)
11. Офіційне видання Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.visnuk.com.ua/uploads/assets/files/2020/pdf/2020_BEPS.pdf
12. Редзюк Є. В. Офшоризація світової економіки : перспективи для України і світу. *Вісник Асоціації докторів філософії України*. 2015. № 01. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aphd.ua/publication-34/>
13. Танклевська Н. С., Ярмоленко В. В. Сучасний стан та проблеми функціонування фондового ринку в Україні. *Ефективна економіка*. 2021. Вип.7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9040>
14. Уманців Г., Шушакова І. Контрольовані операції з нематеріальними активами у контексті плану дій BEPS. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2021. № 1. С. 101-118. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://doi.org/10.31617/visnik.knute.2021\(135\)08](http://doi.org/10.31617/visnik.knute.2021(135)08)
15. Хаустов В. Глобальні тенденції розвитку цифрової економіки в контексті вагомості інтелектуальної власності. *Економічна теорія*. 2020. № 2. С. 67-79.
16. Худавердієва В. А. Стратегія залучення іноземних інвестицій у економіку України. *Фінанси України*. 2010. Вип.6.С. 62-71

17. Adam B. Thimmesch, *Transacting in Data: Tax, Privacy, and the New Economy*, 94 *Denv. L. Rev.* 145 (2016). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://digitalcommons.du.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1039&context=dlr>
18. Azmeh Shamel, Foster Christopher, Echavarri Jaime (2020) *The International Trade Regime and the Quest for Free Digital Trade*. *International Studies Review*. Vol. 22, Issue 3, September 2020, PP. 671-692. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.1093/isr/viz033>.
19. Gantz J., Reinsel D. *The Digital Universe in 2020: Big Data, Bigger Digital Shadows, and Biggest Growth in the Far East*. December 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.emc.com/leadership/digital-universe/2012iview/index.htm>
20. Inga Chelyadina. *Harmonization of Corporate Tax Base in the EU: An Idea Whose Time Has Come?* DEPARTMENT OF EUROPEAN POLITICAL AND GOVERNANCE STUDIES. Bruges Political Research Papers.2019.No76. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aei.pitt.edu/97365/1/wp76_chelyadina.pdf
21. Wei Cui, *The Digital Services Tax: A Conceptual Defense* / Allard Research Commons, 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://commons.allard.ubc.ca/fac_pubs/470
22. *DIGITAL ECONOMY REPORT 2019*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://unctad.org/system/files/official-document/der2019_en.pdf
23. Офіційний веб-сайт Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=158358>
24. Офіційний сайт спеціалізованого агентства ООН по ІКТ, ITU-D [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Pages/facts/default.aspx>
25. Ahmed Usman (2019). *The Importance of Cross-Border Regulatory Cooperation in an Era of Digital Trade*. *World Trade Review*. Vol. 18, Special Issue S1. Digital

- Trade, April 2019. PP. 99-120. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://doi.org/10.1017/S1474745618000514>),
26. Global Top 100 companies by market capitalisation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.pwc.com/gx/en/audit-services/publications/assets/global-top-100-companies-2020.pdf> 2.
27. Base erosion and profit shifting. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/tax/beps/>
28. Дія Сіті : веб-сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://city.diia.gov.ua/>
29. OECD/G20 Tax Challenges Arising from Digitalisation. Interim Report / Inclusive Framework on BEPS. 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.oecd.org/tax/tax-challenges-arising-from-digitalisation-interim-report-9789264293083-en.htm>
30. Corporate tax and the digital economy: position paper update. 2018. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/689240/corporate_tax_and_the_digital_economy_update_web.pdf
31. Пояснювальна записка до проекту Закону України про внесення змін до Податкового кодексу України щодо скасування оподаткування доходів, отриманих нерезидентами у вигляді виплати за виробництво та/або розповсюдження реклами та удосконалення порядку оподаткування податком на додану вартість операцій з постачання нерезидентами електронних послуг фізичним особам: веб-сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=70112&pf35401=536310>
32. Гетманцев розповів, як Україна оподаткуватиме Facebook та Netflix. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://hromadske.ua/posts/getmancev-rozproviv-yak-ukrayina-opodatkovuvatime-facebook-ta-netflix>

