

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ МИТНОЇ СПРАВИ ТА ФІНАНСІВ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ІСТОРІЇ УКРАЇНИ**



**“ІСТОРІЯ ТОРГІВЛІ, ПОДАТКІВ
ТА МИТА”**

**МАТЕРІАЛИ XVII МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

26–27 жовтня 2023 р.

**Дніпро
2023**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УНІВЕРСИТЕТ МИТНОЇ СПРАВИ ТА ФІНАНСІВ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ
ІНСТИТУТ ІСТОРІЇ УКРАЇНИ**

**“ІСТОРІЯ ТОРГІВЛІ, ПОДАТКІВ
ТА МИТА”**

**МАТЕРІАЛИ XVII МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

26–27 жовтня 2023 р.

**Дніпро
2023**

УДК 930+339:336.24

*Рекомендовано до друку вченою радою Університету митної справи та фінансів
(протокол № 3 від 30.10.2023)*

ОРГКОМІТЕТ
XVII Міжнародної наукової конференції
“ІСТОРІЯ ТОРГІВЛІ, ПОДАТКІВ ТА МИТА”

Головуючі:

Смолій В. А., д.і.н., академік НАН України, директор Інституту історії України Національної академії наук України

Ченцов В. В., д.і.н., д.держ.упр., проф., перший проректор Університету митної справи та фінансів

Заступники головуєчих:

Дячок О. О., к.і.н., доц., доцент кафедри історії та теорії держави і права Університету митної справи та фінансів

Морозов О. В., д.і.н., доц., в.о. завідувача кафедри історії та теорії держави і права Університету митної справи та фінансів

Приймаченко Д. В., д.ю.н., проф., проректор з наукової роботи Університету митної справи та фінансів

Шевченко В. В., к.і.н., с.н.с., старша наукова співробітниця відділу історії України XIX – початку XX ст. Інституту історії України Національної академії наук України

Члени організаційного комітету:

Блануца А. В., к.і.н., старший науковий співробітник відділу історії України середніх віків та раннього нового часу Інституту історії України Національної академії наук України

Григоращ О. В., к.е.н., доц., начальниця відділу міжнародних зв'язків Університету митної справи та фінансів

Дерев'янка Т. П., заступниця начальника відділу документаційного Університету митної справи та фінансів

Марценюк О. О., к.держ.упр., керівник навчально-наукового центру Університету митної справи та фінансів

Історія торгівлі, податків та мита : матеріали XVII Міжнародної наукової конференції. – Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2023. – 176 с.

ISBN 978-966-328-208-4

У збірнику опубліковані тези доповідей учасників XVII Міжнародної наукової конференції “Історія торгівлі, податків та мита”, присвячені конкретно-історичним, історіографічним та джерелознавчим аспектам розвитку торгівлі, справляння податків та зборів, митних органів окремих держав та міжнародних організацій від стародавніх часів до сьогодення.

Упорядкування і редакція Дячка О. О.

© Колектив авторів, 2023

© Університет митної справи та фінансів, 2023

© Інститут історії України, 2023

ISBN 978-966-328-208-4

ЗМІСТ

Дячок О. О. Вплив воєнного чинника на зовнішню торгівлю та діяльність митниці: історичний аспект	7
Качур М. Г. Податкова справа в державах Стародавнього Сходу	9
Івашова Л. М., Комаров О. В. Історичні аспекти розвитку митного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні: від минулого до сьогодення	11
Сакун О. С. Особливості періодизації історичного розвитку оподаткування в Україні	15
Виноградов Г. М. Невдала спроба «подвійного оподаткування»: нові дослідницькі обрії інциденту 945 р. князя Ігоря з деревлянами	17
Корягіна Д. О., Коломієць Г. Б. Історія формування податкової системи Київської Русі: уроки для сьогодення	19
Сличко С. В. Історичний аспект формування уявлень про сутність митних формальностей	21
Санжарова Г. Ф., Санжаров В. А. Державне регулювання експортної торгівлі вовною в Англійському королівстві в XIV ст.	22
Чорна Л. В. Туристичний збір: світовий і вітчизняний досвід	24
Ціватий В. Г. Зовнішня торгівля і торговельна дипломатія в Європі кінця XV – середини XVI ст.: міжнародно-політичний та інституціональний дискурс доби Італійських воєн (1494–1559)	26
Гурбик А. О. Витоки та еволюція натурально-грошових податків на українських землях у XIV–XVI ст.	28
Фьольдварі Ш. Роль торгівлі та об'єднань ремісників у розвитку православної книжкової культури в Речі Посполитій у XVI–XVII ст. Огляд дискусій з цього питання	31
Сорокіна С. В., Акмен В. О., Летута Т. М. Зародження торгівлі на Слобожанщині	33
Паславська Н. О. Поголовний податок 1662 р. як джерело до вивчення ремісничого соціуму ранньомодерного Львова (на прикладі кравецьких родин)	35
Крішан А. Ш. Міська торгівля в Ковелі в останній чверті XVII ст.	37
Levkina R. V., Kotko Ya. M. Historical aspects of taxation development and experience of other countries	39
Сухорукова Т. Г. Еволюція громадського харчування	41
Ченцова Н. В. Задніпровські урядники та їхня діяльність	43
Вирський Д. С. Кременчуцька митниця (1754–1776)	46
Боровик П. М., Шемякін М. В., Мізерака Я. О. Роль досліджень Адама Сміта у формуванні сучасного механізму оподаткування нерухомого майна	48

Раковський М. Підвалини податкового законодавства в Королівстві Гаваї	50
Головко Ю. І. Кримські порти у проектах розвитку чорноморської торгівлі на початку XIX ст.	53
Цубенко В. Л. Розвиток торгівлі на території українського військового поселення кавалерії у першій половині XIX ст.	55
Архірейський Д. В. Економічне значення Вальпараїсо в XIX – першій третині XX ст.	57
Rutkowski M. Podróże do Królestwa Polskiego w latach trzydziestych XIX wieku – rządowe wyjaśnienie zasad emigracji kolonistów w roku 1839	59
Стешенко О. Д., Шестакова В. М. Еволюція процесу оподаткування операцій зі страхування життя	61
Голуб В. В. Маркетинг як рушійна сила розвитку торгівлі США у XIX та XX ст.	63
Морозов О. В. Імпорт кораблів для Конфедерації Південних Штатів Америки 1861–1865 рр.	64
Єфремова Н. В. Організація та діяльність комерційного суду в Одесі у другій половині XIX – на початку XX ст.	67
Пилипенко О. Є. Залізнична тарифна політика уряду російської імперії та її вплив на розвиток зовнішньої торгівлі українських губерній у 1880–1914 рр.	69
Шандра І. О. Спеціальна урядова комісія І. Янжула 1886 р. про контрабанду і митні тарифи в Царстві Польському	71
Дейнеко С. М. «Солодкий демон». Контрабанда сахарину в Центральній і Східній Європі (наприкінці XIX – на початку XX ст.)	73
Ченцов В. В. Митна служба Хорватії. Історія та сучасність	76
Czyżowicz W. Międzynarodowy Związek Publikacji Taryf Celnych 1890–2012 – najstarsza powszechna międzynarodowa organizacja współpracy celnej	78
Новосельський А. М. Організація продажу скла і виробів зі скла бельгійськими підприємствами Костянтинівки наприкінці XIX – на початку XX ст.	80
Ніколайчук Д. О. Комісія інспекторів акціонерних страхових товариств: про деякі аспекти конкуренції у страхуванні на початку XX ст.	82
Кінальєвська А. О., Черногор Н. С. Еволюція теорії та практики управління виробництвом	84
Мацука В. М. Війна та податки: історичний екскурс	87
Малиновський Б. В. Німецька делегація в Україні: склад і керівництво (лютий–березень 1918 р.)	89
Панченко О. Д. Зародження податку на додану вартість	90

Фрадинський О. А. Ленд-ліз в СРСР: фінансові аспекти здійснення	92
Черкашин І. І. Особливості митного регулювання в країнах Європейського Союзу	94
Власюк Т. О., Шилюк К. С. Митний союз як основа існування ЄС	96
Квашук О. В. Організація діяльності митних органів України в умовах євроінтеграційного вибору	97
Гончарова О. С. Дефіцит продовольчих товарів в УРСР періоду «застою» та його відображення в анекдотах цієї доби	99
Jurušs M. Tax reforms in Latvia: from fiscal independence to sustainable development	101
Шкробот Ю. Д., Хижняк І. М. Історія становлення в Україні податку на доходи фізичних осіб	103
Кавун-Мошковська О. О. Ретроспективний погляд на історію розвитку продовольчих торговельних мереж в Україні	105
Небрат В. В. Фіскальний солідаризм для перемоги та повоєнної відбудови України	107
Макушев П. В. Щодо способів учинення контрабанди наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів та прекурсорів	109
Запорожченко Ю. В. Нелегальна торгівля з окупованими територіями Донеччини та Луганщини у 2014–2017 рр.	112
Булах І. І. Податкова система України в умовах війни: сучасні реалії та виклики	115
Сенькусь В. В., Костюк Н. Р., Лакіза В. В. Проблеми імпорту гуманітарної допомоги в умовах війни	117
Голинський Ю. О., Фурман О. О. Зовнішньоторговельна діяльність України в реаліях сьогодення	119
Веремієць М. Д., Коломієць Г. Б. Вплив податкової політики на торговельно-економічні відносини між Україною та Швецією: перспективи розвитку	121
Чуйко М. М., Пономаренко Є. О. Важливість експортних торговельних операцій до країн Європейського Союзу для підприємств	123
Чуйко М. М., Савчук В. В. Перспективи розвитку вітчизняного експорту соняшникової олії	124
Зозуля С. О. Митно-сервісні правовідносини. Міф чи реальність?	125
Горбань С. Ф. Удосконалення системи управління якістю державних митних послуг в Україні	128
Сапожник Д. І., Демидчук Л. Б. Ідентифікація товарних об'єктів у митних цілях	130

Ленчук А. С., Юричина І. А. Державно-управлінські рішення як об'єкт політичного прогнозування	132
Головченко С. І., Безкошевський Б. Ю. Особливості розвитку Черкаського регіону: еколого-економічний аспект	135
Трусова А. О. Бюджетні чинники впливу на формування потенціалу розвитку ринку туристичних послуг	137
Назаренко С. П. Візія і місія сценарного аналізу фінансового стану суб'єктів господарювання	139
Коренюк Д. С. Стратегія управління економічною стійкістю торговельного підприємства	141
Назаркевич І. Б., Фурман О. О. Офшорні зони як явище скорочення податкових надходжень до бюджету	143
Подоланчук О. А., Слободян Т. Г. Облікова політика в системі оподаткування прибутку	144
Процяк Т. Ю., Мороз Н. В. Особливості оподаткування банківських установ на прикладі АТ «Прокредит банк»	146
Леонова Б. І., Коломієць Г. Б. Оподаткування криптовалют в Україні: досвід ЄС	150
Чуйко М. М., Лозовський І. П. Особливості митного оформлення кондитерських виробів	152
Подоланчук О. А., Ватаманюк Ю. А. Візуалізація автотранспортних вантажних перевезень	153
Подоланчук О. А., Ковальська Ю. В. Облік готової продукції сільськогосподарськими підприємствами	155
Подоланчук О. А., Томчук К. М. Основи обліку лікарських засобів комунальними некомерційними підприємствами	157
Майборода В. М. Передумови оцінювання рівня ефективності інноваційного розвитку підприємств сфери послуг	159
Тарасюк А. В., Приємець К. В. Місце цифрових технологій в розвитку економіки України	160
Огренич Ю. О., Котухов Д. П. Діджиталізація податкових органів у країнах ЄС: особливості, перспективи, досвід для країни ...	162
Шишпанова Н. О., Нехайчик Є. Є. Електронний документообіг між платником податків та контролюючим органом	165
Шевчук О. І. Кращі практики впровадження електронного оподаткування	167
Козьмук Н. І., Бридун М. І. Особливості процесу мотивації персоналу організації в сучасних умовах	168
Козьмук Н. І., Янкович І. О. Особливості трактування явища соціальної нерівності	170
Дерда А. А., Черногор Н. С. Механізм створення власної справи	171
Янюк О. В., Баблюк С. В. Foodpering – гармонія поєднання смаків у закладах ресторанного господарства	173

ВПЛИВ ВОЄННОГО ЧИННИКА НА ЗОВНІШНЮ ТОРГІВЛЮ ТА ДІЯЛЬНІСТЬ МИТНИЦІ: ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ

Дячок Олег Олександрович

Університет митної справи та фінансів (м. Дніпро)

Воєнний чинник (особливо ведення воєнних дій) впливає на всі сфери життя, зокрема, торгівлю. Це виразно проявилось в умовах війни, яку розв'язала російська федерація проти України. Так чи інакше виявлялося й у минулому.

З давніх часів у різних державах митниця, виконуючи свої основні функції, діяла як у мирний час, так і в умовах воєнного стану. І якщо в умовах миру тривалий час основні зусилля митниці спрямовувалися на поповнення бюджету (на реалізацію фіскальної функції), то під час війни суттєво зростало значення регулятивної та охоронної функції.

Але у Стародавньому Китаї навіть у мирний час у діяльності митниці важливе місце посідала розвідувальна функція: військова розвідка забезпечувала оборону, захист від несподіваної ворожої атаки. Також на митницю покладался контроль за вивозом стратегічних товарів: зброї, золота, срібла, залізних виробів, міді, шовку, продовольства, а також важливих документів.

Після переможного завершення боротьби з Персією, контроль над чорноморською торгівлею на півтора століття перейшов до Афін. Завершеного вигляду він набув під час Пелопоннеської війни, в останній третині V ст. до н. е., коли була створена спеціальна колегія геллеспонтофілаків («охоронців Геллеспонту»), котра суворо контролювала вивіз із Чорного моря. З чорноморської торгівлі були виключені усі супротивники Афін.

Між 455 і 457 роками правитель східної частини Римської імперії Маркіан видав конституцію для префекта преторія Константина, якою заборонив продаж римського озброєння до варварських країн, варварам поза межами імперії, з якими остання перебувала у стані воєнного конфлікту. Зокрема, у ній зазначені панцирі, щити, луки, стріли, довгі і короткі мечі. Загалом – будь-яка залізна зброя чи елементи до неї. Пояснювалася заборона тим, що продаж зброї варварам становить небезпеку для імперії. Санкція передбачала конфіскацію майна порушника та його смертну кару. У літературі висловлювалися думки, що подібні заборони могли мати місце й раніше, ще у період принципату. І достеменно відомо, що положення, запроваджене Маркіаном, знайшло закріплення у кодексі Юстиніана 529 р. і діяло до часу правління Лева VI Мудрого або Філософа (886–912 рр.). Також зазначена заборона знайшла відображення у правовій збірці «Prócheiros nómos», що ймовірно була створена у 70-х роках IX ст.

Заборона вивозити з Великого князівства Литовського до московської держави товари військового призначення практикувалася у 1494–1514 рр. Вона поширювалася на кольорові метали, а у 1520-х рр. – на панцирі. Згодом така практика була унормована. Артикулом (статтею) 48 третього розділу III Литовського статуту 1588 р. заборонялося вивозити з Великого князівства Литовського як у воєнний, так і в мирний час зброю, залізо, рушниці, коси, ножі, стріли та інші предмети військового призначення. Порушникові цієї заборони загрожувала страта, а його товар мав бути конфіскований до великокнязівського скарбу. Військові потреби також впливали на тарифні ставки. В умовах воєнних дій низка товарів, що ввозилися до Великого князівства Литовського, узагалі звільнялася від сплати мита. Під час Лівонської війни, зокрема, за тарифом («таксою») від 7 грудня 1561 р., *«отъ железа, меди и всего того, што ку стрельбе и воине належить, неповинъни платити»* (аналогічно у тарифі від 8 листопада 1563 р.: *«от железа, меди и всего того, што ку стрелбе и воине належит»*). Натомість суворо заборонялося такі товари вивозити: *«Але абы коней, зброи, железа нигде не выпускано за границу, хотим мети и грозно приказуемъ»*.

Численні обмеження на експорт, що вводилися з воєнних міркувань або для гарантованого забезпечення населення товарами першої необхідності, були притаманні для Османської імперії. До таких товарів належали зброя, коні, срібло, золото, мідь, свинець, залізо, сірка, зерно, ліс.

Війни вносили суттєві зміни у торгову політику. Якщо раніше Швеція усіляко перешкоджала торгівлі Нідерландів на Балтиці, навіть захоплювала голландські судна, то з початком у 1611 р. шведсько-датської війни Нідерланди і Швеція утворили торговий союз. Також відбулося зближення Нідерландів з іншим суперником, Любеком, що стояв на чолі Ганзи, із-за того, що Данія загрожувала вільній торгівлі у Північному та Балтійському морях. Згодом був укладений союз між Нідерландами та Ганзою.

Держави були зацікавлені, щоб проти їх супротивників вступали у війну інші держави. Зокрема, на рубежі другого й третього десятиліття XVII ст. шведський уряд був зацікавлений у війні московії проти Польщі, щоб таким чином відвернути увагу останньої від шведських кордонів. З початком воєнних дій скандинавська держава надсилала московській матеріальну підтримку – різноманітне озброєння. Натомість у 1628–1633 рр. московія фактично надавала Швеції субсидії для участі у Тридцятилітній війні, дозволивши безмитну закупівлю хліба. Царський уряд розраховував, що військові дії шведів на території Німеччини унеможливлять військову допомогу Габсбургів і папи римського Польщі, з якою Москва готувалася відновити війну. Безмитний продаж хліба Швеції було припинено 1634 р., оскільки, по-перше, у Смоленській війні (1632–1634 рр.) не було досягнуто бажаного результату, по-друге, ціни на хліб на внутрішньому ринку зросли у кілька разів, що могло викликати міські повстання. Відомо також про безмитну закупівлю Швецією у московії селітри, що також можна вважати військовою допомогою, та смоли для просмолювання кораблів, які вивозили хліб.

В умовах московсько-турецької війни значно зріс попит на українську селітру. У 1699 р. Петро I заборонив продавати її за кордон, а також місцевим купцям – уся вироблена у Гетьманщині селітра мала продаватися царській скарбниці. У 1738 р. для наповнення продовольством «магазинів» російської армії, що воювала з турецькою, царський уряд тимчасово заборонив мешканцям Лівобережної України та Слобожанщини їздити торгувати хлібом у Річ Посполиту.

Інакше виглядає ситуація в Іспанії за правління Філіпа II (1556–1598 рр.). Король не заборонив торгівлю з голландцями, котрі купували у іспанців значну кількість товарів, а голландським суднам навіть не заборонили заходити до іспанських портів. Однак, це не був традиційний військовий конфлікт: Іспанія намагалася придушити війну за незалежність, відому також як Нідерландська революція. Можливо, таким чином, король намагався схилити на свій бік голландських торговців. Серед голландців були прихильники повного припинення торгових зносин з ворогом, однак вони не мали достатньої підтримки: по-перше, це могло сприяти посиленню конкурентів, по-друге, це мало б негативні наслідки для самої країни, але не вплинуло б на поведінку іспанців.

Отже, під час воєнних конфліктів держави-учасниці зазвичай намагалися обмежити вивіз за кордон стратегічних товарів, необхідних для власної армії. Натомість не стягували мито з аналогічних товарів, що ввозилися. Також союзникам надавали митні пільги. Реальні воєнні дії чи навіть їх перспектива впливали й на конфігурацію міждержавних торгових союзів.

ПОДАТКОВА СПРАВА В ДЕРЖАВАХ СТАРОДАВНЬОГО СХОДУ

Качур Марія Геннадіївна

Університет митної справи та фінансів (м. Дніпро)

Сучасна цивілізація існує в умовах товарно-грошових відносин. Гроші відіграють ключову роль у соціально-економічних відносинах людини. Одночасно будь-яка людина, яка здійснює різноманітні фінансові операції, стикається з таким різновидом державного примусу, як податок. В Естонії навіть є податок на повітря, просто навіть за те, що людина дихає. Але яка історична еволюція такої державної функції, як податкова справа?

Для з'ясування генези вказаної державної функції слід звернутися до історичної спадщини держав Стародавнього Сходу. Археологічні писемні пам'ятки Давньосхідних цивілізацій ми можемо умовно поділити на дві великі групи. Перша група – це писемні джерела, які розкривають зміст стародавньої міжнародної торгівлі і характер її оподаткування, і друга група – джерела, що ілюструють механізм стягнення внутрішніх податків в містах-державах Стародавньої Месопотамії.

До першої групи відноситься достатньо великий масив глиняних таблиць, які походять з міст-держав Каніш, Кюль-Тепе, Ашшур, Алішар і датуються IV–III тис. до н. е. В науковий обіг ці таблиці почали вводити після 1925 р., і всього їх було знайдено 14 000 екземплярів. Зазначені таблиці об'єднувались у групи за призначенням і розкривали специфіку стародавньої міжнародної торгівлі і способи її оподаткування. Друга група глиняних джерел – це найстаріші згадки про внутрішні податки, пов'язані з Лагашем – містом-державою Стародавньої Месопотамії, розташованим на території сучасного Іраку. Ці записи були виготовлені з м'якої глини, яку пізніше випалювали, перетворюючи її на глиняні таблички, що слугували документами чи обліковими записами.

Розміри торгових податків в Лагаші зазвичай залишалися на рівні 1–3 %, однак під час кризових ситуацій чи воєнних конфліктів вони зростали з 3 % до 10 % від ціни всіх торговельних операцій. Але це стосувалося купецьких корпорацій та їхньої діяльності. Більша частина громади Лагашу, яка переважно господарювала в умовах натурального господарства, також сплачувала натуральний податок пропорційними частинами врожаю. Крім того, існувала така форма сплати податків, як трудова повинність на користь держави. В цьому контексті ми не можемо не згадати нормативно врегульовані податки вавилонським царем Хаммурапі у його відомому кодексі XVIII ст до н. е.

Унікальна система оподаткування сформувалась у Стародавньому Китаї. Ремісники, селяни, купці та крамарі становили головну частину податного населення. Структура податків поєднувала натуральний податок сільськогосподарськими продуктами, який сплачувався державі для формування резервного фонду на випадок надзвичайних ситуацій і коливався в різні історичні періоди від 1/10 до 1/3 врожаю. При цьому існувала колективна відповідальність громади за сплату таких податків. В історію ця система натурального оподаткування увійшла під назвою система «колодязних ланів». Також існував і подушний податок, який стягувався з кожного по досягненню 15 років. У подальшому, з поширенням товарно-грошових відносин і на сільську місцевість, система «колодязних ланів», замінюється на грошовий податок з площі ділянки. Ця нова форма оподаткування діяла у період з IV до III століття до н. е.). Таким чином державна скарбниця одержувала стабільний прибуток, а збитки від посух та повеней були покладені на плечі власників землі.

У стародавніх державах Індостану, крім митних зборів, достатньо структурованими були і внутрішні податки. Наприклад, чітку регламентацію мали податки з танцюристів, музикантів, акторів та танцівниць тощо. Також поширеним був податок на надлишкові прибутки. Поширеною практикою для Давньоіндійських держав був податок з продажу або купівлі нерухомості. Навіть азартні ігри контролювались державою, та з них також стягувався податок. Відповідно релігійні паломники змушені були сплачувати податок під назвою «ятраветана».

Якщо у стародавніх державах Близького Сходу, Малої Азії, Далекого Сходу, Індостану на прикладі еволюції податкової системи ми можемо побачити її динаміку під впливом прогресу товарно-грошових відносин, то у Стародавньому Єгипті архаїчна податкова система, заснована на натуральних податках, проіснувала фактично до персидського періоду – VI ст. до н. е. Так, у період Давнього Царства (приблизно 2649–2150 рр. до н. е.) мала місце колективна відповідальність сільських громад за сплату податків. У часи Середнього Царства (приблизно 2030–1640 рр. до н. е.) податковою одиницею стає окреме подвір'я. Сам процес оподаткування набуває формалізованого характеру, і поширюється практика ведення податної документації.

Таким чином, аналіз еволюції податкової справи цивілізацій Стародавнього Сходу демонструє, що становлення податків і механізмів їх стягнення відноситься до IV тис. до н. е. На початковому етапі податки носили суто натуральний характер, і лише з розвитком торгівлі, ремесла, руйнацією сільської громади і поширенням товарно-грошових відносин вони набувають диференціації, структуризації та переводяться на монетарну базу.

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ: ВІД МИНУЛОГО ДО СЬОГОДЕННЯ

Івашова Людмила Миколаївна

Університет митної справи та фінансів (м. Дніпро)

Комаров Олег Вікторович

Університет митної справи та фінансів (м. Дніпро)

У сучасному динамічному світі митне регулювання зовнішньоторговельних операцій знаходиться у стані постійних змін: становлення, розвиток, реорганізація, реформування, трансформація механізмів та інститутів. Усвідомити сучасні науково-теоретичні основи державного регулювання зовнішньоторговельних операцій без екскурсу в її історію на різних етапах еволюційного розвитку неможливо. Рівень пізнання історії української держави та її регуляторної політики залежить насамперед від дослідження письмових першоджерел та праць вітчизняних науковців. Проте постійні інституційні зміни вимагають послідовного удосконалення та оптимізації механізмів та інструментів державного регулювання зовнішньоторговельних операцій і насамперед у частині їх митного регулювання. Наразі важливо оцінювати стан та ефективність митної політики держави з огляду на історичний досвід з урахуванням сучасних умов та вимог.

Літературні та наукові першоджерела не зберегли для нас документальних відомостей про час виникнення митного справляння на території України. Проте В. Б. Чорний у своїй монографії «Україна і митна

справа» зазначає, що митні відносини на українських землях існували ще в V–IV століттях до н. е. в містах Північного Причорномор'я. З появою Скіфської держави на початку VII ст. до н. е. митно-тарифні відносини отримали новий імпульс розвитку в зв'язку з встановленням торговельних відносин скіфів з Ольвією, Херсонесом та іншими містами. Торгівля скіфів з грецькими колоніями на Чорноморському узбережжі з часом розширилася, до торговельних почали збиратися купці з інших земель і держав. Починаючи з V–IV ст. до н. е. у містах Причорномор'я розпочалося санкціонування державою стягнення податків за проїзд через чужу територію – провізного мита, що і можна вважати відправною точкою у історії розвитку державного регулювання зовнішніх товарообмінних операцій, коли в обмін на тканини, рибу, вино, зброю греки отримували зерно, мед, хутра, рабів тощо.

Згодом з метою поширення впливу держави на зовнішньоторговельні процеси та для поповнення казни володарі країн, що знаходилися на перехрестях торговельних шляхів і вели жваву торгівлю, ввели мито на ввіз товарів (ввізне мито). Зі становленням Київської Русі IX–XII ст. н. е., яка об'єднала розрізнені слов'янські землі, розвиток міждержавних і торговельних взаємовідносин почав фіксуватися у договорах (хартіях). Одним із перших таких документів є хартія про мир і розвиток відносин між Київською Руссю і Візантією, що була укладена між князем київським Олегом і «... обома грецькими цесарями Леоном і Олександром» у 907 році. Одним з пунктів даної хартії за Руссю визнавалося, зокрема, право безмитної торгівлі «... якщо прийдуть купці, хай беруть місячину на шість місяців ... і хай торгують як ото їм треба, не платячи мита ні від чого». Тому більшість дослідників становлення митної справи схиляються до того, що зародки державного регулювання зовнішньої торгівлі в Україні з'явилися саме в цей період. У період занепаду Київської Русі, спричиненого міжусобними війнами, діяла домовленість, укладена князями у листопаді 1097 року у місті Любечі, згідно з якою «... кожен держить вотчину свою...», а отже кожен за своїм розсудом творить мито та інші податі. Аналогічні процеси відбувалися і в Західній Європі, де розрізнені феодальні монархії мали свої митні застави, що здійснювали митні побори і гальмували розвиток зовнішньої торгівлі.

Загалом протягом віків митниця була одним із найсуттєвіших факторів державності й незалежності країни, яскравим свідомством владного і фінансового суверенітету. Державні мужі різних держав приділяли значну увагу розвитку митної справи. І як результат їх зусиль, з укріпленням державності через об'єднання маєтків та князівств, у 1288 році було прийнято Острогомський митний статут, у якому йшлося про правила торгівлі та справляння мита з купців з різних країн: Баварії, Польщі, Чехії, Австрії та Київської Русі. Отже, вже тоді стояла проблема гармонізації митних процедур і правил, а українські митники були одними з засновників єдиних митних норм, що діяли в ті часи на території Європи і здійснювали митну справу в єдиному правовому полі з нашими західними сусідами.

У подальшому розвиток митної справи в Україні відбувався у межах і за правилами тих імперій, до складу яких входила наша країна.

Відродження власної митної системи сучасної України як складової суверенітету стало можливим на початку 90-х років ХХ ст., після розпаду СРСР. На сучасному етапі Україна – вільна, незалежна держава, яка воює за свою свободу й незалежність, у тому числі й економічну. Наша країна прагне зайняти своє місце у міжнародному поділі праці й багато уваги приділяє державному регулюванню зовнішньої торгівлі, тому широко використовуються економічні механізми та інструменти державного регулювання зовнішньої торгівлі, серед яких найважливішим є митно-тарифне регулювання, що є прикладом економічного регулювання і відповідає вимогам ринкової економіки, а також застосування нетарифних обмежень, які переважно мають характер державного, адміністративного регулювання зовнішньої торгівлі.

Еволюцію митно-тарифної політики України з моменту становлення держави свого часу О. П. Гребельник розподіляв на чотири етапи: 1991–1993; 1994–1995; 1996–1998 та 1999–2004 роки, з чим ми в основному погоджуємося. Проте, в розвиток досліджень науковця, ми розкриємо зміст запропонованих ним етапів в контексті галузі науки державне управління та спираючись на власні дослідження. Зважаючи напливність часу, виділяємо такі етапи розвитку зовнішньоекономічної політики держави (табл. 1).

Наразі Україна активно бере участь у формуванні нової цивілізаційної парадигми розвитку своїх зовнішньоекономічних відносин та напрямів ЗЕД через пошук нових ринків, нових партнерів, нових підходів та механізмів регулювання й контролю зовнішньоекономічної діяльності.

Таблиця 1

Еволюція зовнішньоекономічної політики сучасної України

Етап	Характеристика етапу
<i>1-й етап – перехідний (1991–1993)</i>	Зміна акцентів щодо контролю за зовнішньоторговельною діяльністю юридичних, а не фізичних осіб, як це було при централізовано-плановій системі господарювання. Встановлено досить жорсткий експортний і ліберальний імпорتنний режими, тобто відносно імпорту домінувала преференційна функція, тоді як справляння експортного мита носило суто фіскальну направленість
<i>2-й етап – фіскальний (1994–1995)</i>	Спрямованість на наповнення державного бюджету за рахунок оподаткування імпорту та експорту, лібералізація зовнішньоторговельного режиму та створенням механізмів тарифного регулювання, який спрямований на отримання податкових надходжень
<i>3-й етап – протекціоністський (1996–1998)</i>	Державні заходи регулювання зовнішньої торгівлі направлені на захист національного товаровиробника від іноземної конкуренції. Спостерігалась тенденція підвищення ставок імпортного мита, почалося застосування комбінованого мита, практично було зрівняно пільгові ставки з повними, встановлено мінімальну митну вартість, введено попередню сплату імпортного мита. У той же час заходи державної митно-тарифної політики поєднувалися із заходами щодо її приведення до вимог ГАТТ/СОТ та зниженню середньозваженої ставки імпортного мита до 6 %

<p>4-й етап – етап стабілізації (1999–2004)</p>	<p>Направлений на вдосконалення системи митно-тарифного регулювання відповідно до вимог міжнародного законодавства. Відбулося створення законодавчої бази, необхідної для приєднання України до Всесвітньої митної організації та до Кіотської Конвенції. Здійснено оптимізацію тарифної номенклатури за рахунок створення національної деталізації на рівні 9 та 10 знаків опису й кодування товарів, досягнута певна передбачуваність у прийнятті рішень щодо зміни ставок ввізного мита, відбулося зниження ставок ввізного мита на значну номенклатуру товарів текстильної промисловості відповідно до зобов'язань України перед СОТ та ЄС, знижені ставки мита на сировину та підвищені на готові вироби</p>
<p>5-й етап – експериментально-глобалізаційний (2005–2008)</p>	<p>Проходить в умовах політичної боротьби і різновекторної направленості різних гілок державної влади щодо регулювання розвитку зовнішньоекономічних відносин. В умовах політичної нестабільності, щорічних змін уряду, економіка стала заручницею політичних амбіцій, що не сприяло її розвитку, покращенню іміджу та зміцненню позицій на світовій арені. Україна знаходилася у стані боротьби за врегулювання зовнішньоторговельного балансу, що призводило до постійного коливання між ліберальними та фіскальними методами митно-тарифного та нетарифного регулювання зовнішньо-торговельних операцій. У цей період Україна на край не вигідних для себе умовах все ж таки стала членом СОТ, але ні на крок не приблизилася до вступу ЄС</p>
<p>6-й етап – трансформаційно-інтеграційний (2008 – дотепер)</p>	<p>Складний період трансформації української держави та всієї системи державного управління, що позначився і на формуванні концептуальних державних підходів до регулювання ЗЕД. За цей час Україна пережила і переживає такі трансформаційні події: Революція Гідності й зміна цивілізаційного вектору розвитку; втрата частини своїх територій внаслідок анексії Криму та частини Донецької й Луганської областей; повномасштабне вторгнення росії, окупація, втрата значної кількості промислових та інфраструктурних підприємств, що формували експортний потенціал країни. Кожна з цих форс-мажорних подій суттєво вплинула на стан та результати зовнішньоекономічної діяльності</p>

Україна сьогодні чітко визначилася з євроінтеграційним вектором розвитку та є не лише Асоційованим членом ЄС, але й кандидатом і реальним претендентом на вступ до цього європейського клубу. На цьому шляху Україна, не зважаючи на всі складнощі, значно поліпшила зміст основних нормативних документів з регулювання ЗЕД, адаптувавши значну частину з них до європейського законодавства та міжнародних стандартів.