33. Expert group on taxation and the digital economy, report of the commission expert group on the taxation of the digital economy, 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/resources/documents/taxation/gen_info/good_governance_matters/digital/report_digital_economy.pdf
34. European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs Banks in Tax Havens First Evidence based on Country-by-Country Reporting Vincent Bouvatier, Gunther Capelle-Blancard and Anne-Laure Delatte DISCUSSION PAPER 055 | JULY 2017 FELLOWSHIP INITIATIVE “Challenges to Integrated Markets” [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/dp_055_en.pdf
35. The price of offshore revisited, new estimates for missing global private wealth, income, inequality, and lost taxes, James S. Henry Senior Advisor/Global Board Member Tax Justice Network July 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.taxjustice.net/cms/upload/pdf/Price_of_Offshore_Revisited_120722.pdf
36. Конференция организации объединенных наций по торговле и развитию, Обзор, Доклад о мировых инвестициях 2021, Инвестиции в устойчивое восстановление ЮНКТАД [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://unctad.org/system/files/official-document/wir2021_overview_ru.pdf
37. Гуманитарный портал, ISSN 2310-1792, Рейтинг стран мира по уровню процветания, Институт Legatum [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://gtmarket.ru/ratings/legatum-prosperity-index>
38. United Nations publication issued by the United Nations Conference on Trade and Development. World Investment Report 2019 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://unctad.org/system/files/official-document/wir2019_en.pdf
39. Entering the storm: anticipating risk in an uncertain world The 2020 FDI Confidence Index, Kearney, Global Business Policy Council [Электронный

- ресурс]. – Режим доступу : <https://www.kearney.com/foreign-direct-investment-confidence-index/2020-full-report>
40. The global economy.com Business and economic data for 200 countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.theglobaleconomy.com/rankings/foreign_direct_investment/
41. International Monetary Fund, International Financial Statistics and Balance of Payments databases, World Bank, International Debt Statistics, and World Bank and OECD GDP estimates. Foreign direct investment, net inflows (% of GDP) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.WD.GD.ZS>
42. International monetary fund. World Economic Outlook database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2021/October>
43. Топ-10 перешкод для іноземних інвестицій в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ces.org.ua/wp-content/uploads/2018/09/1.jpg>
44. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>
45. International Property Rights Index 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.internationalpropertyrightsindex.org/>
46. Transparency international Ukraine. Індекс сприйняття корупції – 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ti-ukraine.org/research/index-spryjnyattya-koruptsiyi-2020/>
47. Річард Дейтц «Укрзлізниця» проти іноземних інвесторів. Як неналежне корпоративне управління в державних підприємствах призводить до відтоку іноземних інвестицій. Українська правда. *Економічна правда*. 19.05.2021. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/rus/columns/2021/05/19/674026/>

48. Ричард Дейц об "инвестиях" Зеленского из Офиса президента: Украине не нужен миллиард долларов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.youtube.com/watch?v=eYucOquKMEk&t=2482s>
49. Investory. Естонські інвестори вимагають від України відшкодування 750 мільйонів доларів за ТРЦ Sky Mall. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://investory.news/estonski-investori-vimagayut-vid-ukraini-vidshkoduvannya-750-miljoniv-za-trc-sky-mall/>
50. Вища рада правосуддя. Відновлення ВККСУ дасть змогу стабілізувати роботу судів. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hcj.gov.ua/news/vidnovlennya-vkksu-dast-zmogu-stabilizuvaty-robotu-sudiv>
51. The World bank. Doing business. Оценка бизнес регулирования. Налогообложение. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://russian.doingbusiness.org/ru/data/exploretopics/paying-taxes>.
52. OECD Better policies for better lives. Tax revenues have reached a plateau. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.oecd.org/tax/tax-revenues-have-reached-a-plateau.htm>
53. Мінфін. Прямі іноземні інвестиції. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/fdi/2020/>
54. DAXX AGrid Dynamics Company. Global Offshore Developer Rates By Country in 2021. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.daxx.com/blog/development-trends/average-rates-offshore-developers#Why%20Is%20Ukraine%20the%20Best%20Offshore%20Development%20Destination?>
55. Slideshare a Scrible company. DealBook of Ukraine: 2021 edition. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.slideshare.net/YevgenSysoyev/dealbook-of-ukraine-2021-edition>
56. CONSEJO CONCLUSIONES DEL CONSEJO ECOFIN de 1 de diciembre de 1997 sobre política fiscal. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eur->

lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:d2cdddef-e467-42d1-98c2-31b70e99641a.
0010.02/DOC_1&format=PDF

57. At A Cost: The Real Effects of Thin Capitalization Rules. Ruud A. de Mooij ; Li Liu. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2021/02/05/At-A-Cost-The-Real-Effects-of-Thin-Capitalization-Rules-49999>