Зокрема, це документи, що врегульовують та систематизують взаємовідносини між державою та суб'єктами ЗЕД через удосконалення митного законодавства (Митний кодекс України, Закон про Митний тариф України, Українська класифікація товарів зовнішньоекономічної діяльності тощо); імплементації основних міжнародних документів (Рамкові стандарти СОТ та Регламенти ЄС); впровадження інституту авторизованого економічного оператора (внесені відповідні зміни до митного законодавства й наразі дві компанії в Україні вже отримали цей

статус – публічне акціонерне товариство «Джей Ті Інтернешнл Україна» (м. Кременчук) та компанія «Епіцентр К», й на розгляді в Держмитслужбі знаходиться ще 14 заяв підприємств претендентів на отримання цього статусу). Наразі відбулась певна оптимізація митно-тарифної політики з огляду на європейське законодавство. Основною метою сучасного і наступних етапів розвитку зовнішньоекономічної політики держави є стабілізація політико-економічних відносин в країні, визначення основних пріоритетів розвитку зовнішньоторговельних відносин та однозначне підняття на якісно новий рівень економічної ефективності функціонування вже існуючої системи державного регулювання цими процесами.

Таким чином результатом еволюції державної політики з регулювання зовнішньоторговельних відносин в Україні за роки незалежності стало створення законодавчих умов функціонування системи міжнародних відносин, митно-тарифного та нетарифного методів їх регулювання, які орієнтовані на міжнародну практику й загальноприйняті норми і стандарти. Україна проходить складний трансформаційний шлях із удосконалення механізмів з регулювання зовнішньоекономічної діяльності, за результатами якого має стати повноправним членом Європейського Союзу й активним та успішним учасником світових процесів у сфері міжнародної торгівлі.

ОСОБЛИВОСТІ ПЕРІОДИЗАЦІЇ ІСТОРИЧНОГО РОЗВИТКУ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Сакун Олександра Сергіївна

Національний університет «Чернігівська політехніка» (м. Чернігів)

Особливістю історичного поступу податків є те, що їх поява і подальший розвиток нерозривно пов'язані з виникненням і функціонуванням держави та її інституцій. Така закономірність впливає із самого змістовного наповнення поняття податку, як загальнообов'язкового платежу державного бюджету (фонду) з метою фінансування виконання державою своїх функцій.

Отже, податки могли з'явитись на території сучасної України лише тоді, коли тут почали існувати перші державні утворення. Це, в свою чергу, означає, що історія розвитку оподаткування в Україні та її періодизація нерозривно пов'язані з історичними етапами становлення української держави.

Слід зазначити, що не існує єдиного загальноприйнятого підходу щодо етапізації або періодизації історичного розвитку оподаткування в Україні, про що свідчить значна чисельність наукових напрацювань, присвячених згаданій тематиці. Більшість науковців визначають хронологію у зв'язку із загальносвітовим вектором.

Так, наприклад, Ясеновська Т. Б. у своїх дослідженнях розглядає чотири періоди розвитку оподаткування на світовому рівні. I період – Стародавній світ і початок середніх віків (до першої половини XIV ст.), коли першими проявами оподаткування були жертвоприношення, а далі – контрибуції і данина, в епоху середньовіччя – майновий, поземельний, подушний, промисловий податки, акцизи, мито, місцеві податки (мостовий, дорожній збір). II період – Виникнення і становлення капіталістичного ладу (XVI–XVIII ст.) – основними видами прямих податків були подушний, поземельний, домовий, серед непрямих – мита, акцизи, монополії (соляна, тютюнова, питна). III період – Індустріальна доба (XIX–XX ст.), для якої характерне скорочення чисельності податків, поява наближених до сучасності нових форм оподаткування (податок на прибуток, податок з обороту, ПДВ, соціальні податки). IV період – Епоха глобалізації (початок XXI ст.), коли розвитку набувають податки на споживання, зростає роль екологічних та ресурсних платежів, змінюються платежі у фонди соціального страхування, особливої уваги з точки зору оподаткування набувають міжнародні операції.

Однак, історії оподаткування України притаманні відхилення від загальносвітового курсу, що зумовлено її постійною боротьбою за існування власної держави.

Так, суттєво загальмував розвиток оподаткування в Україні період, що пов'язаний з втратою української державності, кріпосницьким тягарем та колонізацією Речі Посполитої і Московської держави в другій половині XIV ст. Починаючи з другої половини 60-х років XIX ст. під впливом скасування кріпосного права та підвищення наукової діяльності в Україні, яка знаходилась у складі Російської імперії, відбулися певні реформаторські зрушення в частині податкової методології.

Радянський період 20-х років відзначався більшим впливом західних наукових течій, зокрема, теорії колективних потреб, що панувала в західній фінансовій науці. У цей час вважали, що завдання податкової політики в тому і полягає, щоб узгодити та економічно раціонально задовольняти індивідуальні та колективні потреби. Проте вже в період 30-х років цю тенденцію змінив марксистський підхід, адаптований радянськими економістами під по суті державну диктатуру податкових відносин.

Зустрічається серед наукових доробків і детальніша періодизація в розрізі семи етапів, адаптована під особливості історії української державності: 1. Найдавніша система податків Київської Русі (IX–XIII ст.); 2. Система оподаткування Литовсько-Польської доби (початок XIV ст.); 3. Податкова система Козацької держави (1648–1654 рр.); 4. Московсько-російська податкова система (середина XVI–початок XX ст.); 5. Податкова система часів радянської влади (1917–1991 рр.); 6. Становлення і розвиток податкової системи України (1991–2010 рр.); 7. Модернізація Державної податкової служби України.

З набуттям незалежності та суверенності Україна продовжила еволюційний поступ оподаткування у векторі світових тенденцій. Сучасний етап розвитку оподаткування в Україні тісно пов'язаний з євроінтеграційними процесами, необхідністю гармонізації українського податкового законодавства до правових норм ЄС, впливу цифровізації та екологічних акцентів, з одного боку, та деструктивних впливів на національну економіку сучасної російсько-української війни, з іншого боку. Це вкотре підтверджує нерозривність зв'язку між державотворчими процесами та змінами в податковій системі на історичному підґрунті.

НЕВДАЛА СПРОБА «ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ»: НОВІ ДОСЛІДНИЦЬКІ ОБРІЇ ІНЦИДЕНТУ 945 р. КНЯЗЯ ІГОРЯ З ДЕРЕВЛЯНАМИ

Виноградов Геннадій Миколайович
Університет митної справи та фінансів (м. Дніпро)

Йдеться про хрестоматійний епізод давньоруської історії, зафіксований у літописанні під 945 р., та, з огляду на сенсаційність і безпрецедентність, має тривалу і потужну історіографічну традицію, але продовжує породжувати різноманітні версії пояснення нелогічної чи навіть абсурдної спроби київського великого князя Ігоря, яка завершилася для нього трагічно, повторно зібрати данину з племінного союзу деревлян. Єдина літописна версія розвитку подій пояснює вчинок князя тим, що дружинники поскаржилися своєму володарю на суттєво менше утримання, порівняно з воїнами воєводи варяга Свенельда, а Ігор та його воїни, теж переважно або повністю варяги за походженням, щойно повернулися після важкого походу на Візантію і сподівалися на гідну оплату. Тож князь наважився на повторну спробу зібрати данину з деревлян, які не брали участі у візантійській кампанії, тому мали понести додаткові витрати. Під час спроби повторно зібрати данину деревляни на чолі зі своїм князем Малом вбили Ігоря та членів його дружини, за що княгиня Ольга (в хрещенні Олена) жорстоко помстилася деревлянам, про що добре відомо.

Стисло викладена літописна версія здається цілком зрозумілою і, крім окремих деталей, стосовно тлумачення яких існують різні авторські версії, в цілому сприймається історичною наукою. Втім, з урахуванням новітніх тенденцій останніх років у розвитку медієвістики в цілому та її славістичного сегменту зокрема, щодо трагічного епізоду 945 р. можуть бути висловлені окремі судження, спроможні суттєво розширити діапазон інтерпретацій. По-перше, в розпорядженні науковців з'являється все більше доказів чи принаймні обґрунтованих гіпотез стосовно того, що існуюча система уявлень про християнське Середньовіччя, яка переважно базується на власне середньовічних наративних джерелах, саме в яких містяться узагальнюючі оцінки сучасників щодо їх епохи в цілому чи

окремих часових і локальних складових, значною мірою штучно сконструйована самими середньовічними інтелектуалами у відповідності з біблійними та святоотечеськими моделями ідеального християнського суспільства; на сьогодні не викликає сумніву, що кожна фраза середньовічних літописів має авторитетний біблійний прототип, оцінка кожної конкретної події, вчинку світського чи духового володаря зроблена під кутом зору вірцевого біблійного прецеденту.

По-друге, формування та розвиток Русі були результатом не тільки і не стільки об'єктивних соціально-економічних, політичних, етнічних, культурних тощо процесів, на вивченні саме яких традиційно зосереджена історична наука, але до певної міри успішним геополітичним і теологічно-лінгвістичним проектом, здійсненим візантійською політичною й інтелектуальною елітою протягом VII–X ст., типологічно схожим зі створенням Болгарського Царства, спланованим переселенням до Паннонії угорських племен з території причорноморських степів та іншими масштабними комбінаціями з розширення християнської ойкумени. Тож і за лаштунками подій 945 р. в обов'язковий спосіб мають бути додаткові інформаційні компоненти, щодо яких, з одного боку, містяться «підказки» в літописних текстах, а з іншого, важливі додаткові матеріали надає врахування зазначеного характеру середньовічної доби.

Якщо вчинок Ігоря стосовно своєрідного «подвійного оподаткування» спробувати розглянути у ширшому проблемному контексті під кутом зору запропонованих підходів, то обов'язково необхідно взяти до уваги такі обставини: на сьогодні не викликає сумніву, що християнство на теренах Південно-Східної Європи досить активно поширювалося задовго до так званого «Володимирового» хрещення 988–989 рр., від часів прийняття християнства готами в середині IV ст. за єретичним аріанським обрядом; як не парадоксально, в структурі давньоруських літописних текстів, що створювалися винятково православними монахами-інтелектуалами, базовий християнський Символ Віри сформульований саме в аріанській формі, що не могло бути випадковістю, а переконливо засвідчувало тривалу присутність аріанських ідей на руських землях; дружина князя Ігоря Ольга була не тільки болгарського царського роду за походженням (на користь цієї версії опосередковано свідчать й історичні джерела, а також, в ретроспективному вимірі, зовнішня політика сина Ігоря та Ольги князя Святослава), а отже обов'язково була охрещена за православним обрядом ще немовлям і в принципі не могла бути видана заміж за язичника. З огляду на це Ігор або мав бути аріанином (практика міжконфесійних шлюбів була доволі поширеною, оскільки створювала додаткові можливості для навернення одного з пошлюблених в істинну – чи католицьку, чи православну – віру), а оскільки дружина мала перейти у віру чоловіка, Ольга мала перейти у аріанство, в результаті чого мала бути обов'язково перехрещена на православ'я після перебування у ересі під час її відомої подорожі до Константинополя; як варіант, Ігор, князюючи в

країні з певною кількістю християн-аріан в керівних структурах, міг знаходитися під так званім «оглашенієм» (форма катехізації, коли неофіт від 40 днів до кількох місяців чи навіть років ознайомлюється з основами християнського віровчення за прикладом, зокрема, римського імператора Костянтина I, який, сприяючи узаконенню та поширенню християнства в країні, всіляко сприяючи організації Першого Вселенського Собору 325 р. в Нікеї, не був охрещений, а прийняв християнство та чернечий чин незадовго до смерті). Крім того, як засвідчують тексти кількох русько-візантійських договорів першої половини X ст., слов'яни-язичники клялися відповідно власним традиціям, а нормани з числа руських воїнів приносили клятву за християнським обрядом, тобто варяги – дружинники Ігоря були всі чи майже всі християнами і їх вказані претензії до князя цілком могли мати, крім матеріальної, також і релігійну складову.

З огляду на висловлені міркування можна гіпотетично припустити, що руський князь наважився на спробу ще одного збирання данини деревлян під впливом християнської системи цінностей як свого роду обов'язкової церковної десятини, що, безсумнівно, могло бути переконливим виправданням в очах численних підданих, адже виглядало актом поширення християнства.

ІСТОРІЯ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ КИЇВСЬКОЇ РУСІ: УРОКИ ДЛЯ СЬОГОДЕННЯ

Корягіна Дар'я Олександрівна

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
(м. Київ)*

Коломієць Ганна Богданівна

*Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
(м. Київ)*

Податкова система Київської Русі є важливим аспектом її соціально-економічної структури та політичного устрою. Протягом IX–XIII століть ця держава виявила високий рівень організації та відповідальності щодо збору податків. Нами досліджено принципи, на яких базувалася податкова система Київської Русі, її роль у фінансуванні державних потреб та вплив на соціально-економічний розвиток давньої держави.

Один з основних податків Київської Русі був пов'язаний з обкладанням земельних ділянок. Розмір податку залежав від площі та родючості землі. Збір податків із землевласників відігравав ключову роль у формуванні доходів держави.

Данина полягала в тому, що селяни сплачували державі певну частку свого врожаю та сільськогосподарської продукції. Цей вид податку дозволяв державі отримувати необхідні продукти для утримання власної армії та населення.

Ремісники і торговці сплачували податок на ремесло та торгівлю, який базувався на обсягах їхньої діяльності. Це сприяло розвитку ремесел і торгівлі на території держави.

Племінні та родові спільноти надавали державі певні послуги або сплачували грошову данину в обмін на захист та правовий статус.

У Київської Русі податкова система відігравала центральну роль у фінансуванні державних потреб. Однією з найважливіших функцій держави було забезпечення безпеки своїх кордонів. Податки, зібрані з індивідуальної земельної власності та сільськогосподарської продукції, надавали фінансові ресурси для утримання армії, обладнання та військових операцій. Це допомагало забезпечити оборону держави від зовнішніх загроз.

Для забезпечення ефективного функціонування держави необхідна була розвинута інфраструктура, така як дороги, мости, водойми та об'єкти комунікацій. Збирання податків з ремесла і торгівлі надавало державі можливість фінансувати будівництво та ремонт інфраструктури.

Для здійснення функцій управління був створений державний апарат. Податки з ремесел та торгівлі, а також данина від племінних об'єднань забезпечували фінансування цього апарату.

Держава також здійснювала ряд соціальних програм, спрямованих на поліпшення умов життя населення та підтримку потреб громадян. Фінансування цих програм здійснювалося за рахунок податків з продукції.

Крім того, податкова система Київської Русі відігравала важливу роль у соціально-економічному розвитку держави. Вона мала значний вплив на рівень життя населення, розвиток економіки, структуру суспільства та соціальні відносини.

Податки на землю та данина з продукції стимулювали сільське населення до покращення сільськогосподарської продуктивності. Селяни намагалися збільшити врожайність землі, оскільки це впливало на розмір податку, який вони сплачували. Такий підхід сприяв розвитку аграрного сектора економіки.

Податкова система впливала на соціальну структуру суспільства. Вищі стани та еліта, які мали більше землі та ресурсів, сплачували більше податків і мали більший вплив на прийняття рішень в державі. Це визначало ієрархію та соціальні відносини в Київській Русі.

Вивчення досвіду Київської Русі може допомогти у формуванні ефективної, справедливої та стабільної податкової системи в сучасній Україні. Податкова система має бути справедливою та збалансованою, щоб забезпечити підтримку населення та уникнути соціальної напруги; добре організована податкова система є ключем до фінансування важливих державних функцій, таких як оборона, освіта та інфраструктура; податкова система повинна бути гнучкою та здатною адаптуватися до економічних, соціальних та політичних змін, як це було в Київській Русі. Введення податкових пільг і стимулів може сприяти економічному розвитку та стимулюванню підприємництва; ефективне стягнення та контроль за виконанням податкових зобов'язань є ключовими для забезпечення

фінансової стабільності держави. Стягнення місцевих податків і зборів демонструє важливість місцевого самоврядування в управлінні та розподілі фінансових ресурсів; співробітництво між урядом та громадянами у формуванні та виконанні податкової політики може підвищити ефективність та прийнятність податків. Розвиток податкової культури та освіти сприяє формуванню відповідального та освіченого населення; знання та розуміння законів і правил, що регулюють оподаткування, є ключовими для підтримання законності та порядку. Стабільність та передбачуваність податкової політики сприяють збільшенню інвестицій та розвитку бізнесу.

ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ФОРМУВАННЯ УЯВЛЕНЬ ПРО СУТНІСТЬ МИТНИХ ФОРМАЛЬНОСТЕЙ

Сличко Сергій Васильович

Університет митної справи та фінансів (м. Дніпро)

Митні формальності є однією із ключових та найбільш значущих категорій митного законодавства багатьох країн світу. Незважаючи на широку популярність даного терміну, достеменно невідомо, коли його почали вживати уперше. Можна припустити, що використання даного поняття почалось багато десятиків років тому, адже деякі зарубіжні праці у сфері міжнародних відносин вже на початку ХХ століття оперували такими визначеннями як «митні формальності», «спрощення митних формальностей», а також «митні та подібні до них формальності». У 1973 році Всесвітня митна організація, визначаючи митні формальності як «всі операції, які повинні здійснюватися зацікавленими особами та митною службою з метою дотримання митного законодавства», фактично встановила, що митні формальності є безпосередніми діями, з яких складається вся діяльність митних органів та уповноважених на їх здійснення осіб. Це означає, що митні формальності розкривають зміст митної справи, який було сформовано не одне тисячоліття назад, і який, в першу чергу, полягає, в адмініструванні митних зборів. Деякі історичні джерела свідчать, що митні збори сформувались як окремий вид із «звичайних» зборів загального права, котрі стягувалися на користь уряду. Одна із згадок про таке мито зафіксована в 1177 році в Ірландії, де з кожного вантажу, в якому перевозили вино, вилучали дев'яту частину на користь короля. Оскільки мито стягувалось з імпортованих вантажів, воно отримало назву «прайсидж» («*prisage*», від старофранцузького «*prisage*» – оцінка, оподаткування; з латини – «*prisagium*» – присудження або від французького «*prise*» – взяття, захоплення, приз).

Ще один історично сформований підхід до розуміння митних формальностей полягає в тому, що в їхній основі лежать чіткі й незмінні принципи оподаткування та адміністрування, визначені доступними для всіх митними правилами. В підтвердження цього можна навести положення одного із найстаріших митних законів – «Пальмірського тарифу», датованого

137 роком нашої ери. Він письмово зафіксував ставки мита на всі відомі імпорتنі та експортні товари, а також на митні послуги, що надавалися в межах міста з метою усунення випадків неоднакового застосування митних формальностей, дотримання прав, забезпечення рівних умов та прозорості при стягненні митних зборів. Ці принципи залишились незмінними і багато років потому – так, наприклад, у першому Ірландському митному законі 1662 року була закріплена вимога щодо «справедливої сплати митних зборів» (жодних несправедливих поборів); мита встановлювалися парламентом (конституційна вимога); королівські чиновники повинні були «сумлінно виконувати свої обов'язки» (жодних дискреційних повноважень щодо накладення або звільнення від митних зборів).

Наступна відмінна риса митних формальностей, яка не тільки збереглась до наших часів, але й набула визначального значення для всіх сучасних митних адміністрацій, – це забезпечення митної безпеки. В уже згаданому Ірландському митному законі 1662 року чітко закріплювались вимоги щодо «кращої охорони і захисту морів від усіх осіб, які мають намір або можуть мати намір порушити торгівельний обіг у цьому королівстві».

Таким чином, генеза формування уявлень про митні формальності дозволяє припустити, що зміст, сформований в них під впливом визначальних історичних процесів, залишається незмінним до сьогодні: це ефективне стягнення мита та митних зборів, визначеність та прозорість митних формальностей, рівне ставлення до учасників зовнішньоекономічних відносин, забезпечення митної безпеки під час здійснення митних формальностей, мінімальне втручання в законну торгівлю. Безсумнівно, що сучасні інновації в митному законодавстві, процеси спрощення та автоматизації митних формальностей суттєво їх змінюють та трансформують, однак, одним із головних завдань сучасного правового регулювання митних формальностей має залишатись збереження сутності митних формальностей, сформованої під впливом історії.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ТОРГІВЛІ ВОВНОЮ В АНГЛІЙСЬКОМУ КОРОЛІВСТВІ В XIV ст.

Санжарова Галина Федорівна
Київський університет імені Бориса Грінченка (м. Київ)
Санжаров Валерій Анатолійович
Державний податковий університет (м. Ірпінь)

Оподаткування експортної торгівлі вовною стало відігравати центральну роль в державних фінансах Англії у пізньому Середньовіччі.

Введення мит на експорт вовни збільшувало фінансові ресурси корони та доповнювало доходи від королівського доменіального землеволодіння, доходи від прямих податків та позики, отримані від фінансистів. Оподаткування торгівлі вовною розпочалося в останній чверті тринадцятого століття. Генріх III запровадив заборону експорту вовни в 1270 році внаслідок дипломатичної боротьби з графинею Фландрії

Маргаритою. Заборона була скасована у 1275 році після того, як купці королівства пішли на поступку короні: відтепер усі купці погодилися сплачувати мито у розмірі 6 шилінгів 8 пенсів за кожен мішок вовни, який вони експортували. Пізніше ставка, сплачувана, зокрема, іноземними купцями була збільшена за рахунок додаткового «нового» звичаю у розмірі 3 шилінгів 4 пенсів за мішок, що стягувався між 1303 та 1311 роками, а також з 1322 року. Ці звичаї вважалися частиною простого доходу корони. Новий, додатковий і спірний податок на торгівлю вовною понад початковий звичай було запроваджено Едуардом I у липні 1294 року, оскільки король розраховував експортну торгівлю на фінансування війни у безпрецедентних досі масштабах. Едвард запровадив велику субсидію, що невдовзі склала 40 шилінгів, яка мала виплачуватись за кожен мішок вовни, що вивозиться за кордон для продажу. Податок викликав громадське обурення настільки, що він став відомий як «поганий податок» («мальтольт»). Після ремонтрації баронів королівства в листопаді 1297 року король скасував мальтольт і пообіцяв, що субсидії не стягуватимуться в майбутньому без ширшої згоди підданих. При Едуарді II примусова позика на вовну стягувалася за меншою ставкою з липня 1317 по вересень 1318 року, але власне субсидія не вводилася знову до 1322 року, коли вона була надана за ставкою 6 шилінгів 8 пенсів для жителів і 13 шилінгів 4 пенси для іноземців.

Переломний момент історії субсидій на торгівлю вовною настав під час правління Едуарда III (1327–1377). Примусова позика була стягнута з розрахунку за ставкою по 13 шилінгів 4 пенси за мішок у другій половині 1327 року в очікуванні війни з Шотландією. У 1333 році для фінансування ще однієї кампанії проти шотландців було надано субсидію терміном на 12 місяців з розрахунку 10 шилінгів за мішок. Потім настала черга фінансування воєн з Францією. Правління Едуарда III тривало 50 років: державна субсидія на вовну стягувалася за різними ставками протягом усього цього періоду, крім семи років. Доходи, отримані від сукупних надходжень від митниці та мит на вовну за Едуарда III, призвели до зміни структури королівських фінансів і зрушення у бік більшої залежності від непрямого оподаткування: більше 50 % податкових доходів корони в період з 1345 по 1354 роки надходили від податків на торгівлю вовною, і ця цифра зросла до більш ніж 80 % між 1355 та 1364 роками.

За Едуарда I іноземні купці вивозили більшу частину вовни, що провозилася через митницю. Вони використовували авансові контракти, згідно з якими заздалегідь закупували певну кількість вовни у виробників, забирали її у призначений час та самі проводили через митну систему. У XIV столітті місцеві купці стали домінувати в експортній торгівлі вовною: тепер саме гроші підданих короля забезпечували більшу частину митних доходів. У середині XIV століття великі мита призвели до зниження цін на вовну; від збільшення податків на торгівлю постраждали не лише англійські експортні торговці, а й усі категорії виробників. Управління експортною торгівлею вовною за Едуарда III характеризувалося: 1) запровадженням вищих мит експорту; 2) введенням обмежень на те, хто міг законно експортувати вовну;

3) визначенням, куди вовна могла бути законно експортована. В серпні 1336 року, на початку війни з Францією, весь експорт вовни було заборонено. У липні 1337 року була офіційно створена компанія англійських купців, що отримала монополію на торгівлю вовною: уповноважено збирати 30 000 мішків вовни шляхом примусової закупівлі в кредит у виробників за мінімальними регіональними цінами. Завдяки загальному ембарго на експорт, розраховували отримати від продажу вовни в Нідерландах 300 000 фунтів стерлінгів (прибуток з кожного мішка оцінювався приблизно в 2 фунти). Половина очікуваного прибутку, отриманого від цих продажів, мала піти королеві, а половина – купцям. Крім того, купці надали б королю безвідсоткову позику у розмірі 200 000 фунтів стерлінгів, яка разом із його половиною прибутку мала покрити витрати на війну. Не так сталося. Амбіційний план зазнав катастрофічного провалу. Лише перша партія вовни залишила береги Англії. На початку 1338 року вона була конфіскована в Дордрехті представниками короля в Нідерландах після того, як купці відхилили вимогу про більшу позику як неможливу. Від продажу вовни представники короля отримали близько 68 000 фунтів. Багатьом виробникам не було виплачено навіть мінімальних обов'язкових закупівельних цін.

Право вивозити вовну за кордон тепер вимагало спеціального та дорогого дозволу королівської влади. Географію законної експортної торгівлі також було змінено королівським указом. Митна система обмежила вибір місця завантаження для купців, які хотіли легально експортувати вовну: вони мали робити це лише через призначене портове місто.

Таким чином, можна зазначити, що державне оподаткування експортної торгівлі вовною в Англії стало основою переходу від «доменної» моделі королівських фінансів до моделі «податкової держави», що характеризується запровадженням прямих і непрямих податків. У середині XIV століття «вільна» закордонна торгівля найбільш цінним експортованим продуктом Англії стала чимось минулим через важкі податки і численні заборони. Контрабанда вовни за кордон без сплати відповідних мит загрожувала зменшити це ключове джерело доходів корони.

ТУРИСТИЧНИЙ ЗБІР: СВІТОВИЙ І ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

Чорна Любов Василівна

*Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника
(м. Івано-Франківськ)*

Світовій і вітчизняній практиці відомі різні види податків і зборів, одним з яких є туристичний збір, що належить до категорії місцевих податків. Кошти від туристичного збору зараховуються до місцевого бюджету. До повноважень місцевих органів влади належить прийняття рішення щодо необхідності його справляння та його ставки. Платниками збору є громадяни країни та іноземці, котрі прибувають на територію адміністративно-територіальної одиниці, на якій діє рішення щодо збору.

Особливої актуальності питання туристичного збору набуло в минулому столітті, коли загострилася низка проблем, пов'язаних з облаштуванням доріг загального користування, захистом навколишнього середовища, розбудовою інфраструктури у відповідності до видів економічної діяльності. У зв'язку з цим оподаткування в дестинаціях з високим рівнем туристичної привабливості стало розглядатися як механізм збільшення обсягів доходів. Утвердилася практика: туристи несуть витрати на податок, а мешканці туристичної дестинації користуються перевагами від такого виду збору.

Слід зазначити, що історичні відомості про справляння туристичного збору в різних країнах світу є не надто широкими. Дослідники вказують на дану практику в період середньовіччя. Відомо, що сплата податку з відвідувачів справлялася в Бадерехті, курорті з термальними джерелами, в 1306 р. Історичні документи вказують про існування такого виду збору і на найвідомішому курорті Німеччини Баден-Бадені. Маркграф Крістоф I (Christoph I von Baden) у 1507 році розробив правила користування термальними купальнями та заїжджими дворами курорту, згідно з якими з приїжджих стали стягувати так званий «курортний пфеніг» – «Vadrfennig». Дозвіл заробляти на своїх цілющих джерелах Баден-Баден отримав ще раніше – на початку XIV ст.

У Вісбадені, столиці федеральної землі Гессен, його справляють із 1870 року. На той час щорічна кількість гостей місцевого курорту досягала 60 тисяч осіб, що майже вдвічі перевищувало чисельність міського населення. З приїжджих стали стягувати так званий «курортний пфеніг». Збір складав 50 пфенігів на добу.

Найбільшого поширення практика справляння туристичного збору набула у Німеччині в XIX столітті. Спеціальний закон про правила встановлення та стягнення податку з відпочиваючих був прийнятий у 1893 р. Саме він вважається роком появи у Німеччині туристичного збору у нинішньому вигляді. На території землі Шлезвіг-Гольштейн, а точніше на острові Зюльт, його вперше запровадили у 1900 р. Саме тоді дана дестинація набувала популярності серед заможних німецьких верств населення та знаменитостей.

В умовах сьогодення ставка туристичного збору в ФРН коливається від 0,50 євро до 4 євро за ніч, або 7,5 % від вартості готельного номеру. Розмір збору визначає місцева влада разом у співпраці з туристичними об'єднаннями. Згідно з дослідженнями, проведеними Загальнонімецьким автомобільним клубом у 2011 р., у середньому туристичний збір у Німеччині становить 2,36 євро на день. Натомість, середній його обсяг по Європі становить всього 54 центи. У деяких містах країни турист, сплачуючи туристичний збір, отримує картку туриста, яка дає низку преференцій, таких як знижки на відвідування музеїв, ресторанів, безкоштовний проїзд у громадському транспорті, безкоштовне користування деякими курортними закладами тощо. Проте в деяких містах туристичний збір відсутній. До таких міст належить Мюнхен.

З розвитком туризму запровадження туристичного збору стало характерним для більшості країн. Воно торкнулося і Республіки Австрія. З 1842 року регулярні туристичні збори фіксуються на австрійському бальнеологічному, гірському курорті Бад-Ішль. Австрійський досвід справляння туристичного збору має свої особливості. Збір сплачують усі туристи віком від 14 років. Він поширюється на всі типи розміщення. Ставка збору, 1,5 євро за добу, сплачується під час розрахунку за проживання. Винятком є м. Відень, де збір становить 3,2 % від вартості номера. Пільги зі сплати туристичного збору отримують: діти віком до 14 років; подорожуючі, що перебувають у країні більше, ніж на 3 місяці; приїжджі з «комерційною метою» (відрадженьня, участь у конференціях). Питання туристичного збору регулює місцева влада, яка підтримує контакт із туристичними асоціаціями. Варто зазначити, що, за рішенням влади м. Зальцбург, 50 % коштів від туристичного збору повинно вкладатися в розбудову туристичної галузі.

У Французькій Республіці туристичний податок був введений ще в 1910 р. Його розмір встановлюється на рівні комун і може бути як постійним, так і сезонним. Від сплати податку звільняються туристи, які не досягли повнолітнього віку, а також сезонні мігранти. Розмір збору диференціюється у залежності від категорії готелю та складає від 0,2 євро до 8 євро за ніч із людини.

Туристичний збір не є абсолютно новим видом податку в Україні. За часів Української РСР він був законодавчо закріплений Постановою Ради Міністрів № 397 від 22 вересня 1983 р. Відповідно до п. 268.1 ст. 268 Податкового Кодексу України, прийнятого 02.12.2010 р., туристичний збір було запроваджено в незалежній Україні. Зміни ПК України в 2019 р. позначилися на обсягах туристичного збору. Ставка збору прив'язана до розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року. Для внутрішніх туристів вона складає до 0,5 % на одну особу за одну добу тимчасового розміщення, а для іноземних туристів – до 5 %.

Світовий досвід доводить, що застосування туристичного збору є ефективним інструментом розбудови туристичної галузі.

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ І ТОРГОВЕЛЬНА ДИПЛОМАТІЯ В ЄВРОПІ КІНЦЯ XV – СЕРЕДИНИ XVI ст.: МІЖНАРОДНО-ПОЛІТИЧНИЙ ТА ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ДИСКУРС ДОБИ ІТАЛІЙСЬКИХ ВОЄН (1494–1559)

Ціватий В'ячеслав Григорович

Київський національний університет імені Тараса Шевченка (м. Київ)

В епоху раннього Модерного часу, поряд із виникненням та еволюцією європейської системи держав, відбувається об'єктивно зумовлений процес інституціонального оформлення моделей зовнішньої торгівлі, зовнішньої політики та дипломатичних служб держав Європи, а також процес формування відповідних політико-дипломатичних систем і систем оподаткування.

Італійські війни є одним зі складних конфліктів Західної Європи. Вони кардинально змінили зовнішню політику, зовнішньоторговельну діяльність і дипломатію багатьох держав континенту.

Напередодні цих воєн у міжнародних відносинах і дипломатичних системах Європи відбулися серйозні зміни: держави виявилися втягнутими в конфлікт між імперією Габсбургів та французькою монархією. Цей конфлікт, що тривав понад 60 років, став однією з головних причин інституціоналізації принципу політичної рівноваги в Європі.

З кінця XV століття Європа вступила до нового етапу міжнародних відносин і трансформації моделей дипломатії.

З утворенням централізованих держав в епоху раннього Модерного часу змінюється характер як зовнішньої політики, так і зовнішньої торгівлі: інституціоналізується нова система «політичної рівноваги».

Феодальна сутність держави визначала характер зовнішньої політики, дипломатії та зовнішньої торгівлі. Війна була одним із головних її проявів. Серед чинників, що викликали міжнародні конфлікти, були прикордонні суперечки, династичні претензії, боротьба за торгову монополію.

Французька абсолютистська держава, яка в цей час розвивала інтенсивну торгівлю з левантійськими країнами, потребувала транзитних пунктів в Італії. Французька монархія тому і зосередилася на завоюванні територій багатой та культурної Італії, якій до великих відкриттів належало перше місце в європейській торгівлі.

Союз Франції з турецьким султаном проти Габсбургів дав невдовзі й матеріальні результати для французької торгівлі.

У 1535 році французький уряд уклав із султаном договір про капітуляції, згідно з яким французи отримали важливі привілеї в торгівлі з Туреччиною. Труднощі, які зазнавав Карл VIII на Південному Сході та Півдні Європи від турків (котрі в 1529 р. досягли самого Відня), були дуже на руку Франциску I. Союз з турками дозволив йому знову зайняти місто Мілан.

Серед факторів, що несприятливо позначилися на соціально-економічній історії Італії (турецька експансія в Східному Середземномор'ї, перенесення центру міжнародної торгівлі в Атлантику), особливу роль відіграли саме Італійські війни (1494–1559 рр.) як перший загальноєвропейський конфлікт інституціонального характеру.

Підсумок першої загальноєвропейської війни на рубежі Середньовіччя та раннього Модерного часу – на політичному олімпі окреслюються нові актори міжнародних відносин тогочасної Європи.

Като-Камбрійський мир (1559 рік) відкрив новий інституціональний етап в історії міжнародних відносин, зовнішньої політики та дипломатії. У Франції розпочалися Релігійні війни (1562–1598 рр.).

У зовнішній політиці посилюється зовнішньополітичний чинник. Конфесійна солідарність в оформленні зовнішньополітичних союзів стає помітнішою, оскільки суперники Іспанії – Англія, Республіка Сполучених провінцій продовжили свої воєнні кампанії.

Таким чином, у цю епоху в італійців прокинулась свідомість необхідності політичної та національної єдності (об'єднання).

З'явилися твори, присвячені історії Італії, та політичні трактати, автори яких засуджували сепаратизм та закликали до об'єднання держави під владою монарха.

Найяскравіше ці ідеї відобразилися в трактаті Нікколо Макіавеллі «Государ» (1513) і в «Історії Італії» Франческо Гвіччардіні (1530-і роки). Однак прагнення до політичного об'єднання країни на той час не могло бути успішними. Уже з XV століття і економічна, і політична, і дипломатична ситуація в Італії погіршилася.

Однією з головних причин цього було завоювання турками Східного Середземномор'я, а внаслідок цього – падіння торгівлі зі Сходом та переміщення торгових шляхів із Середземного моря до Атлантичного океану.

Економічний занепад Італії у XVI столітті призвів до посилення її політичної розпорошеності. Італія перетворилася на об'єкт боротьби між сусідськими державами – Францією та Іспанією.

Італія під час раннього Модерного часу постійно залишалася об'єктом боротьби між сусідніми державами – Францією та Іспанією. У 1449–1559 роках ці держави вели між собою на території Італії загарбницькі війни, внаслідок яких більшість областей Італії опинилися під пануванням Іспанії.

У 1701–1714 роках Італія була ареною воєнних дій, які велися за так звану іспанську спадщину. Після цього переважний вплив у країні набула Австрія. Але й пізніше (до середини XVIII століття) на території Італії постійно йшли війни між іспанськими Бурбонами та австрійськими Габсбургами, і політична карта країни неодноразово перекроювалася, а зовнішня та внутрішня торгівля європейських держав набувала залежного характеру та потрапляючи найчастіше у фази трансформації.

В епоху раннього Модерного часу (XVI–XVIII ст.) у Європі сформувалася особлива модель зовнішньої торгівлі та оподаткування, зокрема інституціональні основи торговельної дипломатії та комерційної діяльності.

ВИТОКИ ТА ЕВОЛЮЦІЯ НАТУРАЛЬНО-ГРОШОВИХ ПОДАТКІВ НА УКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ У XIV–XVI ст.

Гурбик Андрій Олександрович

Інститут історії України НАН України (м. Київ)

В означений історичний період в структурі податкових виплат сільської людності українських земель значну питому вагу становила *натуральна данина*. На півночі Київщини, Чернігівщині, північно-східній Волині її сплачували передусім медом, воском, цінними хутрами, худобою, рибою тощо. Важливою складовою частиною натурального оброку було зерно та сіно, яке джерела іменують *дяклом* (одним із його різновидів була

житщина). Ще одним видом натуральної данини була *мезлева*: яловиці, вівці, свині, кури, яйця тощо. Враховуючи регіональну специфіку, документи зафіксували й інші натуральні платежі українських селян: рибою, сіллю, вугіллям, рудою, рогатинами, санками, човнами тощо. Прикметно, що в досліджуваній період спостерігалася тенденція до зростання частки грошових зборів в структурі фіскальних платежів і витіснення натуральних оброків.

Давнім, відомим ще з Київській Русі, поземельним натуральним податком було *поплучне*, яке сплачувало окреме дворогосподарство («рало», «плуг»), що володіло певною ділянкою орної землі. Поплучне накладалося державною владою загалом, а на місцях розподілялося представниками місцевого самоврядування територіальних громад. В період удільної роздробленості Київської Русі та ординського володарювання *поплучне* продовжувало залишатись одним із основних видів податків, як власне і одиниці оподаткування (плуг і рало). На українських землях у складі ВКЛ (XIV–XVI ст.) *поплучне* поступово замінюється грошовими податками, а основними податковими одиницями стають дворища, дими, доми, подим'я, лани й волоки.

Вагомою загальною грошовою даниною була *подимщина/подимне*. Останнє являло собою грошову і натуральну данину, яку платили князівські та приватні піддані на українських землях впродовж IX – XVIII ст. В період Київської Русі вказаний податок збирався «від диму», який являв собою господарство широкої нерозділеної родини з спільним двором, житлом, орними землями та угіддями. В XIV–XV ст. на українських землях у складі ВКЛ та КП «подимщину» великокнязівські та шляхетські селяни періодично сплачували на користь великого князя / короля, хоча й бувало не щорічно, а через два роки на третій. У першій третині XVI ст. верховні правителі ВКЛ та КП передають право збору подимщини з приватних підданих виключно в руки знаті. Шляхта Подільської землі отримала такий привілей у 1507, Київської – у 1529 р.

Водночас волинські та київські волосні селяни сплачували данину під назвою *поволовщина (воловщина)*. Вона була поширеною натуральною, а згодом грошовою даниною на українських землях у складі ВКЛ XIV – XVI ст. Останню збирали з великокнязівських та приватних підданих на користь великих князів литовських місцеві намісники. У зв'язку із татарськими спустошеннями українська шляхта домоглася в кінці XV – на початку XVI ст. відміни збору *воловщини* у багатьох своїх володіннях, не зважаючи на те, що великі князі, як писав Жигимонт I (1506 р.), «завжди за предков наших воловщину» збирали. У 1509 р. від сплати останньої були звільнені всі приватні піддані Волинської землі.

Крім зазначених, у XV–XVI ст. на українських землях існував також загальнодержавний грошовий податок – *серебщизна*, витоки, якої сягали данини сріблом з Поділля татарам ще в XIV ст. Серебщизна була зафіксована й на інших українських землях (Волинь, Київщина). У

1457 р. Казимир IV Ягеллончик звільнив своєю грамотою приватних підданих ВКЛ від сплати сребщизни, що згодом підтвердив і земський привілей 1492 р. Але час від часу збір сребщизни відновлювали за рішенням вальних сеймів. На Волині востаннє платили сребщизну у 1565 р. Згодом сребщизна у деяких регіонах була замінена (введеним ще у першій чверті XVI ст.) *поголовним податком*. *Поголовщина* – поголовний загальнодержавний податок, який періодично збирали «на потребу земську» правителі ВКЛ. У 1514 і 1519 рр. розміри поголовщини були такими: урядники і великі пани платили «зі своєї голови», а також зі всіх своїх домочадців по 1 золотому (30 грошей литовських); кожен шляхтич та члени його сім'ї – по 2 гроші; простолюдни («вільні» і «невільні») – по 1 грошу. Поголовщину в 1565 р. зобов'язані були платити всі міщани (як великокнязівських так і приватних міст): торгівці і ремісники – по 6 грошей; корчмарі і перекупники – по 4 гроші; всі інші постійні жителі міст – по 3 гроші; городяни без певних занять та постійної служби – по 8 грошей. Окрім того всі євреї в містах повинні були сплатити по 15 грошей «від голови», а татари – по 10 від себе і по 5 від членів своїх сімей. Селяни великокнязівських та приватних поселень («домові господарі») платили від себе, своїх сімей, а також своїх наймитів, коморників, поплечників – по 2 гроші. Городники давали по 1 грошу, а люди «на волі» – по 5 грошей. Челядь з будинком і наділом платила по 5 грошей, а челядь, яка мешкала в чужих дворах, та путні бояри не платили нічого.

Відомим (починаючи з XIV ст.) на українських землях податком був чинш. Його сплачували чиншові селяни, інколи, чиншові ремісники, переважно грішми (грошовий чинш) та рідше натуральними продуктами (вівсяний чинш тощо) за наймані орні землі та угіддя. Розміри чиншу були досить різноманітними і визначалися в залежності від кількості землі, наявності одиниць тяглої худоби тощо. Селянські господарства, які відбували лише один податок – так званий «голий» чинш, сплачували від кількох десятків до 100 і більше грошей. Хоча найчастіше чинш не був єдиним податком і доповнювався панщиною та натуральними оброками. В ході проведення аграрної реформи XVI ст. та впровадження положень «Устави на волоки» 1557 р. робилася спроба уніфікувати чиншові виплати, які в реформованих селах України становили 30–60 грошей з волоки при нормі трудових відробітків у 3–4 дні на тиждень. На західноукраїнських землях чинш досягав 350 грошей з одного лану землі, залишаючись одним із головних видів ренти протягом XVIII ст., а на Правобережній Україні чиншові виплати (поряд із продуктовою рентою) були визначальною повинністю і в другій половині XVIII ст. Остаточо чиншові збори було замінено на викупні платежі у 80-х роках XIX ст.

РОЛЬ ТОРГІВЛІ ТА ОБ'ЄДНАНЬ РЕМІСНИКІВ У РОЗВИТКУ ПРАВОСЛАВНОЇ КНИЖКОВОЇ КУЛЬТУРИ В РЕЧІ ПОСПОЛИТІЙ У XVI–XVII ст. ОГЛЯД ДИСКУСІЙ З ЦЬОГО ПИТАННЯ

Фьольдварі Шандор
Дебреценський університет (м. Дебрецен)

Походження братств від гільдій (цехів) все ще є предметом дискусій, але це здається найбільш прийнятним поясненням серед інших. Польський історик білоруського походження Миронович у своїй книзі «Bractwa» (2003) з чотирьох різних моделей походження братств виділяє цю модель як найбільш ймовірну. Миронович стверджує, що братства виростили з цехів (гільдій), тому що у цехах було дуже сильним римо-католицьке гноблення, тобто католики вимагали від православних здійснення грошових і натуральних виплат. Тому православні члени протестували та створювали асоціації мирян, а потім ці асоціації перетворилися на братства. Таким чином, ці асоціації з'явилися дуже подібно до західних протестантських асоціацій. Отже процеси у Речі Посполитій були схожі на ті процеси, що призвели до конфесіоналізації на Заході (враховуючи скоріше модель Шилінга про конфесіоналізацію й в меншій мірі модель Рейнхадта, в тих нюансах, якими вони відрізняються).

Хоча, якщо це так, то відсутність братств у Московії ніяк не може бути пояснена відсутністю там католицького панування, оскільки католиків там не було. Відсутність братств у Московії слід пояснити відсталістю буржуазного розвитку в авторитарній Царській Московії. Буржуазні ремісники православного сповідання були здатні відстоювати свої інтереси і зберігати свою православну конфесійну ідентичність. Як показано у працях академіка Я. Д. Ісаєвича, братства відіграли вирішальну роль у збереженні православної релігійно-культурної спадщини та конфесійної ідентичності русинів (староукраїнців і старобілорусів).

Російська колега українського походження, доктор історичних наук Лілія Бережна (сама вона пише своє ім'я Лилия Бережная, Liliya Berezhnaya), котра працює в Німеччині, написала у 2009 р. велику рецензію на книгу Ісаєвича «Добровільні Братства», (“Voluntary Brotherhoods”, опублікована у Канаді 2006 р). Вона розкритикувала Ісаєвича за те, що він «марксист», «старомодний історик», і протиставила йому авторку Корзо з Москви. (Kritika 10/4, с. 897–916, особливо «A View From Within: Isaievych on Early Modern Confraternities», там само, с. 6–11). Книга Корзо, яку правильно рецензувала у тій же статті Бережна (с. 12–15), показуючи цінності монографії, присвячена молитовникам і катехізисній літературі. Це така ж історія одного жанру, як, наприклад, робота Шустової про букварі.

Однак внесок Ісаєвича можна показати за допомогою праць інших авторів, таких як Миронович (з роботами якого Бережна незнайома.) Його книга була опублікована в 2003 році, а остання книга Ісаєвича – в 2006. Більш того, Миронович з великою повагою ставиться до робіт Ісаєвича. Інша річ,

що Ісаєвич дійсно не розглядав конфесіоналізацію в своїх дослідженнях. Критика Бережної з цього боку дійсно правильна. Хоча Рейнхардт і Шиллінг вже опублікували свої солідні матеріали про конфесіоналізацію набагато раніше. Але якщо хтось шукає нову літературу в цій галузі після Ісаєвича, то це можуть бути, наприклад, розвідки таких авторів, як Брюнінг (Brüning), Михайло Дмитрієв, Антоній Миронович, а також представники нової генерації українських вчених, як Наталія Синкевич.

Наведені Бережною приклади з цитованої книги Дмитрієва не найкращі. Останній опублікував свою роботу у 2003 р, коли книга Ісаєвича ще готувалася до друку, а автор боровся з хворобою рака. (Це тим більш стосуються аргументації про книги росіян С. С. Лукашової та Ф. А. Дорофеева, опубліковані у Москві в 2006 р. Бережна «християнським методом» критикує хворого українського академіка, що він не відреагував на ті московські видання, які вийшли одночасно з його книгою, того самого 2006 р.). Потім, Дмитрієв опублікував ще важливі статті про конфесіоналізацію, деякі з них було видано в Україні (Дрогобицький краєзнавчий збірник. Вип. XVI. Дрогобич: Коло, 2012. С. 133–152), на котрі фахівці ще не відреагували, хоча вони заслуговують на обговорення.

Найважливішим автором, на котрого ні Бережна, ні інші не звернули уваги є Бенедикт Андерсон з його концепцією про «уявлені спільноти». У 1991 р. в Лондоні була опублікована його монографія «Imagined Communities», а переклад українською мовою «Уявлені спільноти» побачив світ у Києві 2001 р. За словами Андерсона, поширення друкарства і становлення національної самосвідомості відбулося завдяки протестантизму на Заході, завдяки раннім буржуазним соціальним верствам. А ми додаємо: і завдяки братствам, які керували громадянськими інститутами православ'я в Речі Посполитій. Андерсон пише: протестантизм на Заході розвинув ринок ідей і поглядів разом з ринком книг. Ми додаємо: братства робили це також і на Сході.

Книги, надруковані у другий період видавничої діяльності Львівського братства (1608–1616 рр.), підтвердили енциклопедичний характер Української православної культури з елементами давньогрецької традиції. «Книга священства» святого Іоанна Златоуста (1614) містить не тільки самі повчання Златоуста, але також еклоги, вірші, полемічні програми, листи і кілька цікавих історій про Тесея з Мінотавром, сирени з кентаврами та Олімпійські ігри. Отже, відродження давньої (зверніть увагу: язичницької!) культури гуманізмом на Заході в XVI столітті проявилось також і в православ'ї на українських землях як невід'ємні частини української православної культури.

Примітно, що Львів (Леополіс) був торговим містом, в якому, крім українців (рутенів), проживали вірмени, євреї, поляки та інші народи. Вірмени надрукували свої перші книги у Венеції, Кракові та Львові. Міщани друкували книги для продажу й купували їх не лише для церковного використання, а й для приватного читання. Це призвело до розвитку (старо)української мови, оскільки міщани хотіли читати зрозумілі їм книги, і вони платили за це.

Висновки. Конфесіоналізація проявилася і на православних землях Східної Європи (а саме, в Речі Посполитій), але ніяк не у Московії. Книгодрукування, в інтерпретації Андерсона, відіграло тут таку ж роль «ринку ідей», як і на Заході. Все це було наслідком соціального розвитку буржуазії в рамках конституційної монархії. Торгівля – це двигун людського суспільства.

ЗАРОДЖЕННЯ ТОРГІВЛІ НА СЛОБОЖАНЩИНІ

Сорокіна Світлана Вікторівна

Державний біотехнологічний університет (м. Харків)

Акмен Вікторія Олександрівна

Державний біотехнологічний університет (м. Харків)

Летута Тетяна Миколаївна

Державний біотехнологічний університет (м. Харків)

Слобожанською Україною називалися землі, що входили до складу Харківської губернії та частково південних повітів Курської та Воронежської губерній. Ще на початку XVII ст. вони були порожнім і безлюдним краєм, що номінально належав московській державі під назвою «стєпова окраїна». Постійного поселення (за винятком Чугуєва) не було; інколи тільки проїжджали крізь ці степи так звані станичники, тобто сторожа, які спостерігали за татарськими загонами.

Із середини XVII ст. починають тут заселятися «черкаси» – вихідці з «польської» України. Відтоді й беруть свій початок такі міста, як Суми, Лебедин, Харків, Охтирка та всі слободи до Дону, що заселені козаками. Колонізація йшла шляхом закладання слобод або поселень: військові пункти, різновид військових таборів. Їхні жителі були вільні від податків, єдиним їхнім обов'язком було за наказом московського царя «виходити в похід проти татар». Основний контингент переселенців із Речі Посполитої становили русини з Правобережної України. На допомогу їм для оборони від татарських навал московський уряд надсилав роти «служилих» людей, з яких пізніше виникли великоруські селища на Харківщині. Приблизно в 1650–1680 роках заселилася майже повністю Харківська губернія і південні частини Курської. Уряд закладав оборонні лінії («черты»), які поступово мали просувати на південь.

Торгівля в слобідській Україні почалася разом із заселенням. Сюди переселялися з Правобережної та Лівобережної України не тільки козаки, а й міщани, які займалися торгівлею, особливо ярмарковою. Не тільки великі міста, а й малі мали право влаштовувати ярмарки та вільні ярмаркові торги. Великі міста мали навіть магдебурзьке право, яке підтримувало торговельні пільги українських міщан. Торгівлею займалося також і козацтво (чумацький торг рибою). Жалувані царські грамоти давали пільги козакам городової служби, тобто міщанам і козакам полкової служби, які проживали по слободах. Від самого початку

заселення, слобожанам було надано торговельні пільги. Так, ще цар Михайло дав право чугуївським українцям ходити на Дон для промислів і торгівлі. До них приїжджали литовські та великоруські купці й вели з ними безмитну торгівлю. А українські осадчі від царя Олексія Михайловича отримали грамоти, які давали переселенцям право на безмитну торгівлю.

Харків'яни 1659 року (за чотири роки після поселення) подали цареві прохання, щоб «у велелюдному Харкові було дозволено збиратися на Пречистий ярмарок і вести безмитну торгівлю тутешнім і приїжджим людям, крім того щотижня по четвергах проводити базарні торги». Прохання йшло від козаків і всіх жителів міста Харкова, сотників, рядових козаків і отамана Тимохвія Лаврінова. Цар погодився і видав харків'янам на це свою грамоту. Були затвержені і звичайні торги по четвергах, і ярмарковий з'їзд на Пречисту, тобто 15 серпня. Цей ярмарок потім набув великого значення не тільки для Харкова, а й для всієї Слобожанщини і навіть для всієї України. У 1666 р. цар дозволив торгувати без мита харків'янам і приїжджим з українських і степових міст усілякими товарами, крім тютюну і горілки. Хто привозив з українських міст заборонені товари, тих людей «велено було відсилати назад, але їх не грабувати і заборонити їм свідомо привозити з собою тютюн і горілку». Коли побудували Дивногірський монастир, дозволено було привозити товари на продаж і без мита продавати в торгові дні. Ярмарки почали поширюватися по всіх містах, містечках і слободах. Царські жалувані грамоти 1684 року затвердили торговельні пільги всім Слобідським полкам, найважливішою пільгою був вільний продаж горілки. Мито збирали тільки з приїжджих українців і великоруських людей. Збирачами мита мали бути самі козаки.

У XVIII ст. з настанням спокійніших часів для мешканців Слобідської України, без постійних загроз від безперервних нападів татар, почала активніше розвиватися і торгівля. Найбільшого розвитку вона набула в північній частині Слобожанщини – Сумському полку, де жити було безпечніше, бо його захищали собою Охтирський полк, Гетьманщина та Білгородський край. Спочатку Суми мали більше значення, ніж Харків, за часів реформи князя Шаховського на короткий час вони стали адміністративним центром Слобідської України. На розвиток там ярмаркового торгу мало великий вплив те, що вони були ближчими, ніж Харків, до Білгорода, Курська, Москви та інших великоруських торговельних центрів. Великоруські купці почали їздити на сумські ярмарки, і тому вони набули великого значення для широкої округи. На той час Харків був другим торговим ярмарковим центром Слобідської України.

1765 року, за часів Катерини II, яка з наполегливістю і нещадністю прагнула стирання будь-яких місцевих особливостей, ліквідовано козацький устрій Слобідської України, населення перетворено на військових поселенців. Із п'яти слобідських полків було створено губернію з центром у Харкові, й він стає адміністративним центром усієї Слобідсько-Української губернії, яка отримала загальноросійський устрій.

Таким чином можна сказати, що розвиток торгівлі на Слобожанщині розширювався поступово, у міру того як зменшувалося значення міста Харкова як військового пункту.

ПОГОЛОВНИЙ ПОДАТОК 1662 р. ЯК ДЖЕРЕЛО ДО ВИВЧЕННЯ РЕМІСНИЧОГО СОЦІУМУ РАННЬОМОДЕРНОГО ЛЬВОВА (НА ПРИКЛАДІ КРАВЕЦЬКИХ РОДИН)

Паславська Наталія Орестівна

*Львівське відділення Інституту української археографії
та джерелознавства ім. М. С. Грушевського НАН України (м. Львів)*

Кравецьке ремесло було одним із найпоширеніших у Львові в ранньомодерний час. Кравці були представниками однієї з найдавніших і найчисленніших професій у місті. Кравецтво належало до масових ремесел, входячи у трійку лідерів за цим критерієм, тому кількість ремісників того фаху залежала передовсім від кількості міського населення та його потреб у забезпеченні одягом. Частка ж кравців серед повноправних львівських громадян становила бл. 10 %. Суспільний статус кравців детермінувався їхнім місцем у міській ієрархії. У ній виділялися три великі групи: патриціат, поспільство та плебс. Кравці належали до середньої ланки суспільної драбини, були виразниками матеріального становища та соціального характеру своєї групи. Таким чином, аналіз кравецької спільноти Львова дозволяє ширше подивитися на ремісничий соціум, окреслити загальні риси суспільного буття на різних рівнях.

Інформативним джерелом в окресленому вище контексті є поголовний податок (податок з кожної особи, що проживала в домі – *Н. П.*) 1662 р., з якого можна вилучити інформацію що стосується приватного життя та матеріального становища кравців. Документ зберігається в Центральному державному історичному архіві України у м. Львові (Ф. 52, Оп. 2, Спр. 783, 169 арк.).

Згідно із джерелом, середня величина кравецької родини становила приблизно 4,6 особи (майстер з дружиною та їхні діти). Якщо доплюсувати сюди відповідні показники учнів (2,3) та підмайстрів (1,5), які були невід'ємною частиною ремісничої сім'ї, то отримаємо середній кількісний склад кравецького домогосподарства (8,4). У родинях майстрів також нерідко проживала їхня прислуга – кухарки та служниці. Відповідно до поголовного податку 1662 р., в якому згадуються 55 кравців, 30 (54,5 %) із них мали домашню прислугу. Так, наприклад, домогосподарство майстра Матвія Рути, який мешкав в Алембековській кам'яниці, налічувало 9 осіб: кравець із дружиною Анною, сини Микола та Ян, донька Катерина, трое челядників (Станіслав, Анджей та Ян) і кухарка Катерина.

Матеріали цього податку є досить популярними в історіографії. Зокрема, польський історик А. Карпінський на основі цього джерела визначив частку родин, котрі мали дітей, – 25,1 %, що, на думку М. Капраля, видається заниженим. Наше дослідження показує, що із 55 кравців тільки в 10 були діти (18,2 %), що наближено до висновків А. Карпінського. Проте реєстри поголового податку не фіксували нікого віком до 10 років, як і тих кравців, котрі жили поза мурами, передмістя теж могли описуватися вибірково. Інший дослідник Ц. Кукльо для польських міст XVIII ст. обчислив, що на один шлюб припадало трохи більше чотирьох дітей, а отже, сім'я могла складатися з 6 і більше осіб.

Реєстри поголового податку 1662 р. також дозволяють відстежити локацію львівських кравців. Особливо інформативними ці джерела є щодо території середмістя. Із 55 майстерень, задокументованих у реєстрі, 36 розташовувалися в середмісті (65,5 %), решта – на передмістях. 11 з них скупчувалось у північно-західній ділянці Львова, що називалась першою частиною міста. Сім кравців мали у власності або винаймали житло у другій частині міста (північна ділянка середмістя), всі інші – у третій (південна ділянка). Для порівняльної характеристики, за матеріалами рахункових книг з періоду XVI ст. (друга чверть), із 52 кравців, котрі працювали у Львові, 35 (67,3 %) оселилося в середмісті, 8 – на передмістях (15,4 %), 9 – у невизначених місцях (17,3 %). Найбагатший тоді серед кравців – Михайло Крижак – навіть орендував міське село Кульпарків у 1522–1530 рр. Кравці творили тоді найчисленнішу професійну корпорацію Львова. У XVII ст., як засвідчує поголовний податок, ситуація не змінилася – кравці надалі локалізуються в центральній частині міста.

Що ж до розміру податку, то він був фіксованим, і його сумарна величина залежала від кількості членів домогосподарства майстра. Так, голова сім'ї сплачував за себе суму у розмірі 2 злотих, а за решту членів – по одному (у т. ч. за свою дружину, дітей, учнів чи підмайстрів, кухарку чи служницю).

Цікаво, що кравці, які мешкали на передмістях Львова (Галицькому і Краківському) сплачували лише один злотий податку за себе і по одному за членів своєї родини. Їхні домогосподарства були значно меншими і налічували в середньому 3 особи, що свідчить про нищий рівень матеріального становища порівняно із кравцями, які проживали в середмісті. Такі кравці зазвичай не могли дозволити собі утримувати челядників чи домашню прислугу, часто в одному домі фіксуються по дві кравецькі сімейні пари, які проживали разом без дітей.

Таким чином, поголовний податок 1662 р. дозволяє ширше подивитися на вузлі аспекти, які стосуються дослідження ремісничого соціуму не лише у професійному, але й приватному вимірі. І епізод з буття кравецької громади є цьому свідченням. Натомість інформативні можливості даного джерела на цьому не вичерпуються, в резерві залишаються дані з соціотопографії, ономастики, демографії тощо.

МІСЬКА ТОРГІВЛЯ У КОВЕЛІ В ОСТАННІЙ ЧВЕТРІ XVII ст.

Крішан Акаш Шубанович
Акціонерне товариство «Фармак» (м. Київ)

У досліджуваний період, як і до подій Хмельниччини, у Ковелі велася жвава торгівля, про що свідчить хоча б наявність тут досить великої ринкової площі. За інвентарем 1590 р., лише одна сторона ринку «пляцов маєт вимеронних албо домов десят», а всього їх нараховувалося в цей час 49. Відомо, що на ній, окрім житлових споруд, знаходилися так звані «клітки» (невеликі крамниці), де міщани могли продавати свої товари. Звісно, посідати такі приміщення на ринковій площі було дуже вигідно, і саме тому заможні ковельчани намагалися придбати чи хоча би орендувати собі «клітку».

У ярмаркові дні, коли до Ковеля з'їжджалися купці з цілої Волині і з-поза її меж, тут укладалися контракти, велася жвава торгівля найрізноманітнішими товарами. Важливу роль у торгівельних відносинах відігравали кредитні операції, приклади яких відомі ще з XVI ст.

Хоча події воєнного лихоліття негативно позначилися на економічному розвитку усього Волинського воєводства, однак вже за період старостування Вацлава Лещинського (1660–1688 рр.) у Ковелі знову почали проводитися велелюдні ярмарки, де, звичайно ж, не обходилося без ексцесів за участі чужинців. Так, у 1688 р. до ковельського магістрату прибув міщанин з Грубешова Олександр Мощонка і у присутності лавника зі свого міста Олександра Собковича скаржився місцевому уряду на ковельчанина Миколая Васильовича Котовича-Дрозденського, який продав йому коня на ярмарку у Грубешові, але відразу по приїзді позивача до Ковеля цього коня у нього за нез'ясованих обставин було відібрано. Лавники не поспішали засуджувати свого земляка, і грубешівцю довелося присягати щодо правдивості своїх слів.

Іншу резонансну справу проваджено за скаргою володимирського купця Ізраеля, якого по дорозі на ярмарок побив шляхтич Петлицький, що мешкав у Ковелі (1688). Такі випадки, як можна припускати, не були поодинокими, але в актових книгах 60-90-х рр. XVII ст. вдалося знайти лише вищевказані два.

Під час щотижневих торгів ковельчани здійснювали не лише операції купівлі / продажу / обміну дрібного майна. Часто в ці дні вони укладали трансакції з нерухомістю, причому йшлося не лише про житлові будинки («ізби»), але й про земельні ділянки (паці, городи). Часом продажем нерухомості у місті займалися немісцеві особи, котрі, однак, володіли певною власністю у ньому. Так, у травні 1665 р. вирішили продати свій пац на Глинянському передмісті дубенський міщанин Оксентій Іванович та його дружина Марина. З метою встановлення дійсної вартості земельної ділянки вони звернулися за допомогою до ковельського магістрату, один з членів якого – Захарій Тимофійович – і здійснив операцію з оцінки нерухомості. Деколи операції з купівлі-продажу земельних ділянок на території міської забудови здійснював сам магістрат. Так, на початку

червня 1687 р. урядники продали пустий плац Феську Грабовцю за 15 злотих, з яких третину віддали на потреби одного з ковельських храмів.

До подібних послуг міського уряду часом вдавалися не лише християни, але й євреї. У січні 1671 р. консультація лавників знадобилася Яцьку Виздоровичу, котрий вирішив продати земельну ділянку з будинком місцевому шляхтичу Дем'яну Халемічу. Як виявилось, Яцько володів досить привабливим господарством, оціненим у 110 злотих. Інший ковельський єврей Шльома Якубович домовився про продаж шляхтичу Валер'яну Замільському свого фільварок за 400 злотих. Проте після його оглядин першопочаткова ціна «зросла» на 30 злотих. А виставлений на продаж фільварок Давида Розка взагалі було оцінено у 450 злотих.

Іноді сторони домовлялися між собою щодо визначення прийнятної для обох ціни на землю, а тому здійснювали акт купівлі-продажу без процедури попереднього оцінювання ділянки уповноваженим з міського уряду. Зокрема, на початку квітня 1662 р. Семен Нечипорук та його дружина Гелена Луччанка продали свій плац за 60 злотих, про що і було зроблено відповідний запис в актовій книзі ковельської ратуші. Часом заможні представники місцевої еліти могли придбати нерухомість за вельми високими цінами, якщо йшлося про справді привабливу ділянку. В середині березня 1663 р. на подібну акцію зважився ковельський писар Домінік Стефанович, котрий придбав у настоятеля Чеснохрестенської церкви Андрія Григоровича плац за 160 злотих, також оминувши оцінку лавника. До подібної практики грошовиті ковельчани неодноразово вдавалися протягом усього досліджуваного періоду. Зокрема, у липні 1688 р. колишній бурмістр Мартин Собковський чинному лавнику Григорію Захарійовичу продав свій будинок на вулиці Парканській за 190 злотих.

Часом у ковельській ратуші перед урядом декларували операції з придбанням / продажем нерухомості і мешканці прилеглих до Ковеля сіл, як це сталося у випадку з уродженцем Красної Волі Нестором всередині грудня 1687 р. Вже наступного року жителі того ж села Семен і Вівдя придбали у бурмістра Кондрата Лавриновича помешкання у місті за 60 злотих.

Траплялося, що саме на торгах між міщанами спалахували сварки з найрізноманітніших причин. Так, у 1687 р. ковельчанин Гришко Іванович скаржився на свого сусіда Самуеля Слабошевського, що той купив у нього коня за 50 злотих, з яких заплатив продавцеві лише 20, а решту притримав у себе. Але, як виявилось, Гришку Івановичу ще пощастило! Інший міщанин Семен Мошня, домовившись з Павлом Долинським про купівлю в нього кляч за 28 злотих і 15 грошів, забрав їх собі, не заплативши ані гроша.

Досить пікантною виявилася історія міщанина Яцька Кононовича, який уклав угоду з Стефаном Козловським про купівлю будинку за 582 злотих, але спромігся відразу сплатити за нього лише 280. Останній поскаржився до міського суду, і Я. Кононовичу довелося разом із синами Андрієм та Федором продавати позивачеві власний будинок біля Заріцької брами за 592 злотих.

Іноді під час ярмаркування запеклі сварки виникали навіть між торговцями – близькими родичами. Наприклад, місцевий купець Яцентій Слабошевський позивав до суду свого молодшого брата Федора та Левка

Семеновича за те, що вони продали нез'ясовані товари без його відома. Часто під час торгів ковельчани-християни брали позики в місцевих євреїв, що перебували під присудом замкового уряду (підстарости). Якщо позичальники не могли віддати заборговану суму в строк, тоді їм про це «нагадував» замковий уряд через членів магістрату. Так сталося у січні 1695 року, коли за свої борги єврею Айзіку Греловичу повинні були розрахуватися міщани Данило Савкович (234 зл.), Гриць Куш (125 зл.) та Трохим (29 зл.) Без втручання у справу представників старостинської адміністрації зміг розрахуватися з боргами і колишній лентвійт Кирило Потійович, котрому раніше позичив 70 злотих місцевий лихвар Ізраель Шмойлович. А ось ковельчанину Анджею Закревському вельми не пощастило. Він заборгував Йовці Мацеровичу 20 злотих і вирішив в якості сплати віддати торговцю свій старий кунтуш і ковдру. Єврей звернувся до магістрату з проханням оцінити майно боржника, що й було виконано. Виявилось, що на авторитетну думку міських лавників Яна Станіславовича і Яна Гневського та запрошеного ними кравця Яблонського, загальна вартість кунтуша і ковдри складає лише 15 злотих, а не 20, які за них розраховував отримати Анджей Закревський. Тому йому довелося повертати Мацеровичу додатково ще 5 злотих. Але ще менш поталанило Гаврилу Мартишевичу, будинок котрого за борги у 100 злотих, було оцінено лише у 80 злотих.

З усього вищезазначеного випливає, що в останній чверті XVII ст., попри тяжкі часи військового лихоліття, у Ковелі таки продовжували існувати цехові структури, які брали активну участь у житті міської громади та забезпечували необхідною продукцією рідне місто. Ковельські цеховики і купці були включені не лише в локальну торгівлю, вони здійснювали поїздки до більших міст Володимирського повіту і цілої Волині, а іноді і поза її межі. Відтак, логічно напрашується висновок про те, що Ковель і надалі продовжував розвиватися як один з важливих міських осередків Волинського воєводства.

HISTORICAL ASPECTS OF TAXATION DEVELOPMENT AND EXPERIENCE OF OTHER COUNTRIES

Levkina Ruslana Volodymyrivna
National University «Odesa Polytechnic» (Odesa)
Kotko Yana Mykolayivna
National University «Odesa Polytechnic» (Odesa)

Taxes are a part of the financial resources that every citizen must pay to the state budget. After all, various types of taxes and methods of their calculation make up the tax system of the state. In addition, taxes are the main tool for redistributing income among members of society, as well as an important means of stabilizing the economy, and should be economically justified, with rates that are stable and moderate, and should be paid by all legal entities and citizens of the country.

The first sources of taxation were basic economic values: land, livestock, and slaves. Among the most famous historical tax systems is the Roman system. In peacetime, no taxes were paid, and the empire's expenses were covered by leasing public lands, while government officials contributed their own funds for public needs. In wartime, taxes were paid according to their wealth based on property reports. The territorial expansion of the Roman Empire was accompanied by the introduction of additional communal (local) taxes and duties.

Another example of a complex tax system is the Byzantine Empire, which imposed more than 20 types of direct taxes on its citizens and a large list of other indirect taxes. The growing tax burden led to a weakening of the state and a slowdown in economic development.

The first scientific concept of taxation was created in the XVIII century by the prominent economist and scientist Adam Smith. His well-known work «An Inquiry into the Nature and Cause of the Wealth of Nations» presents the theoretical foundations of taxation, its basic principles, including the principle of justice, convenience and economy.

The greatest development of the taxation process, the increase in the number and volume of tax levies was observed in the 18th century and in European countries. In those years, an excise duty played a special role, which had to be paid directly at the city gates on all imported and exported goods. It reached almost 25 % of the value of goods. In the nineteenth century, European governments changed the objects of taxation, establishing additional taxes on inheritance, transactions, and capital, introducing a certain percentage of the value of securities, dividends on shares, etc. In the twentieth century, value added tax and targeted taxes were introduced to create public goods: road construction, social insurance, pensions and health care, etc.

Thus, a long period of time has passed since the introduction of taxes, which was marked by numerous transformations and development of economic systems, but taxes remain an effective tool for implementing state policy on social and economic development. At various stages, changes in the tax system have been made to bring it in line with the socio-economic conditions of the country.

An analysis of Ukraine's tax system shows that there are taxes and fees that have not been eliminated despite the martial law. Among them are the following: for individual entrepreneurs belonging to the third group, namely, whose annual income does not exceed 1167 minimum wages or UAH 7.819 million, the preferential tax rate is 5 %, personal income tax – 18 %, unified social tax – 22 %, military duty – 1.5 %. Starting from 01. August 2023, tax privileges will be canceled, and tax authorities will be able to inspect businesses operating in the following areas: production and/or sale of excisable goods (alcohol, tobacco products); organization and conduct of gambling; financial and payment services. Fines for the absence of a payment transaction recorder were introduced on January 1, 2022, but this provision was canceled due to the war. The penalties for operating without a payment transaction registrar in 2022 were stricter than those that will be

in effect from October 1, 2023. In the case of the first violation, 25 % of the amount of transactions without a cash register will have to be paid (it was 100 %), and in the case of a second violation – 50% (it was 150 %).

We believe that more effective measures need to be taken, such as in the European Union, where BIFIT is considered one of the ways to expand the tax base, which is considered a tool to combat tax evasion. In addition, tax optimization, shifting a certain part of the tax burden to less elastic tax bases (on average, 4 % of the EU tax structure receives payments for the use of property of legal entities and individuals), and broadening the tax base for Corporate Contacts (corporate income tax) also have a positive impact on the economies of countries. Thus, the historical experience and the experience of highly developed countries provides an example of how to approach the problem of taxation taking into account specific conditions. One of them is to join the already implemented unified approaches to determining the tax base and corporate income tax, which is widely accepted in many countries.

ЕВОЛЮЦІЯ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ

Сухорукова Тетяна Геннадіївна

Український державний університет залізничного транспорту (м. Харків)

Будучи однією з основних життєво необхідних умов існування людини, харчування забезпечує як здоров'я і працездатність людини, так й виступає найважливішим чинником її емоційного стану. Для життєдіяльності організму людини важливі всі складові харчування: кількість і якість, асортимент, своєчасність і регулярність прийому їжі.

Продаж продуктів харчування реалізується через роздрібну торгівлю та через громадське харчування. Тому питання розвитку громадського харчування (ГХ) викликають обґрунтований інтерес у практиків та теоретиків торговельного бізнесу, а також істориків, економістів, психологів, юристів тощо.

У своєму розвитку форми ГХ пройшли кілька етапів від лавок, що торгують пиріжками та пончиками, до великих ресторанів.

У первісну епоху кухня була примітивною і виконувала одне, але дуже важливе завдання – втамування голоду. Оскільки для цього періоду часу характерне присвійне господарство, то організація харчування була спрямована на збирання плодів, коріння, а також – на лов риби та звірів.

На етапі розвитку людства, який відомий нам, як рабовласницький, харчування перестає бути лише процесом задоволення суто фізичних потреб. У великих містах місця ГХ викликали підозри, інколи й зневагу. У деяких випадках їжа зводилася до особливого культу. У зразках стародавньої літератури стародавні елліни уявляли собі богів як володарів, котрі бенкетують на високому та святому Олімпі.

Кулінарія стає мистецтвом за феодалізму. Саме тоді виникають перші зачатки ПГХ: лавочки, таверни, кафе та ресторани. Феодальний лад дав більший простір у розвиток продуктивних сил, оскільки безпосередній виробник мав засоби виробництва і, отже, міг самостійно займатися землеробством, скотарством чи ремеслом. Деякі дослідники вважають, що перші установи ГХ з'явилися в Китаї, де в XI столітті були популярними лавки-закусочні.

Поступово ресторанна справа набувала нових і нових специфічних особливостей, перетворюючись на нову галузь. На етапі переходу від феодалізму до капіталістичного способу виробництва ГХ сформувалося в окрему галузь, щоправда, споживачами продукції якої переважно були привілейовані члени суспільства.

Подальший розвиток ПГХ пов'язаний з капіталістичним способом виробництва. Для України, яка пережила епоху становлення капіталістичних відносин, розвиток ГХ пов'язаний з діяльністю корчем, шинків, кафе та ресторанів. Перші ПГХ з'явилися у Києві в останній чверті XVIII століття. Спочатку вони являли собою готелі, в яких здавалися в оренду апартаменти. Одночасно у цих закладах можна було отримати гаряче харчування, чашку кави чи шоколаду.

Бурхливий розквіт продуктивних сил і підприємництва припадає на період класичного капіталізму. З метою скорочення трудових витрат при великих підприємствах почали відкриватися їдальні, де за рахунок заробітної плати робітники могли харчуватися. Таким чином, ГХ перестало бути суто елітарним.

Більш-менш регулярне відкриття ресторанів, їдальнь та кафе в Україні відзначається з другої половини XIX століття. У більшості випадків їхніми відвідувачами були забезпечені верстви населення. Відкривалися подібні заклади у великих містах. На роботу в них запрошувалися шеф-кухарі з Європи, а ті у свою чергу приносили з собою рецептуру та технологію приготування західноєвропейських страв і, виходячи зі специфіки вітчизняних продуктів, змінювали технологію приготування страв слов'янської кухні.

У XX століття остаточно формується поняття «підприємства комунального харчування». Їхній розвиток безпосередньо пов'язаний з подальшим процесом суспільного поділу праці.

В умовах монополістичного ринку ресторанний бізнес зазвичай стає допоміжним для великого виробничого бізнесу та контролюється ним. Одночасно з елітними ресторанами відкриваються менш респектабельні кафе, бари та ресторани, відвідувачами яких є рядові службовці різних офісів, студенти та робітники виробничих підприємств.

Безумовно, розвитку ГХ сприяв технічний прогрес. У 1789 році в Америці було винайдено кухонну дров'яну плиту. У 1803 році з'явився перший холодильник, а 1825 році було винайдено газову плиту.

Індустріальне суспільство ХХ століття вже уособлювали величезні підприємства універсального типу з предметною багатогалузевою спеціалізацією, із закінченим циклом виробництва певних видів товарної продукції. Саме на цьому етапі розвитку громадських відносин остаточно формується поняття «підприємства комунального харчування» (ПКХ). Відразу зазначимо, що для ПКХ чиста монополія не є прийнятною, оскільки важко уявити одного виробника цього виду послуг. Однак поділ ринку між окремими великими підприємствами цілком можливий, тим більше, якщо йдеться про ресторанний бізнес.

Перехід вітчизняної економіки до ринкових відносин був безболісним. Негативні прояви ринкових перетворень відбилися на усій економіці України, у тому числі й на галузях тією чи іншою мірою пов'язаних із ГХ.

Перспективи розвитку вітчизняного ГХ пов'язані з розвитком міжнародного туризму, екологізацією економіки та іншими факторами.

ЗАДНІПРОВСЬКІ УРЯДНИКИ ТА ЇХНЯ ДІЯЛЬНІСТЬ

Ченцова Надія Володимирівна

Національний технічний університет «Дніпровська політехніка» (м. Дніпро)

Автори досліджень про історію Наддніпрянщини середини ХVІІІ ст., як сучасні (А. Пивовар, Д. Вирський), так і відомі представники української історіографії попереднього часу (О. Андрієвський, С. Шамрай та інші) створили документальні огляди, цінність яких залишається незмінною для розгляду великого кола питань про події у «задніпрянських місцях»: від заглиблення в становлення місцевого соціуму до суто прагматичних питань, пов'язаних з облаштуванням церков, шкіл і шпиталів, будівництвом пристані біля Дніпровського перевозу, утриманням «крамних шинкових лавок», млинів, організацією ярмарків і торжищ тощо.

Звернення до біографічних даних про родину кременчуцьких сотників, достатньо добре характеризує спільні напрацювання кількох поколінь задля збереження свого місця у своєрідному соціальному середовищі, що склалося тут. Полемізуючи свого часу з О. Єфименко, М. Грушевський обстоював думку, що тогочасне українське суспільство намагалося зберегти козацькі цінності і здобутки визвольних змагань, поєднуючи з традиціями ведення власного господарства, категорично не сприймаючи польського, прагнучи користуватися козацькими вольностями. Досвіду і часу бракувало. Урядовці, досить часто вихідці із козацького середовища, вирішували питання військово-організаційні поряд з вербуванням переселенців і спробами розширити та налагодити ведення власного господарства, наverting у підданство малоспроможних козаків. Близько двох десятків років на чолі козаків Кременчуцької сотні

перебували майже незмінно представники однієї родини з Лівобережної Полтавщини. На різних посадах у місцевому козацькому уряді, їм доводилося опікуватися різноманітними справами козаків і міщан, найбільше оборонними, прикордонними, водночас адміністративними, фіскальними і будівельними, як, до прикладу, облаштування прикордонної митниці у Кременчуці. Засновник династії, Гаврило Ілляшенко, на думку історика Д. Вирського, служив очільником підрозділу у миргородського полковника Данила Апостола у 1714 році. Від гетьмана отримав ліс «дубину» на правобережжі в урочищі Цареві піски у безумовне володіння в 1710 р. До цього часу він вже володів Мандуровим байраком на правобережжі, який придбав у 1692 р., в 1706 р. – острів Церковний (за згодою старшини сотенної і кременчуцьких мешканців) на Дніпрі, а з 1714 р. обіймав посаду кременчуцького городского отамана. Від 1716 року товариш військовий Гаврило Ілляшенко у сотні кременчуцькій. У 1719–1736 рр. він кременчуцький сотник, у 1741 р. – колишній сотник, як свідчить документ про продаж дубового лісу в урочищі Цареві піски. Про те, що батька на сотницькій посаді змінив син, доводять купчі про набуття права власності, які уклалися у кременчуцькому сотенному правлінні у 1736 році спочатку за участі Г. Ілляшенка, потім – Федора Гаврилова.

Федор Гаврилов (Гавриленко, син Г. Ілляшенка) був сотником Кременчуцьким з 1736 до 1748 р. Федір – бунчуковий товариш Миргородського полку. Згадка про «настоящего» кременчуцького сотника зустрічається у реєстрі дворів старшинських за ревізією 1737 р., далі він як сотник був причетний до засвідчень багаточисельних купчих та інших документів. Продав спадщину, отриману від тітки Анастасії Остапихи у 1730 р. Протягом наступних двох десятиліть став власником хутора (із трьома хатами) у м. Круків з полем, а також у Плавнях пасовища з сінокосом, в урочищі Довжику мав ліс із пасікою та на Дніпрі острів, окрім того – села Тонконогівка і Білецьківка. Сотнику належали Луки і поле біля Острої могили (біля Крукова), Пустого городка(Давидівки), де поблизу знаходилася власність значкового миргородського полку Йосипа Чечеля, ставок і земля, гребелька, поле, ліс із пасікою, знову ж у сотні кременчуцькій. Ще один хутір сотника Гаврилова знаходився на р. Березівка: тут значилися дві хати, гребля, поля, два ліси, Берестяний і Сурганів, та сіножаті. Власне, цей документ з переписом усіх статків, якими володіли козаки і звичайні мешканці на 1745 рік, «іздала» і «займами» в Кременчуцькій сотні, укладався за участі Федора Гаврилова, проте замість нього, неписьменного, на його прохання, підпис залишив полковий канцелярист Миргородського полку. Факт, повторюваний в інших джерелах. За ревізією 1752 року бунчуковий товариш Федір Гаврилов мав, як і інші, згадувані в документі його сучасники, власний постійний двір. Ще два в обійстях на р. Омельничок і Березовці. За розподілом кременчуцького сотника несли козаки службу на форпостах, лінії, у роз'їздах, вишукуючи гайдамаків. Хтось перебував на промислах чи у побутових справах до черги на службу, проте, у кременчуцькій сотні

«за Дніпром» жила і працювала усе більша кількість люду: козаків виборних, однокінних (придатних для служби) і козацьких підпомічників, підсусідків козацьких і посполитих, вільних власників на хуторах, усі разом причетні до освоєння і залюднення краю. У 1752 р., сотник їздив за гетьманським дорученням до Запорозької Січі. У 1754 р. був живий. Про родинні зв'язки документи свідчать однозначно, в них фігурує придбана батьком і набута власність. Згадується серед мешканців хутора на р. Омельничок козак Прокіп Ілляшенко, господар однієї хати з сіножатями і полями. Тут значиться і «дворець сотника кременчуцького». «Відомості про жителів Крилівської сотні...» 1753 р., що виявили бажання перейти жити в Кодак чи інші місця запорізькі, на південь від новосербського кордону, укладав канцелярист Григорій Гаврилов за розпорядженням Миргородського полковника Федора Остроградського. В 1764 р. Кременчук став полковим центром Дніпровського пікінерного полку. До цього часу сотню Кременчуцьку очолював Яків Гаврилов.

Я. Гаврилов подав до Київської губернської канцелярії «сказку» про проходження ним служби. Народився у 1722 р., з 25 років на службі здобув звання значкового товариша Миргородського полку. Служив у командах в «задніпрських місцях», форпостах. Зазначав, що служив, визнаючи заслуги діда і батька, що були кременчуцькими обраними сотниками .

У 1750 р. на чолі козаків Кременчуцької сотні був із полковником В. Капністом у шестимісячному поході на Задніпров'я проти гайдамацьких заворушень. У 1752 р. знаходився на Українській лінії, проводив слідство у Келебердинській і Власівській сотнях. У 1754 р. вісім місяців служив у фортеці Св. Єлизавети.

З червня 1755 р по листопад 1756 р. займався справами розміщення в Кременчуці прикордонної митниці. Надалі в 1757 р. очолював козаків Миргородського полку у 6-місячній службі в Задніпров'ї, в 1761 р. сім місяців чергував на Українській лінії. Гаврилови (Ілляшенки) зберігали володіння в Крукові, Білецьківці та Тонконогівці (під лісом Чутою в Цибулівській сотні). Після переходу на службу в пікінерний полк у 1764 р. Яків отримав чин ротмістра, а від 1768 р. в документах згадується як майор.

Коли у 1743 р. інженер-полковник де Боскет прибув для «секретної» справи складання карти місцевості, оскільки уряд вирішив розбудувати лінію укріплень у степах на запорізьких теренах, з відома миргородського полковника В. Капніста, допомогу йому надавав кременчуцький сотник Федір Гаврилов, зауважував історик О. Андрієвський. Запорожці, стурбовані діяльністю картографічної експедиції, намагалися заважати її діяльності. Відома карта Даніеля де Боскета, укладена в 1745 році, яка подавала статистичні та економічні дані про Запоріжжя: земельні угіддя, промисли, шляхи, урочища, давні поселення, фортеці (включаючи Кодак), надалі використовувалася десятиліттями як достатньо вірогідне картографічне джерело. На ній, окрім інших, позначені і хутори Гаврилова (Ілляшенків) над річками Круков, Омельник, Березовочки у сотні Кременчуцькій.

КРЕМЕНЧУЦЬКА МИТНИЦЯ (1754–1776)

Вирський Дмитро Станіславович
Інститут історії України НАН України (м. Київ)

1754 р. в Росії відбулася митна реформа, за якою російські митниці пересувались зі східного (українсько-російського) на західний (польський) кордон Гетьманщини. Митниці, що переважно спеціалізувались на «кримській» торгівлі, були відкриті у Переволочні та Кременчуці (митниця в Кременчуці у первісному варіанті російського Митного статуту від 1 грудня 1755 р. фігурує під загальним пасажом про «пограничные таможни», які тепер заміняли, зокрема, й давні збори з Кременчуцького перевозу ¹).

До речі, Кременчук – то давній митний центр. Митниця тут znana ще за рiчпосполитських часiв – у 1643–1648 рр.

Першими цольнерами (директорами) ² у Переволочні та Кременчуці були митні чиновники, переведені з ліквідованих митниць на кордоні Росії з Гетьманщиною. До першої з Воронезької митниці переїхав її колишній інспектор Петро Сахаров, до другого – экс-інспектор Курської митниці Іван Кондратьєв ³ (утім, уже 29 жовтня 1755 р. цей останній згадується як директор митниці в Переяславі).

¹ У доданому реєстрі прикордонних митниць згадані такі в Кременчуці та Переволочні з позначкою, що вони є не на самому кордоні, а «внутри границы». У листі перекладача Ф. Семенова від 31.I.1755 р. згадуються «учрежденные вновь таможни, как в Кременчуге, так и в Переволочне», що підтверджує датування виникнення кременчуцької митниці 1754 р. З того року є згадка про реєстрацію на кременчуцькій митниці у 1754 р. чумаками 11 возів і 7 бочок риби. Тоді ж запорожці починають надсилати свої скарги на незаконне оподаткування тут товарів, які спрямовувались на Січ. Справа ця тягнулася до 1758 р., поки уряд з'ясував, скільки товарів можна провозити запорожцям безмитно. До речі, за розпорядженням Комерц-колегії 1755/1759 рр., перевози на чотирьох існуючих на Дніпрі митницях визнавалися казенними і заборонялися будь-які збори за переправу з купців, які проїздять там зі своїми товарами.

² За Митним статутом 1755 р. митниці очолювали директори, яким підпорядковувались цольнери та митні управителі. У штат митниці також входили касир, екер (доглядач рідких товарів, що провозяться через митницю) та штемпельмейстер-рахівник товару (призначувані Головною над митними зборами канцелярією); об'їждчики (набирались зазвичай із збіднілих купців) та доглядачі (з місцевих міщан за порадою магістратів). Наскільки чітко дотримувались цього штатного розкладу в Кременчуці, неясно, оскільки в джерелах частіше згадуються цольнери, а не директори. З 17.VIII.1759 р. маємо ще згадку «бывшего в Кременчуковской таможене вагенмейстера» Ельницького (йому тоді надали чин колезького реєстратора і дали роботу в Герольдії). Вагмейстер/вагенмейстер – це зважувальник (власне інша назва штемпельмейстерів).

³ Керівна ланка Переволочанської митниці, за одним із рапортів 1755 р., виглядала таким чином: директор колезький асесор Н. Ногаєв, інспектор Петро Сахаров і цольнер Федір Шереметцов. Напевно, П. Сахаров згодом знову перебрався до Переволочні, бо з 13.III.1758 р. є запис у журналі Сенату про призначення його як інспектора Переволочанської прикордонної митниці до Воронезького магістрата на посаду бургомистра.

Серед наступників Кондратьєва відомі директор Матвій Рудаков (березень 1756 – січень 1758 рр.), директор Тимофєєв (1757 р.), інспектор Василь Іванович Мальцев/Мальцов (1757–1758 рр.), цольнери Іван Пономарьов (1755–1758 рр.), Василь Анікєєв (після квітня 1758 р.), Кузнецов (1759–1760 рр.), директор Іван Демидов (1763 р.). Нижній персонал митниць, як уже згадувалось, комплектували з місцевих міщан. Для такого невеликого міста, як Кременчук, гідне розміщення нового державного чиновника становило певну проблему, про що свідчить скарга цольнера І. Пономарьова на кременчуцького сотника за спробу відведення його «доле квартири» в постій тимчасово перебуваючому в Кременчуці капітану Вастяріну.

У зв'язку із заснуванням митниці Державна Медична Колегія надіслала у 1755 р. лікаря до Кременчука. Обговорювалось також питання про відкриття тут карантинного дому, що, утім, було визнано недоцільним.

Цікаво, однак, що так вважали не всі. Зокрема отаман с. Кам'янки (Кам'яні Потоки) у 1753 р. самовільно встановив карантинний пост в урочищі Онуфріївська гребля та брав хабарі з проїжджих.

Поява лікаря та організація карантинів у Кременчуці прямо була пов'язана з новою для міста проблемою – чумою. Загроза її поширення з території турецьких володінь стала головним боєм прикордонних урядовців і гальмом у розвитку місцевої торгівлі України, починаючи з 1701–1704 рр., коли вперше постраждала Слобожанщина.

1718 р. чума гостила в Максимівці, 1723 р. – в Переволочні. 15 квітня 1728 р., отримавши інформацію з російської Колегії іноземних справ про пошесті у турецьких володіннях (на о. Крит) і в галицькому м. Броди, гетьман наказав встановити «міцні застави» та налагодити карантинні заходи на польському і турецько-татарському кордонах. Так само карантини на форпостах (через звістки про епідемію у Туреччині) посилили у березні-квітні 1732 р. Великого розмаху набрала епідемія 1738–1739 рр., коли від чуми постраждали Соколки, Кишеньки, Орлик, Кобеляки, Нові Санжари, Переволочна, Говтва, Потоки, Келеберда тощо.

З листопада 1749 р. до липня 1750 р. «опасна» хвороба навідувала правобережні села Миргородського полку – Федорівка (=хутір Козачковського/Козачинського, нині Федірки Світловодського р-ну) та Війтове (нині Вітове Чигиринського р-ну). Тут уперше (на Кременчуччині) маємо згадку лікаря Конопаку, якого прислали у січні 1750 р. з Київського гарнізону боротися з епідемією.

Далі то вже усталена практика. Ось у червні 1756 р., аби зарадити поширенню пошесті у гарнізонній залозі, просив Київську губернську канцелярію про направлення лікаря комендант Переволочни.

Власне Кременчук чума відвідала 1730, 1739 та 1760 рр. І це стало грізним передвістям відомої пошесті 1784 р.

Наскільки дестабілізували звичайну торгівлю карантинні заходи, яскраво свідчить повідомлення з Переволочни 1740 р., де жителі Миргородського та Полтавського полків напосіли на коменданта застави, вимагаючи, щоб той дав дозвіл на проїзд до Січі та далі, а також щоб було

пропущено на Україну 90 возів із рибою, які стояли під цією заставою. Карантинні «муки» запорізьких і татарських купців під Кременчуком 1750 р. яскраво описав і А. Полницький.

Першою відомою справою Кременчуцької митниці стало регулювання хлібної торгівлі. Вже 1755 р. Комерц-колегія розглянула «представлення» митників з Кременчука про розмір мита, яке сплачується з хліба.

Утім, із становленням Нової Сербії кременчуцька і переволочанська митниці опинились далеко в тилу російського західного кордону, що створювало умови для розвитку контрабанди з боку «нових сербів» і запорожців. Відтак, з кінця 1750-х рр. уряд обмірковує питання про перенесення цих митниць на нові прикордонні рубежі.

В обговоренні цього питання взяв участь і кременчуцький цольнер Василь Анікеев, який проявив себе досить широко мислячою людиною. Він запропонував проект перенесення митниць на Микитинську заставу біля перевозу неподалік від Нової Січі, де мав би бути побудований також порт, через який «иностранные товары водяным путем до Венеции и протчих земель отпущать и того получают станут».

Кременчуцька та переволочанська митниці були формально розформовані указом від 24 квітня 1763 р. (замість них відкривались митниці у слободі Орлі, шанцях – Архангельському, Новомиргородському, Крилівському і слободах Комісарівці та Юхнівці /Юхівці = Ухівка/ або Калинівці), але фактично, як уже мовилося, діяли до 1776 р. 1767 р. для Кременчуцької митниці купили навіть новий будинок (у колишнього митного смотрителя майора Бикова ⁴) і відремонтували інші споруди митниці.

Це утім мало вплинуло на економічний розвиток Кременчуччини. Адже серед 12 перевозів через Дніпро, які Комерц-Колегія залишала діючими, знаходились Городищенський (Градизький), Кременчуцький і Переволочанський.

РОЛЬ ДОСЛІДЖЕНЬ АДАМА СМІТА У ФОРМУВАННІ СУЧАСНОГО МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОГО МАЙНА

Боровик Петро Миколайович

Уманський національний університет садівництва (м. Умань)

Шемякін Михайло Васильович

Уманський національний університет садівництва (м. Умань)

Мізерака Ярослав Олександрович

Уманський національний університет садівництва (м. Умань)

Адам Сміт в своїй творчості багато уваги приділяв вивченню практичних напрямів реалізації фінансової політики держави та забезпеченню вільної конкуренції. Основною ідеєю всіх наукових праць вченого є свобода підприємництва та забезпечення мінімізації втручання держави в економічні процеси і життя суспільства. Поряд з цим, виконання

⁴ Може родич знаного у 1790-х рр. механіка-гідравлика з кременчуцьких купців Дмитра Федоровича Бикова?

окремих завдань стосовно державного регулювання економіки вчений вважав виправданою необхідністю, викликаною насамперед необхідністю забезпечення порядку в країні, дотриманням принципів військової, економічної та продовольчої безпеки, передумовами успішного розвитку економіки окремо взятої країни. В фундаментальній праці «Дослідження природи та причин багатства народів» Адам Сміт проаналізував фінансовий механізм держави та основи її податкової політики.

Зокрема, на переконання вченого, ідеальним об'єктом оподаткування є земельна рента, що являє собою ціну, яку кожен мешканець будинку сплачує за якусь дійсну або передбачувану перевагу розташування. Особливістю ренти з будівель, з його точки зору, є те, що вона сплачується за користування невиробничим активом, адже цілком зрозуміло, що використання будинку та землі, на якій він стоїть, ніяк не пов'язані з процесами виробництва та формування доданої вартості. Таким чином, податок на прибуток, який на той час було запроваджено в Британії, на думку дослідника, не є ефективним, адже підприємець витрати від сплати зазначеного податку з метою оптимізації своїх податкових виплат перекладає на споживачів шляхом підвищення орендної плати та цін на товари, роботи і послуги.

Особливий акцент у податкоформуванні Адамом Смітом ставиться на розмежуванні категорій «будинок як об'єкт базової необхідності» та «будинок як предмет розкоші». Лише завдяки такому розмежуванню категорій, на думку вченого, податкове навантаження можна розподілити більш-менш справедливо між бідними і багатими верствами населення, не викликавши при цьому надмірного податкового тиску на бідняків.

Ставка податку з нерухомого майна, на міркування А. Сміта, повинна бути справедливою, але економічно обґрунтованою та забезпечувати фіскальні потреби держави. Саме тому податкова ставка може мати як фіксований розмір, так і бути відсотковою (від розмірів орендної плати, земельної ренти, вартості будівництва чи розрахункового рентного доходу від використання нерухомого майна).

Терміни сплати податку, на переконання А. Сміта, необхідно встановлювати у зручній для платників час, попередньо створивши умови для наявності у платників податку з нерухомості коштів, необхідних їм для таких виплат. Сміт наголошував, що податки повинні відповідати «силі і можливостям громадян», тим самим мотивуючи їх не ухилятися від сплати.

Наукова праця «Дослідження природи та причин багатства народів» була вельми популярною в тогочасних наукових і політичних колах. Зокрема, на переконання авторитетного британського історика Арнольда Тойнбі, ця книга справила неабияке враження на «практичних людей свого часу». Серед численних її шанувальників був і прем'єр-міністр Уільям Пітт-молодший, який при реалізації завдань фінансової політики Великобританії, керувався рекомендаціями А. Сміта, зокрема, особисто переконавши парламентарів зменшити низку податків для підприємців.

Проте така ліберальна праця викликала шквал критичних публікацій з боку консервативно налаштованих політиків і вчених. Зокрема, французький економіст Жан-Шарль-Леонар Сімонд де Сімонді в своїй книзі «Нові принципи політичної економіки» зазначив, що концепції Сміта не витримують перевірки в реальних умовах: адже люди керуються егоїстичними інтересами, а тому не приносять суспільству користь, а лише намагаються позбутися конкуренції та примножити власні прибутки. Тому, на думку вченого, державі необхідно обтяжувати підприємців податками з метою контролю підприємницької діяльності та недопущення економічної кризи.

Незважаючи на хвилю критики стосовно концепції оподаткування майна А. Сміта, варто зазначити, що вона не лише вплинула на розвиток світової економічної теорії, але й залишається актуальною сьогодні, адже сучасна нормативна грошова оцінка нерухомого майна в світовій практиці оподаткування нерухомості базується на розрахунку капіталізованого рентного доходу від використання майна протягом певного періоду часу (терміну капіталізації). Крім того, сучасний вітчизняний податок на нерухомість, сплачується громадянами, які мають за Смітом «надлишкові» квадратні метри в будинку чи декількох будинках у своїй власності.

ПІДВАЛИНИ ПОДАТКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА В КОРОЛІВСТВІ ГАВАЇ

Раковський Мачей
Лодзький університет (м. Лодзь)

У 1778 році капітан Джеймс Кук «відкрив» Гаваї, а в 1810 році король Камехамеха I завершив завоювання островів архіпелагу, створивши Гавайське королівство. Його історія – це історія радикальної трансформації держави і суспільства – від моделі феодальної абсолютної монархії до конституційної монархії та капіталістичної економіки. Стародавнє острівне суспільство нагадувало модель, відому з ранньофеодальної Європи. Землю обробляли селяни, над якими стояли вожді. Подібно до середньовічних лицарів вожді були організовані в багаторівневу ієрархію.

У такому організованому суспільстві селяни платили данину вождям, від яких вони отримували землю в користування. Вожді платили данину феодалам з вищих ступенів ієрархії, поки найвищі «васали» не платили данину правителю. Оскільки грошей ще не знали, виплати були в натуральній формі. Дарували тварин – свиней, рибу та собак (останніх також на їжу), пир'я рідкісних птахів, рибальські сітки. Це був не податок, а орендна плата, еквівалент старої феодальної ренти. Вона забезпечувала вождям частку в доходах, одержуваних селянами, хоча водночас гарантувала утримання держави та апарату влади, оскільки внаслідок передачі благ на вищий рівень ієрархії значний частина з них дісталася правителю.

Радикальні реформи, проведені Камехамою III в 3–4-му десятиліттях XIX ст, перетворили державу в конституційну монархію з урядом і парламентом, зруйнували феодальну систему, гарантувавши селянам повну власність на оброблювані ділянки землі. Ще одним елементом реформ було запровадження податків і фіскального адміністрування.

Першим законодавчим актом, який всебічно регулював оподаткування мешканців острова, був Закон про регулювання податків від 7 червня 1839 року. Його ухвалили Рада вождів і король, оскільки парламент почав працювати два роки потому. Це був масштабний акт, але він стосувався не лише податків. У ньому вказувалися основні данини: подушний податок – сплачувався грошима, поземельний податок – сплачувався свинями, трудова повинність, тобто обов'язок працювати на короля і вождів.

Подушний податок був універсальним: з чоловіка – один долар, з жінки – пів долара, з хлопця – чверть долара, з дівчини – восьма частина долара. Оподаткуванню підлягали діти старше 14 років, а немічні люди похилого віку звільнялися. Податок можна було сплачувати також продуктами: коренем маранти, бавовною, цукром і рибальськими сітками.

Земельний податок сплачувався за володіння сільськогосподарськими угіддями (фермами та плантаціями) свинями або грошима. Щоб володіти великою фермою, потрібно було віддати свиню довжиною в сажень (1,83 м) або заплатити 10 доларів, а для володіння меншою фермою потрібно було віддати свиню розміром у 3 лікті (тобто 1,37 м) або заплатити 7,50 доларів, а якщо ферма була «дуже маленькою», це мала бути свиня завдовжки один ярд (0,91 м) або 5 доларів. Законодавець детально описав правила визначення розмірів свиней, вказавши, що основою для оцінки є не довжина тварини, а її вага. У зв'язку з тим, що віддана свиня могла бути важчою або легшою за необхідну, були передбачені відповідні доплати або грошові відшкодування. Штраф за несплату земельного податку був дуже суворим. Винний (селянин або вождь) втрачав права на землю.

При визначенні трудовою повинності вказувалися дні місяця, в які мала бути виконана служба. У перший тиждень місяця було два дні роботи на правителя і один на господаря, у другий тиждень – один день на короля і два дні на господаря, наступні тижні «люди мали собі». Однак, якщо потрібно було виконати важливу громадську роботу, кількість робочих днів можна було збільшити до дванадцяти, тобто по три дні на тиждень. Детально описано звільнення від сплати цієї повинності, правила надання пільг, у тому числі перерв на харчування, заміни робочих днів і штрафів для осіб, які ухиляються від роботи або запізнюються.

У Декларації прав народу та вождів, оголошеній Камехамою III у 1839 році та повтореній як вступ до конституції 1840 року, стверджується, що при прийнятті законів, встановленні податків і вимогах до праці необхідно дотримуватися принципу, що закон захищає не тільки правителів і вождів, але він також має забезпечувати захист своїм підданам. Перша конституція

Гаваїв, видана королем 8 жовтня 1840 року, включала великий розділ про збирачів податків. Вони призначалися королем і прем'єр-міністром і могли бути звільнені лише після того, як їх провину було доведено «під час офіційного судового розгляду». Вони відповідали за збір податків, які передавали губернаторам, і ті передавали їх прем'єр-міністру, котрий потім передавав їх правителю. У конституції також вказувалися назви основних поборів: подушний податок, земельний податок і «три дні роботи на місяць», які мали виконуватися «згідно з законами».

Перші податкові правила, прийняті обома палатами парламенту, датовані 28 квітня 1843 р. Запроваджено засади зниження основних зборів у наступні роки та введено новий податок – на володіння собаками та котами (у розмірі одного ріала на рік).

Зміни в податковому законодавстві були запроваджені одним із трьох органічних актів, прийнятих у 1846–1847 роках, тобто актом про організацію виконавчих департаментів Гавайських островів від 27 квітня 1846 року, який був свого роду адміністративним кодексом. У розділі про внутрішні податки були збережені раніше застосовані рішення, але вони були описані точніше та ближче до західного підходу.

Введено новий податок на рухоме майно, від якого звільнялися дипломати, християнські місіонери, вчителі та особи, майно яких не перевищувало 200 доларів, якщо вони були одружені та мали принаймні двох дітей. Платник податків сам готував перелік і оцінку предметів домашнього начиння, завірений місцевим суддею або відомою чесною особою. Неподання декларації призводило до оцінки майна губернатором. Податок сплачувався з вартості речей – для речей вітчизняного походження – 1 %, для імпортованих – 2 %. Податок на рухоме майно в певному розмірі сплачували також власники коней, корів, ослів, мулів, а також собак і котів.

В органічному акті ставки земельного податку були визначені лише в грошах, а не в свинях. Ставка податку залежала від розміру ділянки та місця її розташування. Щодо трудової повинності чітко вказувалося, що вона поширюється лише на чоловіків-тубільців, підлеглих вождям. Звільнялися від виконання повинності чоловіки, які були одружені і мали не менше трьох дітей, а також котрі займалися не землеробством, а якимось ремеслом або мистецтвом. При визначенні робочих днів рік поділявся на 13 місячних місяців. Особливим видом цієї повинності була дорожня повинність, тобто встановлений губернатором обов'язок виконувати громадські роботи до 12 днів на рік.

Подальші зміни були внесені Законом про забезпечення кращої підтримки та підвищення ефективності народних шкіл, прийнятим 9 липня 1850 року. Було скасовано трудову повинність (за винятком обов'язку працювати на вождів) і встановлено шкільний податок. Це був обов'язок робити внески на утримання державних шкіл у певному окрузі, тобто платити 2 долари на рік або жертвувати продукти вартістю 3 долари. Сфера застосування шкільного податку була розширена Законом від 11 липня 1851 р. про навчання дітей іноземців.

Свідченням сприйняття західного зразка податкової системи став Акт про скасування сплати податку з продуктів від 6 серпня 1850 р. Відтепер усі податки мали сплачуватися грошима, крім трудової повинності, яка ще залишалася. Натомість Законом про собак і котів від 18 червня 1851 року скасовувався податок на володіння котами, але зберігався податок на володіння собаками (1 долар на рік).

Перший етап розвитку податкового законодавства Гавайських островів завершився прийняттям конституції від 14 червня 1852 р., значно сучаснішої, ніж перша конституція. У її статті 16 закріплено, що ніякі обтяження, включаючи податки, не можуть встановлюватися або стягуватися без згоди обох палат парламенту, тобто Палати представників і Палати вождів.

Неважко помітити, що раннє гавайське податкове законодавство було частиною процесу швидких соціальних і політичних змін, що відбувалися під впливом прибульців із США та європейських країн.

Розвиток податкового права був пов'язаний з розширенням каталогу зборів. Акт 1839 р. закріплював лише подушний податок, поземельний податок і трудову повинність. У наступних законодавчих актах з'явилися нові стягнення: дорожній податок, податок на школи, податок на рухоме майно (до якого входив податок на володіння тваринами). Натуральні данини вождям були замінені податками, які збирали чиновники. В акті 1839 року зустрічаємо земельний податок, який сплачували свинями, а Закон 1850 року остаточно відмінив виконання обов'язок податку натурою.

КРИМСЬКІ ПОРТИ У ПРОЄКТАХ РОЗВИТКУ ЧОРНОМОРСЬКОЇ ТОРГІВЛІ НА ПОЧАТКУ ХІХ ст.

Головка Юлія Іванівна

Запорізький національний університет (м. Запоріжжя)

Одними з найяскравіших джерел з історії чорноморської торгівлі початку ХІХ ст. є проекти, що відображали особисті спостереження, думки, торговий досвід авторів, мали індивідуальний та дещо унікальний характер. Загалом, архівна евристика дозволила виявити більше ста проектних документів, які достатньо рідко використовуються в дослідженнях з історії чорноморської торгівлі початку ХІХ ст.

На початку ХІХ ст. був складений проектний документ за підписом «королівського польського надвірного радника Ноти Хаймовича Ноткіна», який фактично був планом організації торгової компанії для чорноморської торгівлі. Автор проекту пропонував раціональніше використовувати податки з євреїв, а саме створити в Одесі купецьку компанію, яка б будувала транспортні судна, а в Крим призначити комісіонерів (для торгівлю сіллю).

У 1801 р. італійський негоціант Фурньє представив проєкт створення торгової компанії в Одесі з відділеннями у Херсоні, Феодосії, на Тамані. Компанія мала вести гуртову торгівлю пшеницею, лісом, коноплями, полотнами, шкірами, маслом, салом, борошном, а також привозити вина, оливку олію, цукор, каву, сухофрукти, шовкові матерії. Фурньє не просив ніяких привілеїв або монополій для компанії, але пропонував у перші роки її існування як «якесь заохочення» дозволити орендувати казенні судна для перевезення товарів та дещо полегшити оподаткування компанії.

У 1802 р. два проєкти розвитку чорноморської торгівлі були представлені Я. Г. Лизакевичем (дипломатичний представник у Сардинії), який, можливо, був не стільки автором, скільки посередником. Проєкт передбачав організацію генуезької торгової компанії для відправлення товарів до російських чорноморських портів – генуезькі купці просили зменшити мито для торгової компанії, дозволити привозити заборонені загальним тарифом товари, стягувати мито з привезених до російських портів товарів за фактом їх випуску з пакгаузів, дозволити безмитне вивезення ввезених і непроданих товарів, надати земельні ділянки для влаштування магазинів і контор торгової компанії, гарантувати підтримку Адміралтейства на випадок аварій італійських суден. Міністр комерції М. П. Румянцев висловився категорично проти надання іноземному купецтву будь-яких привілеїв. Тим не менш, у 1807 р. Я. Г. Лизакевич подав наступний проєкт, в якому пропонував запросити італійських негоціантів для поселення в Криму для заснування торгових факторій, встановити пільгове мито на імпорт італійських товарів до чорноморських портів, наказати російським дипломатичним представникам надавати підтримку торговим суднам, які перевозять товари до чорноморських портів і йдуть під італійським прапором.

У 1803 р. проєкт розвитку чорноморської торгівлі представив полковник Л. Качіоні, який акцентував увагу на невикористаних можливостях кримських портів: кримська комерція практично не існувала, возити та міняти гроші в Криму було вигідніше за товари, не розвивалася й страхова справа, що також гальмувало розвиток торгівлі, кримські гавані не були належним чином влаштовані й не були готові приймати великі вантажні судна та значні обсяги товарів. Л. Качіоні пропонував оголосити порто-франко у Феодосії, запросити іноземних поселенців, організувати місцеву страхову контору, добудувати чорноморські гавані.

До проєктних документів можемо віднести лист невідомого автора, адресований імовірно графу С. О. Потоцькому (1809 р.), з розлогим описом загального стану кримської економіки, у тому числі, й морської торгівлі – автор листа відзначав дуже помірний розвиток торгівлі в кримських портах, особливо щодо європейського напрямку. З іншого боку, до торгівлі з Кримом помітний інтерес проявляло анатолійське купецтво, якого не зупиняли військові дії та ускладнення умов торгівлі – саме анатолійське купецтво, з точки зору автора, заслуговувало на всіляку

підтримку. Автор пропонував запровадити вивчення в навчальних закладах Криму татарської та турецької мов, а також усіх інших, які місцева громада забажає та зможе фінансувати, а ще арифметику та географію, як найкорисніші для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

У 1809–1810 рр. з'явилися два взаємопов'язаних між собою «феодосійські» проекти – Анатолійської компанії та Феодосійської страхової компанії. Перший проект був складений Ф. Лагоріо, А. Галлерою та Г. Рув'є та передбачав, серед іншого, організацію в Феодосії транзитної торгівлі за зразком одеського транзиту та відкриття комерційного суду (тут автори знайшли підтримку в місцевого градоначальника). У 1810 р. згадується проект створення Феодосійської страхової компанії, імовірними авторами якого були вже згадувані Ф. Лагоріо та А. Галлера. Страхова компанія планувалася як акціонерне товариство і мала страхувати судна для азовського та чорноморського плавання. Проект страхового товариства розглядався в Міністерстві внутрішніх справ та в Комітеті міністрів більше року і був затверджений Олександром I: Феодосійська страхова компанія працювала у 1812–1824 рр. і закрилась через взаємні фінансові претензії акціонерів.

У цілому, “кримські проекти” становлять помітно незначну частину від загальної кількості виявлених проектних документів, але фіксують ті ж самі проблеми, як і для інших чорноморських портів: відсутність капіталів, купецьких контор, страхування, комерційних судів, торгового флоту тощо. Як перспективний варіант вирішення проблем кримських портів пропонувалась ідея порто-франко у Феодосії, але жоден проект не містив конкретних пропозицій щодо її реалізації – тільки успішні європейські приклади. Ще рідше кримські порти згадувались у контексті перспектив транзитної торгівлі або залучення до середземноморської торгівлі.

РОЗВИТОК ТОРГІВЛІ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНСЬКОГО ВІЙСЬКОВОГО ПОСЕЛЕННЯ КАВАЛЕРІЇ У ПЕРШІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ ст.

Цубенко Валерія Леонідівна

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
(м. Черкаси)*

Історія військово-господарських формувань в Україні в останні десятиліття активно вивчається в історіографії. Наукові розробки із залученням матеріалів статистичних, архівних джерел дозволяють повніше охарактеризувати тенденції соціально-економічного розвитку військових поселень кавалерії на території України. Проблеми розвитку Українського військового поселення кавалерії висвітлено у працях: К. Ячменіхіна, О. Колеватова, О. Багалій-Татарінової. Важливим джерелами для дослідження даної теми стали документи з Центрального державного історичного архіву України у місті Києві. Метою публікації є розширити відомості щодо торговельної діяльності військових поселенців.

Головними формами організації торгівлі на території кавалерійських округів Українського військового поселення були ярмаркова, базарна та стаціонарна торгівля. Торгівлю вели в основному місцевими товарами вроздріб.

Продавали на ярмарках: рогату худобу, овець, рибу, сільськогосподарські продукти (овочі, сіно, олію, шкіру, вовну, мед, дьоготь, сало, віск), деякі вироби домашніх промислів (полотно, пряжа, сукно, глиняний посуд), переганяли коней. Незначна частина військових поселенців займалися торговельно-посередницькою діяльністю, брали участь в операціях з перепродажу різноманітних товарів. Базари проводилися щотижня у вихідні дні. Переважно предметом торгівлі були продукти харчування з коротким терміном реалізації, промислові товари і ремісничі вироби. У 1828–1829 рр. кількість ярмарків у 2-й кірасирській дивізії Українського військового поселення кавалерії становила 39. У 1828 р. у Катеринославському кірасирському полку було 7 ярмарків, з них: 5 – у слободі Сватова Лучка, 2 – у слободі Нижня Дуванка. У 1828 р. у Глухівському кірасирському полку було 8 ярмарків, з них: 2 – у слободі Кабаняча, 3 – у слободі Меловатка, 3 – у слободі Мостки. У 1828 р. в Астраханському кірасирському полку було 8 ярмарків, з них: 3 – у слободі Новотроїцька, 2 – слободі Боровенька, 3 – слободі Шульгінка. У 1829 р. у Псковському кірасирському полку було 16 ярмарків, з них: 5 – у слободі Осінова, 4 – у поселенні Білолуцька, 3 – у слободі Закотна, 2 – у слободі Булавіновка, 2 – у слободі Кам'янка. Ярмарки проходили в усі пори року. Традиційно ярмарки проводили на релігійні свята: Стрітєння Господнє (2 лютого), Святих 40 Мучеників (9 березня), Благовіщення Пресвятої Богородиці (25 березня), на 4-му тижні Великого Посту, у Велику Суботу (6-й тиждень Великого Посту), Святого Георгія Побідоносця (23 квітня), Великдень, Святого Миколи Чудотворця (9 травня), Святих рівноапостольних царя Костянтина і матері його цариці Олени (21 травня), Святої Трійці, Святого Пророка Іллі (20 липня), Різдва Святого пророка Іоанна Предтечі (24 червня), Святих апостолів Петра і Павла (29 червня), Святих Великомучеників Бориса і Гліба (24 липня), Преображення Господнє (6 серпня), Різдва Пресвятої Богородиці (8 вересня), Преподобного Симеона Стовника і матері його Марфи (1 вересня), Покрови Пресвятої Богородиці (1 жовтня), Воздвиження Чесного Хреста (14 вересня), Святого Архистратига Божого Михаїла та всіх Сил Небесних (8 листопада), Святої Великомучениці Катерини (24 листопада), Святого Миколи Чудотворця (6 грудня). Тривалість ярмарків обмежувалася двома днями, нечасто одним днем. Лише п'ять разів на рік ярмарки тривали три дні на свята: Великдень, Святої Трійці, Первоверховних апостолів Петра і Павла, Святого Георгія Побідоносця, Святого апостола Андрія. Відомо, що в Українському військовому поселенні у 1829 р. військові поселенці слободи Кабаняча проведення ярмарок 1 березня на свято Святої мучениці Явдохи відмінили у зв'язку з розливом річок. Вони взамін влаштували і

провели ярмарок на храмове свято слободи Кабаняча – Свято Вознесіння Господнє. У 8 округах Українського військового поселення кавалерії у 1830–1831 рр. налічувалося 47 ярмарків, річний прибуток становив 221 000 руб. сріблом. З них: на території кавалерійського округу Білгородського уланського полку було 34 ярмарки з річним прибутком 91 000 руб. сріблом, на території кавалерійського округу Борисоглібського уланського полку – 5 ярмарків з річним прибутком 50 000 руб. сріблом, на території кавалерійського округу Серпухівського уланського полку – 5 ярмарків з річним прибутком 50 000 руб. сріблом, на території кавалерійського округу Чугуївського уланського полку – 3 ярмарки з річним прибутком 30 000 руб. сріблом.

Отже, на території Українського військового поселення кавалерії у першій половині ХІХ ст. розширилася географія торгівлі, збільшився асортимент товарів, зросли обсяги товарообігу. Головними формами організації внутрішньої торгівлі на території кавалерійських округів військових поселень залишалися ярмаркова, базарна та постійна стаціонарна торгівля. У ярмарках брало участь майже все населення кавалерійських округів. У зв'язку з відсутністю удосконалених шляхів сполучення і відсталістю засобів транспортування, найбільші торгові операції на ярмарках проводили у січні, лютому, червні, липні, серпні, коли ґрунтові шляхи були найзручнішими для транспортування вантажів. Дрібні містечкові ярмарки обслуговували порівняно невеликий район, переважно навколишні населені пункти кавалерійського округу.

ЕКОНОМІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ ВАЛЬПАРАЇСО В ХІХ – ПЕРШІЙ ТРЕТИНІ ХХ ст.

Архірейський Дмитро Володимирович
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара (м. Дніпро)

Засноване 1536 року портове Вальпараїсо органічно вписалося в іспанську торгову систему, відіграючи неабияку економічну роль у процесах колонізації на теренах Південної Америки. Місто стало основним центром експорту віце-королівства Перу, важливою з'єднувальною ланкою латиноамериканських іспанських колоній з Іспанією та іншими державами Європи. Протягом ХVІІ–ХVІІІ ст. зигзагоподібний економічний розвиток Вальпараїсо визначався неоднозначною торговою політикою метрополії, поки іспанські Бурбони не взялися впроваджувати модернізаційні реформи, в тому числі у своїх заморських колоніях.

Із здобуттям Чилі незалежності на початку ХІХ ст. Вальпараїсо фактично стало комерційною та фінансовою столицею країни, центром міжнародних торгових операцій у південній частині Тихого океану, адже мало вигідне географічне розташування на активних морських комунікаціях регіону. Незалежна Чилі розбудовувала свою економіку на

капіталістичних засадах. Її важливим елементом від 1820–1830-х рр. стала вільна торгівля з європейськими державами. У цих процесах Вальпараїсо стало ключовим торговим центром Тихого океану, оскільки торговельні кораблі, які перетинали Магелланову протоку, знаходили в цьому порту найбезпечніше місце для зберігання та перерозподілу своїх вантажів, а також можливість для відпочинку, ремонту та поповнення запасів перед подальшою подорожжю на північ чи до Азійського континенту. Варто взяти до уваги і політичну стабільність країни, зумовлену консервативною політикою 1830–1860-х рр.: створювались умови, що сприяли поселенню та комерційній діяльності у Вальпараїсо іноземців, які вважали портове місто ідеальним місцем для свого бізнесу.

У середині XIX ст. Вальпараїсо стало комерційною, промисловою та фінансовою столицею країни і зберігало цей привілейований статус до початку XX ст., коли почало конкурувати з іншими національними портами, наприклад Ікіке на півночі Чилі. Вальпараїсо було центром найбільшого руху капіталів та легальним місцем перебування більшості нових товариств і комерційних компаній, серед яких бачимо перші банки, залізниці, гірничодобувні та промислові компанії, імпорتنі, страхові та торгові компанії тощо. Крім того, місто сприяло діяльності національних підприємців, які з 1860 р. почали інвестувати капітали у видобуток корисних копалин, обробку промисловість та модернізацію сільського господарства.

Зазначені процеси ставали можливими завдяки підтримці у Чилі фінансового капіталу та спекулятивній системі, характерним для країни під час переходу до економічної та виробничої модернізації. В цей час у Вальпараїсо оселялися сотні іноземців, переважно німців, французів, італійців та англійців, приваблених сприятливою кон'юктурою. Іноземці активно займалися імпортною та експортною торгівлею, витісняючи національних купців. За короткий час портове місто стало центром важливої торгівлі, яка забезпечувала Перу, Болівію та північно-східну Аргентину.

Від середини XIX ст. від Вальпараїсо прокладаються комунікації до Каліфорнії та Австралії. Вальпараїсо поступово стало стратегічним портом заморського сполучення між Великою Британією, східною частиною Тихого океану та Азією. У цьому контексті стає зрозумілим інтерес британських капіталістів до проекту В. Вілрайта щодо створення пароплавної лінії в Тихому океані з базою саме у Вальпараїсо. Відповідна пароплавна компанія фактично поклала початок чилійському національному торговельному флоту.

На початку XX ст. стали проявлятися симптоми застою, що свідчило про початок занепаду Вальпараїсо. Серед причин цього бачимо насамперед консолідацію Сантьяго як центру політичної, комерційної, фінансової та промислової діяльності, що сприяло перенесенню компаній і жителів до столиці. Катастрофа, спричинена землетрусом 1906 р., відкриття Панамського каналу в 1914 р. також мали вплив на події, які змінили міжнародну торговельну мережу в регіоні, залишивши Вальпараїсо на узбіччі нового глобального економічного порядку.

Незважаючи на це, Вальпараїсо мав велике значення для розвитку в Чилі так званого нітратного циклу (1880–1929 рр.), оскільки більшість комерційних операцій, пов'язаних з нітратною галуззю, здійснювалися саме в цьому порту. Поява в 1912 р. порту Сан-Антоніо спричинила сильну конкуренцію, яка призвела до відволікання комерційної та фінансової уваги від Вальпараїсо та диверсифікації інших портових анклавів у країні. Саме так сталося між 1910-ми та 1920-ми роками з північними портами Ікіке, Антофагаста, Тальталь та Талькауано на півдні, які з'явилися під час нітратного циклу, Першої світової війни та у післявоєнний період.

Зрештою, загальносвітова економічна криза 1929 р. та її глибокий вплив на національну економіку Чилі стали важливим елементом занепаду комерційної та фінансової діяльності у Вальпараїсо. На цьому завершився цикл його безперервного зростання, який свого часу перетворив портове місто на центр економіки південної частини Тихого океану.

PODRÓŻE DO KRÓLESTWA POLSKIEGO W LATACH TRZYDZIESTYCH XIX WIEKU – RZĄDOWE WYJAŚNIENIE ZASAD EMIGRACJI KOLONISTÓW W ROKU 1839

Rutkowski Marek

Akademia Wychowania Fizycznego im. Bronisława Czecha w Krakowie (Kraków)

W roku 1839 cesarsko-rosyjski minister pełnomocny przy Związku Niemieckim zwrócił uwagę „/.../na praktyki, które stają się przeszkodą cudzoziemcom, a szczególnie kolonistom” w procesie podróży i emigracji do Królestwa Polskiego. Podnosił on niedogodności prawno-administracyjne dotyczące tych kolonistów, którzy zamierzali osiąść w dobrach ziemskich należących do państwa. Otóż musieli oni udawać się do stolicy Królestwa – Warszawy po odbiór swoich depozytów pieniężnych, które musieli oni składać jako osoby uprawiające grunta państwowe. Problem okazywały się również nadużycia, jakich dopuszczali się w stosunku do kolonistów agenci prywatnych właścicieli ziemskich. Owi agenci mieli niejednokrotnie „frymarczć” świadectwami przyjęcia kolonistów, co z kolei doprowadzało do zwiększania wydawania ich ilości na rzecz osób, „/.../ nie mających kwalifikacji do zaprowadzenia gospodarstwa”. Dyplomata podnosił też, iż na skutek przeprowadzania przez agentów nielegalnych praktyk, koloniści podpisywali z nimi tak skonstruowane porozumienia czy układy, których zapisy nie były potem do fizycznej realizacji in situ.

Po otrzymaniu wyżej wskazanych uwag, polskie: Komisja Rządowa Spraw Wewnętrznych w porozumieniu z Komisją Rządową Przychodów i Skarbu przedstawiła do warszawskiej Rady Administracyjnej szereg adekwatnych do nadesłanych spostrzeżeń propozycji ministerialnych w zakresie nowego opracowania instrukcji emigracyjnych, przeznaczonych dla rosyjskich misji dyplomatycznych.

Propozycje te obejmowały pięć oddzielnych punktów. A zatem, po pierwsze uznano odtąd za konieczne wprowadzenie niezbywalnego obowiązku złożenia „od każdej rodziny” kolonistów depozytu w wysokości 400 złotych reńskich, kolejnej znaczącej kwoty depozytu od „bezżennego kolonisty”, a nawet 100 złotych reńskich od emigrującej służącej, czy robotnika.

Następnie KRSW razem KRPiS zauważały, iż obywatele Królestwa Polskiego powinni zostać formalnie ostrzeżeni, aby przy składaniu próśb urzędowych dokładnie podawali liczę powierzchni ziemi, jaką mogą przeznaczyć dla osiedleńców. W praktyce na jedną rodzinę osadniczą trzeba było przeznaczyć co najmniej 30 morgów gruntu, czyli jedną włókę magdeburską lub pół włóki polskiej. Po trzecie, celem ułatwienia kolonistom odbioru po przybyciu do Polski składanych przez nich uprzednio w rosyjskich konsulatach czy misjach dyplomatycznych depozytowych kwot pieniężnych, uiszczane przez nich pieniądze mogły być z powrotem wypłacane nie tylko w stolicy – Warszawie, ale też i w innej miejscowości – Kaliszu. Po czwarte, celem uchronienia przybywających do Królestwa w późnej porze roku kolonistów od spodziewanych z tego tytułu trudności aprowizacyjnych i innych w okresie zimowym, postanowiono iż odtąd przedstawicielstwa dyplomatyczne Cesarstwa Rosyjskiego miały wizować paszporty do Królestwa jedynie w miesiącach: marcu, kwietniu i maju każdego roku.

Piąta konkluzja wyciągnięta przez oba warszawskie ministerstwa z wniosków carskiego dyplomaty sprowadzała się do konstatacji faktu, iż odtąd tylko te wydawane przez obywateli Królestwa Polskiego „akty kolonizacji” będą uważane za legalne, o których carskie misje zagraniczne otrzymają szczegółowe wiadomości za pośrednictwem kancelarii dyplomatycznej namiestnika cesarskiego Iwana hr. Paskiewicza.

Poza wspomnianymi wyżej zagadnieniami, minister-przedstawiciel dyplomatyczny carskiej Rosji przy Związku Niemieckim wskazywał jeszcze w roku 1839 na szereg innych wątpliwości podnoszonych przez niemieckich kandydatów na kolonistów w Królestwie. Szczególnie częste pytania dotyczyły tych zagadnień, gdzie „/.../ legacje w instrukcjach dotychczas im wydanych nie znajdowały /.../ pełnego wyjaśnienia”. Najczęściej podnoszone kwestie odnosiły się zatem do takich problemów, jak: a) obowiązek zaciągu wojskowego dla synów kolonistów urodzonych w Królestwie; b) obowiązująca długość trwania służby wojskowej w Królestwie Polskim; c) określenie wieku osoby, która po przybyciu do Królestwa zostałaby formalnie uznana za kolonistę; d) przyznanie przywileju polowania i rybołówstwa dla kolonistów osiedlających się w dobrach rządowych i zakres terytorialny jego ewentualnego obowiązywania (tj. czy przywilej taki obowiązywałby na gruntach, z których opłacaliby oni czynsz); e) możliwość posiadania przywilejów polowania i rybołówstwa na gruntach zakupionych przez kolonistów, i jako takich stanowiących ich własność; f) możliwość przywiezienia ze sobą z zagranicy po jednej sztuce broni palnej dla każdego kolonisty, i stałego posiadania takiej właśnie broni u siebie; g) ewentualność odrzucenia propozycji przyjęcia nie odpowiadających

вимогам колоністів ґрунтів в випадку, gdy в паспортach бeдa oни мeлeлeнa впeсанa кoнeчнoсть oсeдлeннa сeбe нa тeрeнax нaлeжaчeх дo рaдy; h) прoсбa o прeдстaвлeннe зaписoв ґрунтoвeх вzmиaнкoвaнeх в пoстaнoвeннe Рaдy Aдмeнстрaцeйнeй з 20 груднa 1833 рoкy, a тaкжe o прeдстaвлeннe трeсчeи art. 9-гo тeгo влaснe пoстaнoвeннa, мoвiячeх o oбoв'язкax кoлoнiстoв.

Oдпoвiдaжaч нa пoвeршe – нaйчeсчeй стaвлeнe пeтaннa кaндeдaтoв нa кoлoнiстoв в Крoлeствe, Кoмiсja Рaдoвa Спрaв Вeнeтрзних спoрaдзилa oбсeрнy рaпoрт, прeслaнy нaстeпнe дo Рaдy Aдмeнстрaцeйнeй. Тa oстaтнia iнстytуцja зaлeлa сeбe ґo рoзпaтрeннeм в днe 5/17 квeтнeнa 1839 рoкy, кeдe тo рaд Крoлeствa узнaл прeдстaвлeнe вeжaснeннa мeнeстeрiaлнe зa згoднe з oбoв'язуячeм стaнeм прaвнeм i фaктeчнeм. В кoнeквeнцeи Рaдa Aдмeнстрaцeйнa пoстaнoвилa upoвaжнeчe Кoмiсe Рaдoвa Спрaв Вeнeтрзних (m.in. пoпрeз прeслaннe свoгo прoтoкoлy пoсeдзeннa з днe 5/17 квeтнeнa 1839 рoкy, nr 27 823) дo як нaйсжeбшeгo рoзпoвсжeчнeннa зaтвeрдзoнeгo влaснe рoзпoрaдзeннa. Upoвсжeчнeннe тaкe нaстaпeлo eднaк дoпeрo в дрoдзe вeдaннa прeз Кoмiсe Рaдoвa Спрaв Вeнeтрзних рeскрeптy з 4/16 сeрпнeнa 1839 рoкy, nr 12 486.

Poзa тeм, в днe 5/17 квeтнeнa 1839 рoкy рaд Крoлeствa пoстaнoвeл узупeлнeчe зa пoсрeднeцтвeм кaнeлaрeи дeплoмaтeчнeй нaмeстнeкa цaрскeгo фeлдмaршaлкa Iвaнa Пaскeвeчa „iнстрyкe длa мeсжe цeсaрскo-рoсeйскeх” в зaкрeсe зaсaд прeжмoвaннa в Крoлeствe зaгрaнeчнeх кoлoнiстoв.

ЕВОЛЮЦІЯ ПРОЦЕСУ ОПОДАТКУВАННЯ ОПЕРАЦІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

Стешенко Олена Дамирівна

Український державний університет залізничного транспорту (м. Харків)

Шестакова Вікторія Миколаївна

Український державний університет залізничного транспорту (м. Харків)

Страхування життя – це вид страхових послуг, який забезпечує значну частину довгострокових інвестицій в економіку держави та сприяє підвищенню добробуту її громадян.

Еволюція процесу оподаткування операцій зі страхування життя відображає еволюцію фіскальної політики та підходів до оподаткування в різні історичні періоди у різних країнах.

1. Ранній період. На початку розвитку страхової справи, до середини XIX століття, сучасні системи оподаткування страхування життя не існували. Страхові компанії зазвичай були невеликими і не були об'єктом масового оподаткування.

2. Середина XIX століття. Поступово у ряді країн страхування життя набуває попиту, і деякі з них почали вводити податки на страхові премії. Наприклад, у Великій Британії 1842 року був введений податок на вогнеборців і страхові премії. Це був один із перших прикладів оподаткування страхового бізнесу.

3. Початок ХХ століття. У багатьох країнах оподаткування страхових премій стало частиною загальної системи оподаткування. Податки на страхові премії були спрямовані на забезпечення бюджету та фінансування різних галузей.

4. Друга світова війна і післявоєнний період. Після Другої світової війни в багатьох країнах було введено реформи податкового законодавства, у тому числі і щодо страхових премій. У багатьох випадках ці податки стали об'єктом податкового кредиту або знижки, що сприяло популяризації страхування життя.

5. Сучасність. У сучасному світі оподаткування страхових премій може значно відрізнятись в залежності від країни і регіону. У багатьох країнах відбуваються регулярні зміни в системі оподаткування, які можуть впливати на страховий бізнес. Деякі країни надають податкові пільги для страхування життя, які стимулюють населення забезпечувати фінансову безпеку для майбутнього.

З моменту прийняття 22 травня 1997 р. Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» страхові операції було віднесено до операцій особливого виду, які підпадають під специфічний порядок оподаткування, при цьому оподаткування страховиків, що здійснюють загальне (ризикове) страхування, та тих, що здійснюють страхування життя, різнилося.

Слід відмітити, що доходи, отримані за договорами довгострокового страхування життя (у тому числі страхування довічних пенсій) підлягають оподаткуванню. Податковим агентом при цьому є страховик-резидент, який нараховує, утримує та перераховує до бюджету податок під час проведення страхової виплати фізичній особі. При цьому оподатковуються 60 % суми одноразової страхової виплати за договором довгострокового страхування життя у разі досягнення застрахованою особою певного віку, обумовленого у такому страховому договорі, чи її доживання до закінчення строку такого договору. Якщо вигодонабувач є страхувальником за договором, оподаткуванню підлягає величина перевищення страхової виплати над сумою внесених страхових платежів за правилами оподаткування доходів від розміщення коштів на депозитних рахунках. Ставка податку становить 15 % бази оподаткування, але якщо база оподаткування в календарному місяці перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, до суми такого перевищення застосовується ставка 20 %.

Важливо зазначити, що оподаткування страхових операцій залежить від різних факторів, таких як тип страхового продукту, сума страхової премії, мета страхування та податковий режим кожної конкретної країни. Тому правила оподаткування можуть різнитися в різних частинах світу і змінюватися з часом.

Оподаткування страхування в сучасному світі включає в себе численні проблемні моменти та питання, які вимагають уваги з боку законодавців, регуляторів і страхових компаній. До них доцільно віднести:

1) надмірне оподаткування. В деяких випадках страхові премії можуть бути обкладені великими податками, що знижує привабливість страхових продуктів для споживачів. Це може відлякувати людей від покупки страховки і обмежувати доступ до фінансового захисту;

2) складність податкового законодавства. Податкові правила, які стосуються страхових операцій, можуть бути дуже складними і змінюватися з часом. Це створює великі адміністративні витрати для страхових компаній і може призводити до помилок в обчисленні податків;

3) міжнародні аспекти. Міжнародні страхові операції можуть створювати складності в оподаткуванні, оскільки різні країни мають різні податкові системи і правила. Для глобальних страхових компаній це може стати важливим аспектом їхнього бізнесу;

4) податкові пільги та стимули. Деякі країни надають податкові пільги для сприяння страхуванню, зокрема страхуванню життя. Проте, ефективність цих заходів і їхній вплив на соціальну справедливість можуть бути предметом обговорення;

5) цифрова трансформація. З розвитком цифрових технологій і зростанням онлайн-страхування виникають питання щодо того, як правильно оподатковувати електронні страхові продукти і операції в інтернеті.

Забезпечення справедливого та ефективного оподаткування страхових операцій в сучасному світі вимагає постійного аналізу та адаптації податкового законодавства до змін у галузі страхування і економіці загалом.

МАРКЕТИНГ ЯК РУШІЙНА СИЛА РОЗВИТКУ ТОРГІВЛІ США У XIX–XX ст.

Голуб Владислав Володимирович
Університет митної справи та фінансів (м. Дніпро)

Вплив маркетингу на розвиток торгівлі в США у XIX та XX ст. не можна назвати низьким. Адже він давав змогу підприємствам задовольняти потреби цільової аудиторії й ефективніше досягати поставлених цілей. У XIX столітті США переживали період бурхливого економічного зростання. Йшла індустріалізація, з'являлися нові товари та послуги, які потребували втручання маркетингу. У той час він був орієнтований переважно на пропозицію. Здебільшого компанії використовували традиційні методи просування – реклама в ЗМІ та прямі продажі. Одним із перших важливих прикладів використання маркетингу в США стала компанія «Singer Sewing Machine Company», яка в 1850-х роках почала активно просувати швейні машини. Рекламні оголошення розміщувалися в газетах, журналах і на рекламних щитах. Виробник також пропонував різні варіанти оплати, щоб полегшити своїм клієнтам придбання швейних машин. Ще одним прикладом використання маркетингу в XIX столітті стала компанія «Coca-Cola». Вони роздавали безкоштовні зразки своїх напоїв на різних заходах, зокрема на ярмарках і спортивних змаганнях. Це допомагало людям спробувати напій і дізнатися про нього більше.

Однак уже в цьому столітті з'явилося кілька маркетингових інновацій, які суттєво вплинули на розвиток торгівлі. Одна з них – концепція продуктового маркетингу. Згідно з нею, компанії повинні були зосередитися на створенні продуктів, що задовольняють потреби покупців. Уперше концепція товарного маркетингу була представлена Френком Барнеттом у 1905 році. Барнетт стверджував, що компанії повинні створювати найкращі у своєму класі продукти і пропонувати їх за доступними цінами. Іншою важливою інновацією в маркетингу XIX століття є концепція реклами. Реклама стала важливим інструментом просування товарів і послуг. З її допомогою компанії інформували споживачів про свої товари та послуги і переконували придбати їх. У XIX столітті реклама здебільшого була друкованою, але вже наприкінці століття почали з'являтися перші рекламні ролики на радіо і телебаченні.

У XX ст. маркетинг став більш інтегрованим і всеосяжним. Він став охоплювати всі значущі аспекти ринку, на якому працює компанія. У цей період маркетинг став більше орієнтуватися на споживача, це призвело до розроблення нових маркетингових прийомів та інструментів, таких як сегментація ринку, цільовий маркетинг і диференціація продукту. Ще одним важливим нововведенням у маркетингу XX століття стала поява концепції маркетингу взаємовідносин. Маркетинг взаємовідносин – це процес встановлення довгострокових відносин зі своєю цільовою аудиторією. У XX столітті виробники стали приділяти більше уваги задоволенню потреб споживачів і підтримці їхньої лояльності. У 1916 році в США було відкрито перший магазин самообслуговування (Piggly Wiggly). Американці також зробили свій внесок у розвиток комерційного маркетингу, придумавши формати торгового центру (1922–1923 рр.) і гіпермаркету (1930 р.).

Маркетинг справив великий вплив на розвиток комерції у США в XIX та XX століттях. Маркетинг допоміг збільшити виробництво, розширити ринки збуту та посилити конкуренцію. Він також допоміг виробникам краще зрозуміти потреби споживачів і розробити продукти для задоволення цих потреб. У результаті попит на них підвищився, що стимулювало виробництво. Маркетинг сприяв розширенню ринку, оскільки допомагав виробникам виходити на нові ринки. У результаті зросла конкуренція, що позитивно позначилося на якості товарів і послуг.

ІМПОРТ КОРАБЛІВ ДЛЯ КОНФЕДЕРАЦІЇ ПІВДЕННИХ ШТАТІВ АМЕРИКИ 1861–1865 рр.

Морозов Олег Вікторович

Університету митної справи та фінансів (м. Дніпро)

У травні 1861 р., коли протистояння федеральної влади Північно-Американських Сполучених Штатів з новоствореною Конфедерацією Південних Штатів переросло у відкритий збройний конфлікт, виникла проблема, на яку раніше в Конфедерації не звертали увагу. Сировинна за своєю структурою економіка Конфедерації повністю залежала від імпорту

промислових товарів, які переважно ввозились морським транспортом. Тому морська блокада, яку запровадив федеральний уряд, фактично зруйнувала зовнішню торгівлю і відповідно основне джерело фінансових надходжень. На весну 1861 р. Конфедерація не мала власного військового флоту, а слабка промислова база не дозволяла розгорнути масове будівництво військових кораблів. У складних умовах тотальної нестачі ресурсів політичне керівництво Південних Штатів поклало велике сподівання на закордонні замовлення для свого флоту. У першу чергу мова йшла про замовлення кораблів, здатних виконувати функції крейсерів. Військово-морський секретар Конфедерації С. Меллорі запропонував президенту Девісу у відповідь на морську блокаду розпочати крейсерську війну проти торговельного флоту Північних Штатів. Для початку планувалось організувати крейсерські операції на принципах каперства. Тобто, коли уряд надавав каперський патент приватним особам і вони за свій рахунок споряджали судно й захоплювали комерційні судна під прапором ПАСШ. Але у зв'язку з тим, що каперство рішенням Паризької конференції 1856 р. було заборонено, а уряд Південних Штатів не визнавався іншими державами, то у випадку, якщо команда каперського судна Конфедерації потрапляла у полон, то її вже розглядали як піратів, з перспективою смертної казні. В умовах такої правової колізії С. Меллорі зробив ставку на замовлення кораблів на закордонних верфях та їх службу під прапором Південних Штатів.

Слід враховувати, що уряд Великої Британії, основний таємний союзник Конфедерації, офіційно підтримував статус нейтралітету. Тому кораблі замовлялись як торговельні, а озброєння отримували вже в морі. Людиною, котра займалась укладанням контрактів на будівництво кораблів на англійських та шотландських верфях, був Джеймс Данвуді Баллок. Першим крейсером Конфедерації, закладеним на верфі Міллера в Ліверпулі у 1861 р., став «Florida». Контракт був таємно укладений на будівництво транспорту «Oreto». Згідно з офіційною версією, замовлення на будівництво цього судна видав уряд Італії, а фіктивним власником був мешканець Палермо. Дипломати ПАСШ вимагали від британської влади припинити будівництво, а судно заарештувати. Британці протест прийняли, суд видав рішення про арешт корабля, але після того, як йому надали можливість спокійно покинути води Британії. Вже у Карибському морі на «Florida» встановили гармати і цивільне судно перетворилось в крейсер під командою лейтенанта Джона Маффіта.

Наступним контрактом, який виконали британські корабелі для Конфедерації, стало будівництво з серпня 1861 р. заводом Джона Лейрда у Біркенхеді крейсерського судна з фальшивим ім'ям «Enrica», що після будівництва і озброєння отримав нову назву «Alabama». За період своєї служби з вересня 1862 по 19 червня 1864 р. крейсер «Alabama» досяг

рекордних показників, захопивши 64 торгових судна. У жовтні 1862 р. до Британії таємно прибув ще один представник військово-морських сил Конфедерації Метью Морі і розпочав активну роботу з укладання нових контрактів на будівництво та купівлю суден, придатних для крейсерської служби. Результатом його діяльності став контракт на будівництво в Думбартоні судна «Japan», яке увійшло до складу флоту Конфедерації з найменуванням «Georgia». За період свого крейсерства з квітня 1863 по жовтень 1864 р. цей корабль захопив 9 призов на суму 240 тис. доларів. Згодом федеральний уряд ПАСШ оцінив збитки від крейсерства «Georgia» у 406 тис. доларів.

Поряд з «Alabama» та «Florida» широку популярність отримав ще один крейсер, побудований для Конфедерації британськими кораблебудівниками. Згідно з офіційною версією, «Shenandoah» заклали на шотландській верфі «Alexander Stephen & Sons» у 1863 р. як комерційне судно, і спочатку воно носило ім'я «Sea King». У 1864 р. це судно придбали представники Конфедерації, воно було переобладнане у крейсер-винищувач торгівлі, і 19 жовтня 1864 р. його офіційно включили до складу флоту Конфедеративних Штатів. Під час бойових дій «Shenandoah» діяв в північній частині Тихого океану проти китобійних флотилій Північних Штатів.

У 1863 р. на верфі «J.&W. Dubgeon» розпочалось переобладнання з проривача блокади «Atlanta» в крейсер. У березні 1864 р. роботи завершилися, і флот Конфедерації придбав «Atlanta» за 125 тис. доларів. Отримав він і нове ім'я – «Tallahasee». За період служби «Tallahasee» захопив 31 судно, знищив 26 з них. Але крім вдалих проєктів з імпорту кораблів для Конфедерації, були і відверті провали. Так, британська влада у 1863 р. конфіскувала рейдер «Rampero», а потім його продала Чилі. На верфях Франції для конфедератив будувались корвети «Mississippi», «Louisiana», «America», але завершення громадянської війни поставило хрест на військово-морських силах Південних Штатів, і французи перепродали кораблі іншим державам.

Таким чином, не зважаючи на брак виробничих потужностей та ресурсів, Південні Штати завдяки закордонним замовленням змогли сформувати крейсерські сили, які суттєво вплинули на хід морської війни. За чотири роки війни крейсери Конфедерації захопили 244 судна під прапором ПАСШ тоннажем майже 110 000 т. Також слід враховувати і непрямі збитки для Північноамериканського комерційного флоту – це продаж і переведення під іноземний прапор суден тоннажем 800 000 т. Слід звернути увагу ще на один цікавий факт. Після завершення війни уряд США, намагаючись отримати компенсацію за втрати, завдані збудованими на британських верфях крейсерами Конфедерації, подав позов на Британію до Женевського морського суду. Суд визнав дії Британії неправомірними і порушенням нейтралітету і присудив сплатити штраф в розмірі 15,5 млн. доларів золотом.

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНОГО СУДУ В ОДЕСІ У ДРУГІЙ ПОЛОВИНІ ХІХ – НА ПОЧАТКУ ХХ ст.

Єфремова Наталя Володимирівна

Національний університет «Одеська юридична академія» (м. Одеса)

У другій половині ХІХ ст. в Україні під владою Російської імперії відбувався перехід від мануфактурного виробництва до машинної індустрії. Економічний розвиток визначали насамперед галузі важкої промисловості. У Катеринославській і Херсонській губерніях того періоду працювали 20 великих металургійних заводів. Більшість з них було побудовано на кошти іноземних інвесторів.

У 1895–1912 роках кількість закладів постійної торгівлі в Наддніпрянській і Південній Україні зросла майже вдвічі, а темпи її розширення були в 1,5 рази вищими, ніж загалом по країні, що засвідчує значний розвиток там ринкових відносин. У той же час імперія відчувала гостру потребу на подальше реформування судової системи, яка гальмувала подальший розвиток держави.

Судові статuti 1864 року безумовно сприяли впровадженню в судочинстві країни основних буржуазно-демократичних принципів, таких як: рівність сторін у процесі, змагальність, гласність, частина з яких і раніше застосовувалася в діяльності комерційних судів. Разом з тим, запровадження нової судової системи не могло не позначитись на ставленні влади до комерційних судів. Питання про доцільність їх збереження активно дискутувалось ще під час підготовки судової реформи. На користь збереження комерційних судів висувались досить вагомі аргументи. Так, наприклад, до уваги брали той факт, що купецтво вважає комерційні суди значно ефективнішими за інші. Представники місцевих торгово-промислових кіл, яких обирали у ці суди, були добре освідченні в особливостях торгового побуту і комерційних операцій. Вони реально допомагали суддям у розумінні специфіці торгових спорів. Співпраця такого роду була цілком обґрунтована в межах Наддніпрянської та Південної України, бо торгове право в імперії другої половини ХІХ століття ще не було достатньо систематизовано. У його сфері значно сильніше ніж в інших галузях застосовувались норми звичаєвого права, яке мало певні відмінності залежно від регіону застосування.

Але у справі визначення долі комерційних судів у державі були і противники, аргументуючи це тим, що особливі комерційні суди є необґрунтованим привілеєм для торговців, якого не мають представники інших професій. На погляд опонентів, такі відступи від загальної концепції судової реформи 1867 року були некоректними, бо з таким саме успіхом можна було запровадити особливі суди і для фабрикантів, адвокатів, пожежників тощо. Згідно з новою системою судоустрою в державі, на їхню думку, усі справи повинні були розглядатися тільки суддями, які здатні

оцінити факти з юридичної точки зору. Наголос робили і на тому, що систематизація торгового права теж рухалась уперед, але більша частина купецтва в державі не володіла належним знанням позитивного права.

У 1864 році цей спір так і не отримав остаточного рішення, а як компроміс комерційні суди або скорочували чисельно, або їм надавали характер установ, додаткових до загальних судів. Так, наприклад, за законом від 24 липня 1875 року функції Одеського комерційного суду скоротились до ведення справ із торгової неспроможності, вексельних позовів і охорони торгового спадку. Склад Одеського комерційного суду з 1877 до 1908 року був таким: голова, товариш голови, старший член, два члени від уряду і один член від купецького стану міста. Голова, старший член і член від купецтва обирались, інша частина суду призначалась урядом з урахуванням встановлених законом вимог.

В умовах впровадження контрреформації в Російській імперії було обрано курс на укріплення самодержавства та на посилення ролі репресивного апарату.

Стосовно долі комерційних судів було прийняте рішення, що питання про їх функціонування має вирішити спеціальна комісія створена 7 квітня 1894 року, але і на цей раз влада не змогла визначитись остаточно.

Тут доцільно нагадати, що у 1890-х роках підвідомчість комерційного суду в державі поширювалася тільки на те місто і повіт, де знаходився цей суд. Повноваження комерційного суду також поширювались і на всіх іногородніх торговців, особливо у тому випадку коли предмет спору знаходиться у місті, де діє комерційний суд. Але у ряді справ повноваження комерційних судів поширювались не тільки на судові справи.

До компетенції комерційних судів, на думку В. Балуха, належали: «...справи по морській торгівлі, як-то: по спорах і позовах, що виникали з договорів при торгових відправленнях, будівництві, купівлі, ремонту і фрахтуванні кораблів і купецьких суден, з морського страхування, аварії тощо; справи по скаргах на купецьких приказчиків і лавочників, корабельників, артільників та інших осіб, причетних до торгівлі; справи маклерські, тобто угоди, що укладались на біржі шляхом маклерських записок. ... Також вони здійснювали реєстрацію торгових закладів, наглядали за мірами і вагами, скріплювали торгові і маклерські книги, засвідчували угоди, здійснювали охорону спадщини, видавали свідчення торговим учням, стягували встановлені збори тощо».

До компетенції комерційних судів також було віднесено позови у справах про право використання імені торгової фірми та її атрибутів (торгових знаків, етикеток тощо). У цілому, закон формував загальне правило, за яким компетенції комерційного суду належали всі спори і позови з торгового обороту, угод і зобов'язань.

До 1894 року в Одесі ще не існувало спеціальних установ для нагляду за законністю здійснення торгових угод. Отже, контроль за діяльністю офіційних торгових агентів було покладено на комерційний суд, з наданням йому права накладати на них дисциплінарні стягнення та звільняти їх з посади.

На початку ХХ століття Одеський порт перетворився в один з найпотужніших у Російській імперії. Значна частина позовів, які надходили до Одеського комерційного суду, була пов'язана з міжнародними торговими операціями. Одеський комерційний суд, створений на зразок іноземних торгових судів, обґрунтовано вважався високопрофесійним і передовим, але у той же час існування комерційних судів неминуче призводило до колізій у судочинстві, що викликало нарікання про розмежування підсудності.

Отже, аналізуючи діяльність Одеського комерційного суду слід відзначити, що як і у Франції, він був самостійною судовою установою, відокремленою від загальних судів. Але на відміну від Франції, його склад був змішаний. До нього входили як професійні судді так і виборні представники від купецького стану. Ця відмінність пов'язана з особливостями розвитку права в імперії. Про діяльність Одеського комерційного суду сьогодні вже багато написано, але на нашу думку доцільно також відзначити і його заслуги перед юриспруденцією, оскільки сам комерційний суд став не тільки охоронцем вітчизняних традицій торгового і морського права, а й ініціатором внесення змін до діючого законодавстві. Виконуючи роль певного апробаційного полігону, Одеський комерційний суд сприяв подальшому розвитку цілої низки галузей права, а також сприяв популяризації відповідної культури права в осередку торгово-промислової еліти України, що було справжнім здобутком.

ЗАЛІЗНИЧНА ТАРИФНА ПОЛІТИКА УРЯДУ РОСІЙСЬКОЇ ІМПЕРІЇ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНСЬКИХ ГУБЕРНІЙ У 1880–1914 рр.

Пилипенко Олександр Євгенійович

Національний університет харчових технологій (м. Київ)

У системі податкових і митних заходів уряду з 1880-х рр. важливу роль відігравали транспортні, особливо залізничні, тарифи. Головною причиною цього стали суперечності між заходами держави в митній політиці і тарифною практикою приватних залізниць, підпорядкованою власним інтересам. У Російській імперії експорт перевищував імпорт не тільки за цінністю, а й передусім за вагою і масою сільськогосподарських і промислових товарів, які перевозили. Варто відмітити, що на світовий ринок щорічно відправляли сотні мільйонів пудів зернових і цукру, а також продукцію металургійної та гірничозаводської промисловості – рейки, залізна й марганцева руди, кам'яне вугілля тощо. Навпаки, імпорт складався із товарів набагато менш габаритних. Унаслідок цього провізна і пропускна здатність залізниць у напрямках, зворотних від морських портів і сухопутних прикордонних станцій до внутрішніх виробничих та споживчих районів, була такою, що до 75 % товарних вагонів рухалося порожняком.

Залізниці вживали заходів щодо залучення вантажів саме у зворотних напрямках, оскільки це потребувало малих додаткових витрат – від 1/1000 до 1/2000 коп. з пудо-версти. Певну роль тут відіграла і конкуренція залізниць на магістралях від портів і прикордонних пунктів до внутрішніх ринків. Щоб не втратити можливість перевезення вантажів залізниці нерідко йшли на крайнє зниження тарифів. Завдяки цьому ввезення іноземних товарів отримало істотну підтримку з боку залізниць. Ці товари мали нижчі тарифні ставки порівняно з внутрішніми залізничними сполученнями.

Проте перехід держави до протекціоністської політики, тобто енергійного і послідовного сприяння вітчизняній промисловості в її конкуренції з іноземною, зажадав негайного впливу на транспортні тарифи. Для вирішення цих та деяких інших аспектів цієї проблеми наприкінці 1880-х рр. було проведено тарифну реформу, яка відіграла помітну роль в економічному розвитку країни в наступні десятиліття, перетворивши тарифи залізниць на ефективне знаряддя політики індустріалізації. Суть реформи 8 березня 1889 р. можна визначити як перехід до державного регулювання тарифів на залізничному транспорті. Важливим її мотивом стало й те, що вона зумовлювалася фіскальними інтересами державної скарбниці. У 1890 р. Міністерство фінансів висловилося за узгодження митних і залізничних тарифів. А в доповіді І. Вишнеградського Олександрю III наголошувалося на підпорядкуванні тарифної діяльності залізниць державним інтересам.

Захисному тарифу мала відповідати низка залізничних тарифів, і Міністерство фінансів розцінювало такий проект у 1893 р. як «основу твердо продуманої і послідовно здійснюваної національної торгово-промислової політики». Із міркувань суб'єктивного характеру 18 листопада 1888 р. указом імператора Олександра III тарифну справу було передано з Міністерства шляхів сполучення до Міністерства фінансів. Контроль за тарифами на залізницях очолив С. Вітте. На високий рівень залізничних тарифів впливало чимало чинників: необхідність стимулювання експорту продукції сільського господарства і гірничозаводської промисловості, перевезення товарів на внутрішньому ринку на далекі відстані, конкуренція з морськими і річковими фрахтами та міркування комерційного характеру. Як правило, землевласники та хліботорговці скаржилися на занадто високі залізничні тарифи на хліб та інші сільськогосподарські продукти, що вивозилися на світовий ринок. Їхні клопотання до уряду зводилися до того, щоб тариф зменшувався пропорційно, тобто залежно від відстані: за 1000 верст провозу по 1/100 коп. з пуда, за 500 – по 1/50, за 600 – по 1/60, за 700 – по 1/70, за 900 – по 1/90 коп. з пуда. Занадто високі залізничні тарифи становили значну частину хлібної ціни, знижуючи тим самим конкурентоспроможність товару на світовому ринку.

На початку 1880-х рр. вплив уряду на діяльність залізничного господарства стає визначальним. Після реформи 1889 р. виникла, по суті, державна монополія на залізничні тарифи, чим прагнули скористатися підприємці. Донецькі вуглепромисловці, поряд із пропозиціями про зниження тарифів на перевезення палива клопоталися про підвищення ставок на імпортне кам'яне вугілля з Балтики. Уряд йшов назустріч цим побажанням. Донецьке мінеральне паливо вже перевозили до Москви за тарифом не 1/60 коп. з пудо-версти, а 1/100 коп.

Із 1 серпня 1895 р. було знижено залізничні тарифи на перевезення вугілля з Донецького басейну на відстань понад 500 верст, що дало змогу місцевим гірничопромисловцям до певної міри конкурувати з іноземним мінеральним паливом у прибалтійському й московському регіонах. Зокрема, пільговий тариф для Морського міністерства на кам'яне вугілля становив 1/150 коп. з пудо-версти.

Таким чином, успішне вивезення товарів на світовий ринок багато у чому залежало від тарифної політики при залізничних перевезеннях. Транспортні тарифи стали потужним важелем економічної політики уряду, зачіпали інтереси всіх галузей господарства, у тому числі й землеробства. Міністерства фінансів і шляхів сполучення розглядали залізничні тарифи переважно з погляду фіскального інтересу. Більш конструктивною у цьому питанні була позиція Міністерства торгівлі й промисловості, котра повною мірою відображала потреби розвитку продуктивних сил сільського господарства і промисловості.

СПЕЦІАЛЬНА УРЯДОВА КОМІСІЯ І. ЯНЖУЛА 1886 р. ПРО КОНТРАБАНДУ І МИТНІ ТАРИФИ В ЦАРСТВІ ПОЛЬСЬКОМУ

Шандра Ірина Олександрівна
Харківська державна академія культури (м. Харків)

Перевиробництво 80-х рр. XIX ст. і подальша економічна криза примусили промисловців і урядовців Російської імперії замислитися над наявною ситуацією. Промисловців Московського економічного району дуже хвилювало питання швидкого розвитку промисловості Царства Польського і особливо зростання числа фабрик і заводів у прикордонній смузі. До столиці сипалися численні скарги московських фабрикантів про шкоду польської конкуренції для російських інтересів. Навіть було підготовлено клопотання до міністерства фінансів «про усунення нерівних шансів промислового суперництва». Ця ініціатива московських фабрикантів співпала в часі ще з двома проблемами: 1) масове відкриття в прикордонних землях Царства Польського іноземних підприємств (переважно німецьких); 2) зростання іноземного землеволодіння в західних районах імперії.

Беручи до уваги всі обставини, за рішенням міністра фінансів Миколи Бунге у 1886 р. до Привіслянського краю було спрямовано спеціальну «Комісію для дослідження прикордонних фабрик» у складі фабричного інспектора Московського округу, професора Московського університету Івана Янжула, директора Санкт-Петербурзького технологічного інституту професора Миколи Ільїна, доцента Санкт-Петербурзького технологічного інституту Миколи Лангового. Члени комісії провели в Польщі все літо і зібрали значний матеріал щодо обсягів промислового виробництва в Царстві Польському, умов підприємницької діяльності й праці робітників, цін на паливо, нерухомість – усе те, що мало значення для економічного розвитку. Матеріали роботи комісії було опубліковано окремим виданням; на основі спостережень і зібраних даних проф. І. Янжул написав кілька наукових праць з питання промислового розвитку польських земель.

Не минули уваги російських представників і особливості митного тарифу на землях Царства Польського: при ввозі до Польщі з Росії тариф становив 15 %, при ввозі до Росії з Польщі – усього 1 %. Іноземні товари з польським клеймом завозилися до Росії за тим же низьким тарифом, що й для Польщі – 1 %. На думку проф. Янжула, «Польща була величезним монополізованим ринком як для власних товарів, так і для привезених нею іноземних. Від усього іншого світу Росія була огорожена високою стіною заборонного тарифу, і *тільки Польща була воротами в цій суцільній стіні і до того ж воротами погано захищеними*» [курсив наш – І. Ш.]. І дійсно, з уведенням високого ввізного тарифу доступ багатьом іноземним товарам на російський ринок був закритий. Сировина ж була обкладена незначною ставкою, що призвело до перенесення виробництв в кордони імперії, у т. ч. і на прикордонні польські території.

Велике занепокоєння у столичних інспекторів викликали німецькі заводи на польських землях. У своєму «Очерке исторического развития фабрично-заводской промышленности в Царстве Польском» проф. Янжул не без уїдливості відмічав: «За якостями національного характеру або іншим причинам, поляки, напевно, ніколи не проявляли великої схильності до промислових і торгових занять, які завжди залишали або іноземцям, або ж євреям».

Яскравим прикладом проблеми німецьких заводів на прикордонних польських землях була Мирківська паперова фабрика Велюнського повіту Калішської губернії. Розташована на прикордонній річці Просна фабрика займала своїми будівлями обидва берега річки: з російського боку – ворота фабрики, з німецької – хвіртка; всі робітники фабрики були з пруського села. Митне відомство вбачало серйозну загрозу використання цієї фабрики для організованої контрабанди. У Каліші було кілька фабрик і ремісничих закладів, які підозрювалися в контрабанді. На прикордонних польських територіях виробництво відкривалося тільки для прикриття. Увесь товар завозився контрабандою, на ньому ставилися бирки місцевого виробництва, і така продукція збувалася в обхід митних обкладень. Також

у безпосередній близькості від пруського кордону розташовувалася ціла низка винокурних підприємств, що закономірно викликало підозри. Тим не менш, випадки контрабанди було дуже важко довести, і представникам урядової комісії не вдалося зафіксувати таких протиправних дій.

Зібрані комісією матеріали викликали у столичних представників двояке враження: від захоплення й поваги до польських промисловців і промисловості до бажання примусити Польщу заплатити за всі ті економічні блага, які було створено, на їхню думку, імперським урядом (за формулюванням проф. Янжула – «багатомільйонний борг Польщі Російській Імперії за створення й столітнє утримання її промисловості»). Всі, за визначенням проф. Янжула, «вигоди» польської промисловості виникли винятково «завдяки злиттю з Росією», а «благородна Росія наклала на себе величезний тягар у п'ятнадцять разів більший, ніж на приєднану країну».

Проблема німецького землеволодіння на польських територіях, контрабанда німецьких товарів на ринок Російської імперії, вигідніші умови розвитку польської промисловості, ніж московського економічного району – усе це, на думку членів урядової комісії, слід було вирішити кардинально, а саме: надати Польщі повну політичну незалежність: «Для задоволення російських інтересів, замість автономії, слід надати Польщі повну політичну незалежність і трактувати її як іноземну державу, *відділитися від неї митною межею із загальним імперським тарифом*» [курсив наш – І. Ш.]. Навряд чи така пропозиція могла викликати заперечення не тільки у польських промисловців, а й у всього польського суспільства.

«СОЛОДКИЙ ДЕМОН». КОНТРАБАНДА САХАРИНУ В ЦЕНТРАЛЬНІЙ І СХІДНІЙ ЄВРОПІ (НАПРИКІНЦІ ХІХ – НА ПОЧАТКУ ХХ ст.)

Дейнеко Сергій Миколайович

Харківський історичний музей імені М. Ф. Сумцова (м. Харків)

У 1879 р. під час хімічних дослідів з матеріалами похідними від бітуму дослідники К. Фальберг та А. Ремсен синтезували дуже солодку речовину, відому серед фахівців як орто-сульфобензимид або сахарин. Невдовзі їхні шляхи розійшлися, і спритний уродженець російського Тамбова К. Фальберг знайшов собі бізнес-партнера на прізвище Лист і розпочав у 1884 р. виробництво цього замінича цукру на фабриці неподалік Магдебурга (Німеччина). Невдовзі в Європі працювало вже вісім подібних підприємств.

Винахід цього штучного підсолоджувала викликав серйозне занепокоєння серед цукрозаводчиків Німеччини, Австро-Угорщини, Російської імперії. Поступово, до 1902 р., національні лобісти у більшості країн Європи домоглися майже повної заборони продажу сахарину.

Дозволялася лише його реалізація у аптеках як харчової добавки. Вільно виробляти і продавати сахарин у торговій мережі дозволялося тільки в Нідерландах і Швейцарії.

Так чим же викликана така негативна реакція виробників цукру до сахарину? Якщо поглянути на вартість виробництва цього продукту, то не мало бути причин для хвилювання, вона вища ніж у цукру, але є один суттєвий нюанс, сахарин у 280–500 разів солодший за цукор. Саме це робило його на ринку дешевшим і відповідно затребуванішим. Його з задоволенням клали у чай або каву бідні верстви населення, виробники кондитерських виробів і солодких напоїв залюбки використовували цей підсолоджувач, так наприклад в Російській імперії його додавали навіть у квас. Також дієтологи довели, що сахарин не додає зайвої ваги, і це збільшило кількість поціновувачів.

Отже, на межі XIX–XX ст. батьківщина Вільгельма Телля стала центром контрабанди вищезгаданої речовиною. Цим незаконним бізнесом займалися мешканці містечок і сіл на швейцарсько-австрійському та швейцарсько-німецькому кордонах. Так, в 1912 р. Рада кантону Цюріх констатувала, що 1 тис. мешканців регіону жила за рахунок контрабанди сахарину до сусідньої Німеччини. Аналогічна картина була на кордоні з Австро-Угорською монархією. У австрійському містечку Капль, на кордоні зі Швейцарією, яке нині славиться як гірськолижний курорт, і до сьогодні збереглася група будинків під загальною назвою «Сахаринове селище», як нагадування про минулий контрабандний бізнес його мешканців.

Способи переміщення солодкого порошку були найрізноманітніші, від приховування під одягом, що дозволяло пронести максимум до 15 кг сахарину, до переховування у зливних бачках туалетів пасажирських потягів. Однак найоригінальніший метод – перевезення у трунах. Група контрабандистів вигадала схему, згідно з якою деякі мешканці Швейцарії заповідали поховати себе у прикордонному німецькому м. Констанц. Для багатьох людей остання воля небіжчика є беззаперечною до виконання, і потягнулися через кордон гроби, в яких замість покійників знаходився сахарин.

Для незаконного бізнесу використовували любі можливості, навіть спекуляцію на релігійних почуттях віруючих. Серед католиків добре відоме абатство у швейцарському містечку Айнзідельн, з XIV ст. центр поклоніння «чорної мадонни». Деякі місцеві ділки додавали сахарин у віск і робили свічки, які святили у місцевому монастирі і законно, як предмети релігійного культу, відправляли до Відня, там солодка контрабанда відокремлювалася від воску і продовжувала свій рух далі.

Треба зазначити, що на території Дунайської монархії знаходилося декілька великих центрів, які акумулювали цю контрабанду – Відень, Прага, Будапешт. Дані про подібні центри у Німеччині у нас наразі відсутні, але, провівши аналогію, можемо припустити, що великі міські центри могли використовуватися як хаби для цього «товару».

За зухвалість, аморальність і цинізм, що супроводжували сахарин під час його «подорожі» від виробника до споживача, журналісти прозвали його «білим демоном».

Треба зазначити, що далеко не вся солодка контрабанда залишалася у Німеччині та Австро-Угорщині, частина продовжувала свій шлях далі на схід і опинялася в межах Російської імперії.

Офіційно виробництво сахарину в монархії Романових не було під заборонаю, але виготовляли його у невеликій кількості лише на хімічному заводі у місті Прушкув неподалік Варшави. Відповідно, переважна частина солодкого порошку потрапляла у державу з-за кордону. Необхідно зауважити, що офіційно імпорт цієї речовини не знаходився під заборонаю, але ввізне мито було занадто високим. Так, у перші роки ХХ ст. воно складало 1 руб. 50 коп. за пуд брутто, а з 1906 р. – 5 руб. за фунт брутто! Один російський фунт дорівнював 409, 512037 грама. Тобто це надвисоке мито!

Легальним шляхом майже нічого не завозили. Більшість солодкого порошку потрапляло у Імперію нелегально. За даними Департаменту митних зборів Росії, лише в межах трьох губерній – Сувалкської, Плоцької та Ломжицької – з початку 1905 до середини 1908 р. затримали 285 пудів сахарину або 4646 кг. І це далеко не найбільші показники затримання цієї речовини, лише з травня по грудень 1908 р. російські митники та прикордонники затримали майже 300 пудів, або 4914 кг контрабандного сахарину. Після незаконного потрапляння на територію Російської імперії сахарин доправляли до Ковно (нині – Каунас), Варшави та Гродно звідки вони переміщувались вглиб держави. Митники у своїх звітах неодноразово зазначали, що великі партії сахарину намагалися провезти під виглядом різноманітних хімічних речовин. Так, наприклад, тільки протягом лютого 1904 р. через Харківську митницю зробили дві спроби нелегально завезти сахарин загальною вагою 1 пуд 30 фунтів, це близько 17 кг, під виглядом фосфорно-кислого натру, який використовується для створення емалі на керамічних виробках. Російське Міністерство фінансів визнавало, що затримання контрабандних партій сахарину має епізодичний характер і розміри проблеми, за припущенням міністра фінансів В. Коковцова, сягали 3–5 млн. рублів. Це недоотриманий акциз за цукор, який потіснив сахарин. Відповідно, згадуючи Третій закон Ньютона – «Дії завжди є рівна і протилежна протидія...» – держави Центральної і Східної Європи, що потерпали від навали «солодкого демону», мали щось протиставити цьому.

В Австро-Угорщині та Німеччині активно працювали поліція, митна служба, а в останній навіть створили Центральну службу нагляду за обігом синтетичних підсолоджувачів. У Російській імперії перший закон, скерований на протидію сахарину, прийняли 5 червня 1900 р., головною метою стало недопущення використання цієї речовини у виготовленні харчової продукції. За невиконання його норм накладалися різноманітні штрафи. Новий, суворіший закон затвердили у 1912 р., згідно з яким за

незаконне виробництво, контрабанду, реалізацію і використання сахарину у харчових продуктах посилювалося покарання – штраф від 100 до 1 тис. рублів або ув'язнення від двох місяців до шістнадцяти місяців. Однак потік солодкої контрабанди це не зупинило.

Так само були намагання вирішити дану проблему на міжнародному рівні. У 1909 р. скликали Першу міжнародну Паризьку конференцію, на якій підготували проєкт Міжнародної Конвенції про регламентування уживання сахарину. В лютому 1913 р. у Парижі скликала Другу міжнародну Паризьку конференцію з того ж самого питання, учасники напрацювали проєкт нової Конвенції, згідно з якою вони зобов'язувалися заборонити вживання сахарину та подібних йому речовин у продуктах та напоях. Виняток робився для продукції, виробленої для хворих на цукровий діабет. Утім, підписання документу затягувалося представниками Швейцарії та Нідерландів, які мали на своїй території декілька профільних підприємств, легально їх продукція реалізовувалася у США та Японії і нелегально у більшості країн Європи, зокрема у Центральній та Східній.

Проблему розв'язала Перша світова війна, коли, у зв'язку з продовольчою скрутою, у Європі дозволили використання сахарину.

Отже, ми побіжно розглянули причини популярності «солодкого демона» на межі ХІХ–ХХ ст. і можемо зазначити, що високі смакові якості продукту викликали попит на нього серед незаможних верств населення та представників харчового бізнесу. Однак, це спричинило незадоволення цукрових магнатів та державних фіскальних органів у країнах Центральної та Східної Європи і на противагу цьому викликало до життя масову контрабанду солодкого порошку. Що в свою чергу призвело до посилення антисахаринової законодавчої бази, адміністративних та карних заходів і обмежень. Проте ефект від цього був невеликий. Тільки з початком Першої світової війни і продовольчими труднощами, які виникли, перш за все в країнах Четверного союзу, зокрема в Німеччині та Дунайській монархії, дозволили вільне використання сахарину, і питання зійшло нанівець.

МИТНА СЛУЖБА ХОРВАТІЇ. ІСТОРІЯ ТА СУЧАСНІСТЬ

Ченцов Віктор Васильович

Університет митної справи та фінансів (м. Дніпро)

Митна система Хорватії має давню та складну історію, що пов'язана з її географічним розташуванням та політичними змінами на території країни.

У середньовіччі Хорватія була частиною Угорщини, і митний контроль здійснювався на кордонах з Словаччиною та Україною. У ХІХ ст., за існування Австро-Угорської імперії, Хорватія перебувала у митному союзі з Угорщиною, спільний митний кодекс було введено у 1868 р.

З 1918 року Хорватія стала частиною нової держави – Югославії. В період між двома світовими війнами митний контроль здійснювався на кордонах з Італією, Австрією та Угорщиною. Після Другої світової війни Хорватія стала частиною Федеративною Народною Республікою Югославії, і митний контроль здійснювався на кордонах зі Словенією, Боснією і Герцеговиною, Сербією та Чорногорією.

У 1991 р. Хорватія оголосила незалежність від Югославії і стала самостійною державою. У процесі становлення своєї митної системи Хорватія здійснювала співпрацю з Європейським Союзом та іншими державами.

Реорганізація митної системи Хорватії була проведена в кінці 90-х років ХХ століття і була спрямована на встановлення більш ефективної та прозорої митної системи, яка відповідала б міжнародним стандартам.

Основні етапи реорганізації митної системи Хорватії:

1. Утворення Державної митної служби (DMS) в 1992 році. Це був перший крок у створенні нової митної системи, яка забезпечувала відокремлення митного контролю від фіскального контролю.

2. Прийняття Закону про мито і митний тариф в 1994 році, який замінив старий митний закон, що діяв у попередні періоди.

3. Створення Центрального митного офісу (СМО) в 1995 році, який забезпечив ефективнішу організацію митних процедур та відділень митниці.

4. Утворення Державного митного комітету (DMC) в 1996 році, який відповідав за координацію та розвиток митної системи в Хорватії.

5. Відкриття нових митних постів на кордонах Хорватії в 1990-х роках, щоб забезпечити ефективний контроль за переміщенням товарів та пасажирів через кордони країни.

6. Впровадження сучасних технологій та інформаційних систем в митну систему Хорватії для забезпечення швидкої та ефективної обробки митних декларацій та зменшення можливості корупції.

Сьогодні митна система Хорватії є сучасною та ефективною, і вона забезпечує контроль за переміщенням товарів та пасажирів через кордон.

У 2013 році, Хорватія приєдналася до Європейського Союзу і прийняла спільний митний кодекс ЄС.

Митна служба Хорватії є важливою державною інституцією, яка забезпечує стягнення митних зборів, контроль за переміщенням товарів та пасажирів через кордон, а також здійснює захист економічних інтересів держави. Митна служба є підрозділом Міністерства фінансів Хорватії, яке здійснює керівництво та контроль за митною діяльністю в країні.

Митна служба Хорватії має значний вплив на розвиток економіки країни, оскільки вона забезпечує вільний рух товарів та послуг через кордони країни, а також забезпечує дотримання міжнародних стандартів та угод в галузі митної діяльності.

Також, митна служба Хорватії відіграє важливу роль у боротьбі зі злочинністю та нелегальною торгівлею, оскільки здійснює контроль за переміщенням наркотиків, зброї, контрабандних товарів та інших небезпечних речовин через кордон країни.

Спеціалізовані підрозділи митної служби Хорватії займаються різними аспектами митної діяльності, зокрема:

1. Служба безпеки – забезпечує захист митних кордонів та контроль за переміщенням товарів, зброї та наркотиків через кордони Хорватії.

2. Служба розшуку та ідентифікації – займається розшуком осіб, котрі порушують митні правила та законодавство, та забезпечує ідентифікацію осіб, які здійснюють незаконну діяльність.

3. Служба інтелектуальної власності – забезпечує захист прав на інтелектуальну власність, зокрема, авторських прав, торгових марок та патентів, та здійснює контроль за товарами, переміщенням яких порушують права на інтелектуальну власність.

4. Служба контролю за міжнародними транспортними операціями – здійснює контроль за виконанням митних процедур та захист митних правил під час міжнародних транспортних операцій.

5. Служба митного огляду – забезпечує контроль за переміщенням товарів через митний кордон, зокрема, здійснює митний огляд та перевірку вантажів, що переміщуються через кордон.

6. Служба митних операцій – забезпечує митне оформлення товарів та послуг, стягнення митних зборів та інші митні операції.

Кадровий потенціал митної служби Хорватії є важливим фактором для забезпечення ефективності та якості її діяльності. Згідно з офіційною статистикою, станом на кінець 2021 року в митній службі Хорватії працювало близько 4000 співробітників

Основним центром професійної митної освіти в Хорватії є Митний університет (Carinsko sveučilište), який є частиною Митної адміністрації Хорватії та входить до складу її організаційної структури. Університет забезпечує різні рівні навчання.

Отже, митна служба Хорватії є важливим елементом системи державних інституцій країни, який забезпечує контроль за переміщенням товарів та пасажирів через кордони країни та здійснює захист економічних інтересів держави.

MIĘDZYNARODOWY ZWIĄZEK PUBLIKACJI TARYF CELNYCH 1890–2012 – NAJSTARSZA POWSZECHNA MIĘDZYNARODOWA ORGANIZACJA WSPÓLPRACY CELNEJ

Czyżowicz Wiesław

Wyższa Szkoła Prawa i Administracji –Rzeszowska Szkoła Prawa (Rzeszów)

Celem wystąpienia jest przedstawienie znaczenia pierwszej, powszechnej międzynarodowej, międzyrządowej organizacji powstałej pod koniec XIX wieku dla upowszechnienia ułatwień w pokonywaniu tej najistotniejszej i najprostszej bariery celnej dla międzynarodowego handlu towarami jaką były i są taryfy celne – Międzynarodowego Związku Publikacji Taryf Celnych (*Union Internationale pour la Publication des Tarifs Douaniers - International Union for the Publication of Customs Tariffs*).

Podpisanie Konwencji i jej wejście w życie

W dniu 5 lipca 1890 r. przedstawiciele prawie 40 państw i ich kolonii podpisali w Brukseli Konwencję dotyczącą utworzenia Międzynarodowego Związku Publikacji Taryf Celnych oraz Regulamin Realizacji i Protokół Podpisu (*Convention concernant la création d'une Union internationale pour la publication des tarifs douaniers – Convention concerning the Creation of an International Union for the Publication of Customs Tariffs, Regulations for the Execution and Memorandum of Signature Done at Brussels on 5 July 1890.*)

Konwencja weszła w życie 1 kwietnia 1891 r. i miała pozostać w mocy przez następnych siedem lat. Jeżeli na 12 miesięcy przed upływem pierwszych siedmiu lat Konwencja nie zostałaby wypowiedziana, to Związek funkcjonował przez kolejny okres siedmiu lat i tak dalej, od jednego okresu siedmioletniego do drugiego. Przetrwał do 2012 r.

Krótką charakterystyka Konwencji

Omawiana Konwencja to bardzo krótki dokument, zawierający zaledwie 15 artykułów. Dołączono do niego, przepisy wykonawcze na mocy których utworzono Międzynarodowe Biuro dla Publikacji Taryf Celnych (*Bureau International des Tarifs Douaniers (BITD)*) i jego regulamin pracy oraz uzgodniono założenia budżetowe. Za utworzenie, utrzymywanie i funkcjonowanie tego Biura oraz mianowania jego pracowników i zabezpieczenia ich warunków pracy była odpowiedzialna Belgia. Depozytariuszem Konwencji było Ministerstwo Spraw Zagranicznych Królestwa Belgii.

Dyrektorem Związku był Wiceminister Spraw Zagranicznych tego kraju, zaś korespondencyjnym językiem urzędowym był język francuski.

Cele i zadania

Głównym celem powstania Związku było ułatwienie zarówno państwom – sygnatariuszom, jak i biznesowi korzystania z taryf celnych będących podstawą dla obliczania kosztów i przychodów z prowadzenia międzynarodowej wymiany towarowej.

Natomiast podstawowym zadaniem tej pierwszej powszechnej, wyspecjalizowanej w sprawach celnych, międzynarodowej międzyrządowej organizacji było zapewnienie szybkiej publikacji taryf celnych ze stawkami przypisanymi do danych pozycji, w poszczególnych krajach wspólnoty międzynarodowej oraz ich zmian.

Struktura i funkcjonowanie

W Międzynarodowym Związku Publikacji Taryf Celnych nie istniała tradycyjna struktura organizacji, charakterystyczna dla podobnych organizacji (np. Zgromadzenie Ogólne, Rada, Komisja, etc.). Związek funkcjonował w oparciu o działalność Biura dla Publikacji Taryf Celnych z siedzibą w Brukseli, które składało coroczne sprawozdania z działalności państwom członkowskim.

Kraje członkowskie były zobowiązane nie tylko do wnoszenia składek, ale i do corocznego przedkładania pakietu dokumentów specjalnych takich jak: krajowe przepisy celne i taryfy celne; dekrety rządowe w sprawie ich zmian; normatywne instrukcje ministerialne i okólniki dotyczące stosowania taryf celnych lub klasyfikacji nowych towarów; teksty międzynarodowych dwustronnych umów handlowych, konwencji międzynarodowych i przepisów krajowych bezpośrednio związanych z taryfami celnymi.

Służyło temu publikowanie specjalnego biuletynu zatytułowanego *Bulletin International des Douanes (Organe de l'Union Internationale pour la Publication des Tarifs Douaniers)* wydawanego przez Biuro dla Publikacji Taryf Celnych. Biuletyn publikowany był w 5 językach – francuskim, angielskim, hiszpańskim, włoskim i niemieckim. Był on dystrybuowany wśród państw członkowskich w ilościach uzależnionych od składek członkowskich opłacanych w parytecie złotym franków belgijskich. Ich wartość z biegiem lat ulegała zmianie co spowodowało konieczność nowelizacji Konwencji. W związku z tym w 1949 r. podpisano Protokół zmieniający Konwencję i jej załączniki.

Biuletyn, w formie skoroszytów wymiennokartkowych, był podstawowym nośnikiem informacji o taryfach celnych państw członkowskich. Jednak już w początkach XXI wieku zaprzestano publikacji papierowych i rozpoczęto publikację Biuletynu na nośniku elektronicznym – płytach CD.

Schylek i rozwiązanie Międzynarodowego Związku Publikacji Taryf Celnych

Proces rozwoju gospodarki elektronicznej, przechodzenie państw członkowskich konwencji na publikowanie narodowych regulacji celnych, w tym i taryf, w Internecie spowodował eliminację potrzeby dalszego istnienia tej organizacji.

Od 1 kwietnia 2010 r. Belgia przestała być członkiem tej organizacji. Po roku utrzymywania Biura, na wniosek Ministra Spraw Zagranicznych Belgii, Rada Ministrów tego kraju zaproponowała, w drodze procedury pisemnej, pozostałym państwom członkowskim wypowiedzenie Konwencji z dniem 30 marca 2012.

Znaczenie Międzynarodowego Związku Publikacji Taryf Celnych

Międzynarodowy Związek Publikacji Taryf Celnych i jego Biuro dla Publikacji Taryf Celnych odegrały niezwykle istotną rolę w historii rozwoju międzynarodowych międzyrządowych powszechnych organizacji wyspecjalizowanych w sprawach celnych.

Przez ponad pół wieku, do czasu powstania GATT'47 i Rady Współpracy Celnej, była to jedyna organizacja pozwalająca na upowszechnienie narodowych taryf celnych, a dzięki publikacji ich w językach kongresowych, ułatwiająca prowadzenie biznesu związanego z międzynarodowym handlem towarami.

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОДАЖУ СКЛА І ВИРОБІВ ЗІ СКЛА БЕЛЬГІЙСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ КОСТЯНТИНІВКИ НАПРИКІНЦІ ХІХ – НА ПОЧАТКУ ХХ ст.

Новосельський Андрій Михайлович

Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля (м. Київ)

Наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. серед найактивніших європейських інвесторів, котрі вкладали кошти в розвиток промисловості на півдні України, були бельгійці – піддані Королівства Бельгія, для яких одним з пріоритетних напрямків було виробництво скла. Біля станції Костянтинівка Катеринославської губернії були збудовані заводи, що належали організованим в Бельгії акціонерним товариствам, а саме

скляний і пляшковий товариства «Скляних заводів на Дінці» (Societe des Verreries de Donetz) і дзеркальний анонімного товариства «Дзеркальних заводів на Півдні Росії» (Societe anonyme des Glaceries du midi de la Russie) (надалі скорочено – товариство Скляних заводів і товариство Дзеркальних заводів). Завдяки чому у Костянтинівці склався комплекс бельгійського скляного виробництва, єдиний подібний в Україні.

Скло – один з найпоширеніших тогочасних матеріалів, що мав широкий попит в господарстві і побуті. Скляний і пляшковий заводи починають виробництво і продаж власної продукції з 1897 р., дзеркальний – 1900 р. На різних етапах діяльності товариства Скляних заводів до асортименту входили віконне бемське скло, кольорове скло, скло гнуге для ліхтарів, пляшки, аптекарські склянки, скляні ізолятори, скляна черепиця тощо. При цьому основною продукцією залишались для скляного заводу віконне бемське скло різної товщини, як то одинарне, полуторне, потрійне. Для пляшкового – пляшки монопольні та комерційні чотирьох кольорів: напівбілого, темно-зеленого, світло-зеленого, жовтого. Дзеркальний завод відповідного товариства виробляв переважно лите дзеркальне скло великих розмірів, а також потовщене скло для ілюмінаторів, скло водовказівне Клінгера для парових котлів.

Серед головних замовників продукції бельгійських скляних підприємств Костянтинівки різного роду діяльності акціонерні товариства, численні міністерства і відомства, які купували продукцію для власних виробничих потреб, залізниць тощо. Крім збуту продукції безпосередньо від виробника до замовника, дирекцією (знаходилась у Костянтинівці) організована мережа представників з продажу. Як мінімум, у 1913 і 1916 роках це такі міста, як Харків, Катеринослав, Одеса, Таганрог, Варшава, Тифліс, загалом до 20-ти в різних губерніях.

Для потенційних клієнтів дирекція Скляних заводів передбачила прейскурант. На сьогодні відомо декілька видань різних років. Перше з відомих 1909 р. (на жаль, в наявності не повне), а щодо останнього на сьогодні є лише згадка, що 1917 р. Головний зміст прейскурантів (зокрема, відображений у повній назві) – це таблиці вартості віконного скла, в залежності від розмірів, кількості тощо. Також є відомості щодо іншої продукції скляного заводу, виробничих потужностей тощо (товариство з 1911 р. розширило назву, додавши хімічне виробництво). Як повідомляла реклама, «прейскуранти та докладні кошториси на запит».

Представники з продажу зазначались як повним переліком на окремій сторінці власних прейскурантів, так і поодиноці у відповідних рекламних повідомленнях на сторінках різних газет, статистично-довідкових видань. Серед іншого вказувались адреса, телефон, пошта. Щодо преси, наприклад, одною з перших була реклама 1897 р., де вказувалось, що представником товариства Скляних заводів для Полтавської губернії є Фроєм Гершкович Сандомирський у Кременчуці. «Адреса: Паровий лісопильний завод». Уже на цьому етапі діяльності скляного заводу пропонували чималий асортимент віконного скла: бемське одинарне, полуторне, подвійне, біле, матове, візерунчасте, гофренне та кольорове.

У справі збуту власної продукції товариство Дзеркальних заводів діяло згідно з умовами Дзеркального синдикату (куди входили чотири товариства), приєднавшись до нього на відповідних умовах. Наприклад, влітку 1905 р. товариство через пресу сповіщало, що з питань продажу слід звертатись до Головної контори, а також, що «єдиний представник з продажу їх виробництва у Київському районі» Олександр Альтшиллер. Крім Костянтинівки, товариству Дзеркальних заводів з 1909 р. належав завод у Радомі, виняткове право продажу спеціальних виробів зі скла якого прийняло за домовленістю товариство Скляних заводів, про що вказане товариство повідомляло у прейскуранті, рекламі тощо. Мали місце і випадки, коли звертались до одного і того ж представника. Зокрема, у Харкові за адресою вулиця Рибна № 28 знаходився власний склад товариства Скляних заводів, з якого «представники І. Констебль і Ко» пропонували бемське і дзеркальне скло.

Значну роль у збуті відігравала залізниця. Всі товари вантажили у вагони, котрі доходили до станції призначення без перезавантаження, що дуже важливо для такого товару, як скло і пляшки. Відправляли зі станції Костянтинівка.

КОМІСІЯ ІНСПЕКТОРІВ АКЦІОНЕРНИХ СТРАХОВИХ ТОВАРИСТВ: ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНЦІЇ У СТРАХУВАННІ НА ПОЧАТКУ ХХ ст.

Ніколайчук Дмитрій Олександрович
Інститут історії України НАН України (м. Київ)

На початку ХХ ст. акціонерні страхові товариства об'єдналися для координації діяльності у страховій сфері. Такою формою об'єднань стали постійні інспекторські комісії страхових товариств, які підпорядковувалися Загальним зборам голів акціонерних страхових товариств, що входили у склад конкретної комісії. На території українських губерній Російської імперії такі комісії функціонували у Києві, Одесі, Харкові.

Окремим аспектом роботи об'єднань акціонерних страхових товариств були спільні дії у стримуванні конкурентів. Значні успіхи у цій сфері були як у київській, так і у одеській комісії, які спільними кроками намагалися зайняти провідні позиції зі страхування у регіоні. У зв'язку із недостатньою кількістю джерел нам не вдалося дослідити заявлену проблематику у діяльності Харківської комісії інспекторів страхових товариств.

1909 р., у зв'язку із зменшенням тарифу зі страхування майна Бессарабським губернським земством, акціонерні страхові товариства значно втрачають позиції серед клієнтів й обирають стратегію страхувати переважно ті будівлі, які земство «не приймає на страхування, вважаючи їх мало бажаними». При цьому Одеська комісія рекомендує всім

товариствам-членам відмовитися від прийняття у страхування сільськогосподарську продукцію від тих осіб, чиї будівлі застраховані у земствах, але такий крок, на думку комісії, мав дати результат у випадку дотримання рекомендації всіма товариствами.

У липні 1915 р. у вигляді експерименту лише для міст Полтавської губернії, де страхові товариства комісії значно поступалися земському страхуванню, Київська комісія (далі – ККІ) вводила новий тариф, який повністю співпадав із тарифами полтавського земства. Страховим агентам акціонерних страхових товариств, які працювали у Полтавській губернії, було роздано віддруковані тарифи полтавського земства із приміткою, «що акціонерні товариства приймають страхування будівель за ставками земського тарифу з певними надбавками в 20, 30 і 50 %». ККІ вважала, що таким заходом буде припинено боротьбу «на пониження» між двома конкуруючими організаціями, а ставки на страхування будуть відповідати реальному співвідношенню з рівнем пожеж у місті. Такі кроки інспекторських страхових комісій з точки зору економічної стратегії були практичними й ще раз засвідчили ефективність та дієздатність страхових об'єднань, які функціонували за демократичними принципами. Важливою складовою діяльності комісій відносно інших страхових товариств була спільна робота з вивчення та аналізу страхового ринку, роботи товариств, що не входили до їхнього складу. У зв'язку з цим, інспекторські комісії періодично здійснювали зріз ринку і у повній мірі володіли станом справ у регіоні. Це і рівень конкуренції, і встановлення причин успішності/збитковості страхових установ, у тому числі і конкурентів (акціонерних, земських, товариств взаємодопомоги). У Держархіві Київської обл. зберігся детальний аналіз роботи Херсонського товариства взаємного страхування, Кишинівського товариства взаємного страхування від вогню, які перебували у регіоні діяльності ОКІ. Інспектор від комісії здійснив детальний аналіз роботи товариств: статут, фінансовий звіт, об'єкти та географія страхування, конкурентоспроможність серед інших страхових установ, результати страхових операцій.

Такий алгоритм звітності простежується у документації ККІ, що засвідчує професійність у виконанні своїх функцій об'єднуючими організаціями.

Членам комісії доручалися завдання зі збору інформації про діяльність всіх конкуруючих страхових товариств регіону. Подаємо практично без змін список доручень для членів київської комісії: О. Кістяковський – земське страхування Київської, Волинської, Подільської, Полтавської губерній; Товариства взаємодопомоги землевласників Київської, Подільської та Волинської губерній; В. Немирич – міські товариства взаємодопомоги Житомира, Білої Церкви, Чернігова, Новозибкова; Е. Піотровський – міські товариства взаємодопомоги Василькова, Кролевця, Київське товариство взаємного страхування цукрових та рафінадних заводів; О. Агроскін – міські товариства взаємодопомоги Черкас, Полтави; О. Ноткін – міські товариства

взаємодопомоги Кременчука, Стародуба, Новгород-Сіверська; М. Колосовський – Роменське міське товариство взаємодопомоги; Р. Страсбургер – Рівненське міське товариство взаємодопомоги, страхування Чернігівського губернського земства. Як бачимо, до уваги бралися всі товариства, у тому числі і товариства взаємодопомоги таких невеликих повітових міст, як Стародуб чи Новозибків, географія яких зазвичай обмежувалася територією міста. До комісій інспекторів також надходила і статистична інформація щодо діяльності інших страхових установ (зокрема, земських): фінансові звіти, постанови губернських земських зборів, інші статистичні дані про роботу земського страхування. Варто зауважити, що ведення страхової статистики самими ж земствами було не на високому рівні, й останні часто могли користуватися відкритою інформацією, зібраною акціонерними товариствами.

Про сферу інтересів та глибину знань страховиків, які входили до складу об'єднаних комісій, досить яскраво говорить той факт, що останні не просто оцінювала теперішній стан справ, а й здійснювали зріз ефективності роботи всіх товариств у проблемних регіонах упродовж певного періоду. Так, упродовж грудня 1909 – лютого 1910 рр. на чотирьох засіданнях київської комісії розглядалося питання про надмірну збитковість серед акціонерних страхових товариств м. Кременчук, а у липні 1914 р. з метою перевірки страхових оцінок й рівня збитковості у місті ККІ зобов'язала страхові товариства, які мають застраховане майно у Кременчуці, надіслати у комісію списки всіх страхувань, кількість пожеж (збитковість) за 5 років, всі статистичні дані зі страхування. Згідно з протоколами загальних зборів членів ККІ, остання, на відміну від одеської комісії, проводила значно більше оглядів міст/губерній й частіше робила оцінки роботи інших страхових установ у регіоні своєї діяльності, що, на наш погляд, було пов'язано із меншим рівнем розвитку страхової справи на Півдні України.

Отже, на початку ХХ ст. в Україні функціонувало особливі за своєю формою об'єднання, які здійснювали координацію спільних дій її членів для створення сприятливих умов роботи.

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ

Кіналевська Анастасія Олексіївна

Нововолинський електромеханічний фаховий коледж (м. Нововолинськ)

Чорногор Наталія Сергіївна

Нововолинський електромеханічний фаховий коледж (м. Нововолинськ)

Термін «управління» – це всеосяжне поняття, що включає в себе всі дії і всіх осіб, що приймають рішення, у які входять процеси планування, оцінки, реалізації проекту і контролю. У деякому значенні планові й оперативні рішення нерозрізнені, характерною ознакою служить лише порядок їхнього проходження. Будучи не в силах справитися зі складними і важкими проблемами, ми схильні замінити їх легшими.

Класична школа управління вчить, що необхідними умовами забезпечення успішної роботи компанії є: вдале формулювання системи цілей компанії, чітке доведення її до кожного працівника, мотивація персоналу на основі оцінки внеску кожного працівника в досягнення поставлених цілей.

Власне, теорія управління як наука виникла наприкінці позаминулого століття і з тих пір перетерпіла значні зміни.

Причому саме поняття «наукове управління» вперше узвичаїв не Фредерик У. Тейлор, який по праву вважається родоначальником теорії управління, а представник американських фрахтових компаній – Луїс Брандейс у 1910 р. Згодом і сам Тейлор широко користався цим поняттям підкреслюючи, що «управління це справжня наука, що спирається на точно визначені закони, правила і принципи».

Пізніше Лютер Г'юлик, теоретик в області управління 30-40-х років, заявив, що управління стає наукою, тому що воно систематично вивчає явища, згруповані в різні теорії, і тому що «прагне на системній основі зрозуміти, чому і як люди систематично працюють разом для досягнення визначених цілей і для того, щоб зробити ці системи співробітництва кориснішими для людства».

Дана наукова робота містить опис еволюції управлінської думки – особлива увага приділяється класичній школі управління; показано, як розвивалося управління, перш ніж воно сформувалося в систематизовану наукову дисципліну і професію. Не існує ніяких універсальних прийомів чи твердих принципів, які б робили управління ефективним. Існують, однак підходи, що допомагають керівникам підвищити імовірність ефективного досягнення цілей організації. Кожний з розглянутих нижче підходів вніс помітний вклад у розуміння управління й організації.

Розвиток наукової дисципліни не був серією послідовних кроків уперед. Скоріше, було кілька підходів.

Світ стає ареною швидких змін. Усе більш частими і значними ставали науково-технічні нововведення, й уряди почали усе більш рішуче визначатися у своєму відношенні до бізнесу. Ці й інші фактори змусили представників управлінської думки глибше усвідомити існування зовнішніх стосовно організації сил. Для цієї мети були розроблені нові підходи.

До теперішнього часу відомі чотири найважливіших підходи, що внесли істотний вклад у розвиток теорії і практики управління.

Процесний підхід розглядає управління як безупинну серію взаємозалежних управлінських функцій.

У системному підході підкреслюється, що керівники повинні розглядати організацію як сукупність взаємозалежних елементів, таких як люди, структура, задачі і технологія, що орієнтовані на досягнення різних цілей в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Ситуаційний підхід концентрується на тому, що придатність різних методів управління визначається ситуацією. Оскільки є чимало факторів як

у самій організації, так і в навколишнім середовищі, тому не існує єдиного «кращого» способу керувати організацією. Найефективнішим методом у конкретній ситуації є метод, що найбільше відповідає даній ситуації.

У першій половині двадцятого століття одержали розвиток чотири школи управлінської думки. Хронологічно вони можуть бути перераховані в такому порядку:

- школа наукового управління;
- адміністративна школа;
- поведінкова школа;
- кількісна школа.

Виникнення управління пов'язано з необхідністю досягнення цілей, які неможливо досягти поодиночі. Це були, насамперед, господарські, оборонні й інші цілі, що вимагали спільних дій людей, поділу функцій між ними і координації колективу.

У доісторичну епоху виникли мисливські племена, скотарські кочові племена, землеробські громади. Ці три способи пропонували поділ людей на дві групи: на тих, хто зайнятий трудовою діяльністю, і на тих, хто керує ними. Між цими двома групами почали складатися певні відносини – відносини управління. Наступним етапом розвитку управління стало утворення апарату держави.

Один з найбільших дослідників історії управління Л. Маморорд охарактеризував даний етап у своїй роботі «Міф машини». Для цього етапу характерне створення апарату управління в державному масштабі з чіткими поділом праці, командною ієрархією, стандартизацією, проектуванням і плануванням.

Державотворення істотно розсунуло границі людських можливостей. Воно також обумовило і виникнення міст. Черпаючи ресурси з великої розмаїтості людських здібностей, місто створило ефективний засіб організації управління, заснований на найбагатшому ансамблі кваліфікацій, здібностей та інтересів.

Однак при своєму різноманітті форм міського самоврядування міста не могли замінити собою державу, тому що задачі управління міста і держави не ідентичні, і міста-держави виявилися дуже тендітними організаціями.

Наступним етапом є розвиток управління, пов'язаний з виникненням і поширенням християнства. Новими соціальними інструментами стають бенедиктинські монастирі, що являли собою невеликі групи людей, котрі сприймали працю за завітом святого Бенедикта Нурсійського не як проклин раба, але як моральний і релігійний обов'язок вільної людини. У цих монастирях зберігалася і влада, і дисципліна, і субординація. Але приналежність до монастиря була добровільною, контакти були особистими, фізичні й інтелектуальні заняття були ретельно продумані й організовані по чинах. Бенедиктовці розуміли, що навіть найбагородніша праця притупляє думки і почуття. Тому вже до XI сторіччя створили і широко використовували енергетичні машини, що полегшували працю.

Бенедиктовська система показала, як ефективно може бути виконана будь-яка робота, коли вона упорядкована, коли примуси замінюють співробітництвом, коли використовуються всі здібності людини.

Розвиток теорії управління і насамперед управління людьми в процесі виробничої діяльності описується авторами з різних позицій. Наприклад, Р. Скотт, розглядаючи теорію управління в розвитку з двох точок зору: з погляду закритої і відкритої систем і з погляду раціонального і соціального факторів, – виділив чотири етапи в розвитку теорії і практики управління. Під відкритою системою він розумів систему, що сприймає і реагує (на відміну від замкнутої) на зовнішні впливи, будь то зміна цін на сировину, жорсткість конкурентної боротьби або інші фактори.

Раціональний же фактор управління, у протигагу соціальному, зводить роль людини в процесі виробництва до простого механізму, віддаючи пріоритет чисто технічним аспектам.

Виділені Р. Скотом чотири етапи досить вдало конкретизуються і доповнюються класифікацією А. Сіладї, що характеризує теорії управління на тлі еволюції середовища (насамперед, науки і промисловості), а також управлінським континуумом Клода Ст. Джоржа-молодшого.

З початку століття (тобто моменту зародження теорії управління) і до 60-х років принципи управління були побудовані за закритим типом. Інакше кажучи, керівників мало цікавили проблеми, що виникають за межами підприємств, а саме: конкуренція, питання збуту й інші зовнішні проблеми. Робота фірми розглядалася з погляду закритої системи.

На таких засадах дотепер базувалася управлінська діяльність і в нашій країні.

Лише з розвитком суспільства, ускладненням продукції, що випускається, зростагням наукомістких виробництв управлінська наука стала підходити до вирішення виникаючих проблем виходячи з тієї обставини, що робота фірми багато в чому обумовлена зовнішнім середовищем.

У своєму розвитку управлінська думка прийшла до розуміння того, що одержання максимального прибутку можливо лише при збігу інтересів і цілей фірми з інтересами виконавців, тобто робітників і службовців, що, своєю чергою, привело до зсуву раціоналізму в бік орієнтації на людський фактор.

ВІЙНА ТА ПОДАТКИ: ІСТОРИЧНИЙ ЕКСКУРС

Мацука Вікторія Миколаївна

Маріупольський державний університет (м. Київ)

Сьогодні слово «війна» має болючий відгук у серцях усіх українців. Наша країна відчайдушно протистоїть російській агресії, і ми всі віримо, що перемаємо. Наші збройні сили здатні здобути цю перемогу для нашого народу, але фінансові аспекти війни не менш важливі.

Звернімося до історії. На початку ХХ століття, у процесі підготовки до Першої світової війни та після її початку, уряди почали запроваджувати щороку все більше податків, головним чином через збільшення прибутків або прибуткових податків. У Великобританії загальне оподаткування зросло в сімнадцять разів між 1905 і 1919 роками. Це не враховує державний борг (який зріс у десять разів під час війни) і приховані податки, накладені інфляцією. Сполучені Штати, які раніше пишалися відсутністю податку на прибуток, були змушені запровадити його перед війною, у 1913 році. Кілька попередніх спроб оподаткувати прибутки американців були визнані неконституційними Верховним судом США, але врешті-решт він капітулював. Лише Німеччина, яка довго готувалася до війни і накопичила великі золоті запаси, не підвищувала податки, оскільки влада не хотіла викликати невдоволення громадян. Наслідки цього були неприємні, особливо для німців загалом. Адже війну було програно: згідно з Версальським договором і давнім принципом «переможений стає загарбником», Німеччина повинна була виплатити союзникам астрономічну суму в 132 мільярди марок. Очікувалося, що борг буде погашений у кращому випадку лише у 1988 році, але фактично був погашений у 2010 році.

Якщо оцінювати через призму державних витрат і джерел фінансування цих витрат, Друга світова війна стала ідеологічним продовженням Першої світової війни. Сполучені Штати витратили на війну приголомшливі 321 мільярд доларів як на власні війська, так і на війська своїх союзників, включаючи Радянський Союз і британську програму ленд-лізу, з яких майже 50 відсотків становили податки. Під час війни кількість американців, котрі платять прибутковий податок, зросла до 75 відсотків, і переважна більшість громадян вважали, що податки, сплачені уряду, є достатніми.

У Німеччині ситуація була прямо протилежною. Нацисти прийшли до влади після Великої депресії, спричиненої значною мірою наслідками світових війн. Післявоєнний демократичний уряд вивчив уроки минулого, мало позичав і намагався наповнити скарбницю податками. Німці були незадоволені цим і попросили альтернативу. Нацисти виявилися популістами: обіцяли знизити податки перед виборами, але, прийшовши до влади, встигли забути цю обіцянку.

Німці ретельно готувалися до систематичного пограбування єврейського суспільства. Уже в 1934 році вони почали ухвалювати закони, що вимагали від євреїв реєструвати всі активи, як німецькі, так і іноземні (усі активи конфіскувалися за відмову їх декларувати). Коли всі декларації були подані, президент Рейхстагу Герман Герінг увів 20 % податок на всі ідентифіковані товари. Кожен повинен заплатити ціну, навіть той, хто залишає країну. У той же час велика кількість чиновників грабувала будинки євреїв, які емігрували або потрапили в концентраційні табори, і продавала конфісковане майно з аукціону.

Звичайно, ми не можемо забути британців, які дуже постраждали під час війни і тому були змушені шукати кошти, щоб захистити свою країну та відбудувати її після війни. Між 1941 і 1947 роками податки зросли втричі. Країна не могла їх скоротити: були необхідні кошти на ремонт зруйнованих і пошкоджених німецькими бомбами будинків (до 2 млн, з них 60 % у Лондоні).

Закінчення Другої світової війни подарувало світові новий парадокс: якщо за всі попередні війни платили переможені, то ця війна мала протилежні наслідки. Борг Німеччини був анульований у 1953 році, тоді як Великобританія виплатила свій останній борг Сполученим Штатам і Канаді у 2006 році.

Справді, дві світові війни запровадили нові способи роботи «великого уряду». Вони змогли запровадити як прямі податки (податки на прибуток), так і непрямі податки (державний борг та інфляцію) з невеликим контролем і протидією, посиляючись на військові та післявоєнні потреби країни. Дуже важливим у даному випадку був суспільний договір, згідно з яким американці та англійці погоджувалися ввести обтяжливі податки та мріяти про перемогу та реставрацію.

Мораль цієї історії полягає в тому, що кількість джерел фінансування війни завжди обмежена. Уряди можуть надавати військову силу шляхом оподаткування, друкування грошей або запозичень. І на сьогоднішній день цивілізований світ практично заблокував можливість російського агресора позичати гроші, а також наклав кілька санкцій на його економіку, тож через деякий час йому також доведеться відчувати наслідки зменшення податкових надходжень.

Водночас Україна отримала величезну допомогу і безповоротні кредити. Наша проблема полягає в тому, що в сучасних українських реаліях будь-яке підвищення податків вже не може призвести до реального збільшення надходжень до бюджету. Тому наша влада повинна розглядати альтернативні джерела фінансування оборони та відбудови країни. І, можливо, знадобиться розробити методи, яких раніше не було в історії людства.

НІМЕЦЬКА ДЕЛЕГАЦІЯ В УКРАЇНІ: СКЛАД І КЕРІВНИЦТВО (ЛЮТИЙ–БЕРЕЗЕНЬ 1918 р.)

Малиновський Борис Володимирович

*Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького
(м. Черкаси)*

9 лютого 1918 року Україна та країни Четверного союзу – Австро-Угорщина, Болгарія, Німеччина й Османська імперія – уклали договір про припинення війни. Одне з положень мирного договору передбачало відновлення міждержавної торгівлі. Умови торгових відносин між Австро-Угорщиною, Німеччиною й Україною мали бути визначені на переговорах

у Києві. Для участі в них з боку Німеччини 12 лютого 1918 року була утворена Німецька делегація в Україні (Deutsche Ukraine-Delegation). Ця інституція мала поєднувати функції фахової групи для ведення торгових переговорів і німецького дипломатичного представництва.

Головою Делегації імператор Вільгельм II 21 лютого 1918 року призначив барона Альфонса Мумма (Mumm Freiherr von Schwartzstein, 1859–1924), колишнього німецького посла в Китаї та Японії. 9 березня він отримав також повноваження чільного дипломатичного представника Німеччини в Україні («тимчасовий дипломатичний представник при українському уряді»). Основною сферою діяльності Мумма в УНР мала стати дипломатія. Власне ж ведення торгових переговорів було покладене на Фрідріха Брауна (Edler von Braun, 1863–1923), унтер-статс-секретаря Військової продовольчої служби, президента Імперської господарської ради.

До складу Делегації увійшли представники імперської зовнішньополітичної служби, верховного командування, пруського Військового міністерства та відомств, відповідальних за управління економікою Німеччини під час війни. Як члени Делегації ці урядовці були підпорядковані її голові Мумму й одночасно своїм відомчим керівникам. Провідну роль серед членів Делегації відігравали генеральний консул Німеччини в Україні Фріц Тіль (Thiel, 1863–1931), а також господарчі експерти Карл Мельхіор (Melchior, 1871–1931), юрист і фінансист, банкір, та Отто Відфельдт (Wiedfeldt, 1871–1926), економіст і дипломат, майбутній посол Німеччини в США.

Першим серед членів делегації 5 березня 1918 року до Києва приїхав майор Теодор Міхеліс (Michelis), співробітник пруського Військового міністерства. 12 березня до Києва прибув Мельхіор, 14 або 15 березня – Мумм і Тіль, 23 березня – решта членів Делегації. В наступні дні розпочались торгові переговори з УНР.

ЗАРОДЖЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

Панченко Ольга Дмитрівна

Ніжинський агротехнічний інститут

Національного університету біоресурсів і природокористування України

(м. Ніжин)

Зародження податку на додану вартість (ПДВ) пов'язують із двома постатями. Першим є Вільгельм фон Сіменс, котрий запропонував його як спосіб вирішення проблеми «каскадних податків», за якого на кожному виробничому й розподільчому етапі окремі податки створюють ринок та приводять до зростання цін для споживачів.

Другий відомий реформатор – американський політик і економіст Томас С. Адамс після закінчення Першої світової війни для підтримання й розвитку

економіки США пропагував податкове реформування шляхом створення нового типу податку на споживання, який він назвав модифікованим податком з продажу. Адамс вважав, що втрачений дохід від скасування податку на надприбуток можна було б замінити оподаткуванням виробників, оптовиків і роздрібних торговців у формі вартості, доданої підприємствами в процесі виробництва, розповсюдження та продажу певних товарів. Вирішальним нововведенням економіста було використання «кредиту або відшкодування» для визначення точного податкового зобов'язання, одночасно запобігаючи подвійному оподаткуванню.

Запровадження ПДВ в Європі відбувалося повільно. Перші пропозиції щодо цього були зроблені у Франції в 1920-х роках. Фактично його почали застосовувати в 1948 р. до стадії виробництва без нарахування на капітальні товари, а у 1954 р. ПДВ перетворили на сучасний споживчий податок. Цього року країна також поширила даний податок на оптову торгівлю, а в 1968 р. – на роздрібну. Французам знадобилося трохи більше двох десятиліть, щоб пройти процес трансформації від податку з продажу до системи ПДВ і швидко підвищити власну конкурентоспроможність у Європі та в міжнародній торгівлі. Цей процес реформування мав значний вплив на решту Європи. Зокрема, інші європейські країни мали негативні конфлікти, такі як переорієнтація торгівлі, нерівномірність податкового навантаження тощо, через відмінності в податкових системах між ними. Щоб вирішити конфлікти, Європейське економічне співтовариство (ЄЕС) почало займатися цими питаннями і спонукало решту країн-членів Європейського співтовариства запровадити ПДВ. Нині це є однією з обов'язкових умов членства в Європейському Союзі.

Після основної реформи податкової системи Китаю в 1994 році податок на додану вартість був найважливішим податком у податковій системі Китаю. Він мав зменшити економічний ризик надмірних інвестицій того часу. Однак із розвитком економіки Китаю ця податкова система, яка стримує корпоративні інвестиції, здається дещо несвоечасною. Тому після пілотного впровадження в окремих регіонах у 2004 та 2007 роках у 2009 р. уряд Китаю запровадив реформу ПДВ по всій країні, щоб усунути проблеми, спричинені продуктивною системою податку, прийнятою китайським урядом у податковій реформі 1994 року.

В Україні ПДВ почали застосовувати в 1992 р., у 1997 р. запроваджено податкові накладні, а в 2011 р. створено єдиний реєстр податкових накладних у вигляді електронних документів. Протягом 1997–2011 рр. він регулювався Законом України «Про податок на додану вартість», а з 2011 р. – Податковим кодексом України.

Отже, зародження ПДВ у всіх країнах відбувалося по-різному. Нині податок на додану вартість запроваджено в 160 країнах, зокрема в країнах ЄС його застосування є обов'язковим.

ЛЕНД-ЛІЗ У СРСР: ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗДІЙСНЕННЯ

Фрадинський Олександр Анатолійович

Хмельницький національний університет (м. Хмельницький)

Серед заангажованих дослідників та у популярній історичній публіцистиці неодноразово трапляються нічим не підкріплені думки, що за поставки по ленд-лізу СРСР платив золотом та життями своїх солдат. Слід визнати, що поставки імпортованих вантажів оплачувалися СРСР не лише золотом, але й іншими товарами – хромовою і марганцевою рудою, іридієм, платиною, паладієм, сріблом, лісоматеріалами, ікрою бочковою, крабовими консервами, китовим вусом і навіть ганчір'ям, щетиною та кінським волосом. Дослідники та публіцисти, які наполягають на фактах оплати золотом, свідомо чи несвідомо забувають (або не знають), як мінімум, про кілька випадків, коли оплата повинна була проводитись:

1. При здійсненні поставок у період, що передував початку дії ленд-лізу для СРСР (так званий, «пре ленд-ліз»), тобто до жовтня 1941 року, коли радянська влада здійснювала закупівлю американського озброєння та стратегічних матеріалів і сировини за кошти і кредитні ресурси.

2. Закупівлі відбувалися не лише за посередництва американських урядових структур, але й напряму, коли радянський господарюючий суб'єкт купував товар у американської комерційної структури (або ж навпаки). В такому випадку розрахунок теж здійснювався на основі грошей, а закуплений вантаж не вважався ленд-лізівським, але вважався імпортом.

3. Частина вантажів, особливо наприкінці 1945 року, отримувалася із США на основі Кредитної угоди від 15 жовтня 1945 року, якою передбачалися поставки різноманітного промислового устаткування і матеріалів, необхідних для відновлення зруйнованої радянської економіки.

Слід нагадати, що відповідно до принципів здійснення ленд-лізу, якщо країна-реципієнт допомоги виявляла бажання залишити у себе поставлені вантажі, то вона повинна була оплатити їхню вартість із врахуванням зносу. Для СРСР, якому потрібно було відбудувати господарство, вкрай необхідними були американські верстати і промислове обладнання, автомобілі і трактори тощо.

Питання оперативного виділення кредитів з боку США було складним, оскільки потребувало погодження в американському Конгресі та формування позитивного бачення у американському суспільстві. Тому на зустрічі президента Рузвельта та радянського посла К. Уманського, коли останній заявив про необхідність отримання кредиту у 140 млн дол. США для оплати найважливіших замовлень, було вирішено, що американський уряд викупить через Амторг радянські золото, марганець, хром, азбест, платину та інші наявні матеріали й виплатить Амторгу аванс під майбутні закупівлі в сумі 50 млн дол. США. У листопаді 1941 року США надали СРСР безвідсотковий кредит на суму 1 млрд дол. США, початок виплат за яким передбачався через 5 років після закінчення війни. Ці кошти були витрачені на придбання

необхідних озброєнь та сировинних матеріалів вже на кінець січня 1942 року. Тому у лютому цього ж року радянський уряд отримав від США пропозицію про надання ще одного мільярда доларів на таких же умовах. Після підписання 11 червня 1942 року Угоди про принципи, що застосовуються для взаємної допомоги у веденні війни проти агресії, на СРСР юридично розповсюдилась програма ленд-лізу, а отримані у 1941–1942 роках кредити обнулилися, ставши її частиною.

В основу радянсько-російського міфу про корисливість США та Великобританії стосовно СРСР у питаннях надання військово-економічної допомоги, в тому числі і за системою ленд-лізу, оплати цієї допомоги золотом покладено заявлену історію британського легкого крейсера HMS Edinburgh, який мав на своєму обладку близько 5,5 тон радянського золота і був потоплений 2 травня 1942 року в Баренцевому морі німецькою субмариною. Дійсно, це золото було частковою оплатою союзницької допомоги СРСР, але не за поставки в системі ленд-лізу, який почав діяти для СРСР із 1 жовтня 1941 року, а за імпорتنі вантажі, що були доставлені із США та Великобританії у період із 22 червня по 30 вересня 1941 року – так званий «пре ленд-ліз». Для розуміння вартості тогочасних 5,5 тон золота: на той час у США вартість 1 трійської унції золота становила 35 дол. Золотий вантаж HMS Edinburgh складав 176,4 тис трійських унцій, що у грошовому еквіваленті становило близько 6,189 млн дол. США.

Розуміючи усю небезпеку морських перевезень між країнами-союзниками та з метою мінімізації ризиків втрати вантажів внаслідок ворожих дій, усі поставки підлягали страхуванню. Золото, що знаходилося на обладку крейсера HMS Edinburgh, теж не було винятком. Наслідком страхового випадку стало те, що Держстрах СРСР виплатив Держбанку СРСР страховий платіж в розмірі 6,3 млн дол. США, тобто компенсував усю вартість золота на борту потопленого крейсера. При цьому сам отримав за операцією перестраховання 2 млн дол. США від Британського бюро страхування від військових ризиків.

Усіма страховими операціями у сфері зовнішньоекономічної діяльності, у тому числі за системою ленд-лізу, в СРСР займалося Управління іноземних операцій Держстраху СРСР. А самі страхові операції здійснювалися шляхом залучення до страхування страхової компанії «Блекбалсі» («BLACKBALSEA») – Чорноморсько-Балтійського генерального страхового товариства («Black Sea and Baltic General Insurance Company Limited»). Основними видами морських ризику у військовий час, від яких «Блекбалсі» здійснювало страхування, були: посадка судна на мілину, зіткнення із затонулим предметом, шторм, поломка судового обладнання, зникнення судна без вістки, арешт, захоплення, підриг на мінах, торпедування, зіткнення з військовими об'єктами (літаками, іншими кораблями), потоплення. Якщо вести мову в цілому про страхові виплати за час війни, то радянським Держстрахом та його дочірньою страховою компанією «Блекбалсі» у рамках договорів страхування та перестраховання у сфері морських перевезень, було виплачено страхове відшкодування у більш ніж 600 випадків.

ОСОБЛИВОСТІ МИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Черкашин Інна Іллівна

*Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя
(м. Тернопіль)*

Історія створення Європейського Союзу бере свій початок з 50-х років ХХ ст., коли міністр закордонних справ Франції Р. Шуман озвучив декларацію про утворення Європейського об'єднання вугілля та сталі (ЄОВС), розроблену ним спільно з економістом Ж. Монне. Пропозиція об'єднати вугільну та сталеливарну промисловості Франції та Німеччини була підтримана рядом європейських країн. Так, у 1951 році була підписана Паризька Угода про створення Європейського об'єднання вугілля та сталі (ЄОВС) між шістьма країнами Європи: Францією, Німеччиною, Італією, Бельгією, Нідерландами та Люксембургом. Однією з основ створення сучасного Європейського Союзу був Митний союз, який призвів до розвитку митної системи країн Європи. Основи митного союзу були закладені з моменту створення ЄОВС, тобто з 1951 року. Надалі митна система розвивалася паралельно з подальшим поглибленням інтеграційних процесів між європейськими країнами.

Формування єдиного європейського митного простору відбувалося поступово. Створюючи Митний союз, європейські країни обранли шлях рівномірного ступінчастого зниження митних тарифів у взаємній торгівлі. Перше зниження – на 10 % – було здійснено 1 січня 1959 року. Наступного року вони були понижені на 20 %, а потім знижувалися щорічно (за винятком 1965 року) на 10 %. Нарешті, 1 липня 1968 року внутрішні митні межі між країнами були повністю скасовані, і був введений єдиний митний тариф. Починаючи з 1968 року пройшло більше 20 років, щоб повністю відмінити всі митні процедури між країнами Європейського Союзу. Процес становлення митної системи завершився у 1993 році, коли був прийнятий митний кодекс ЄС.

Митний союз – це законодавчо оформлена митна угода, у відповідності до якої країни-члени відмовляються від стягнення мита в торгівлі між собою, одночасно гармонізуючи інші податки та збори, але запроваджуючи єдиний митний тариф по відношенню до інших країн. Таким чином, відбувається не тільки вільний рух товарів та послуг між країнами (як у випадку створення зони вільної торгівлі), а й гармонізація процедур митного регулювання.

Митний союз є третьою стадією інтеграції країн після зони преференційної та вільної торгівлі. Створення митного союзу може тягнути за собою й інші більш поглиблені інтеграційні форми, такі як спільний ринок та економічний союз. Створення зон преференційної і вільної торгівлі та митного союзу є елементами торгово-економічної

інтеграції, коли відбувається вільний рух товарів та послуг між країнами. Так, зона вільної торгівлі передбачає відміну митних бар'єрів у взаємній торгівлі між державами-учасницями. За умов створення митного союзу, торгово-економічна інтеграція проявляється не тільки у забезпеченні вільного руху товарів і послуг та наданні митних преференцій у взаємній торгівлі, але й у реалізації єдиної торговельної політики по відношенню до третіх країн. Ця політика базується на введенні єдиного митного тарифу для товарів, що імпортуються з третіх країн.

В умовах відсутності торгово-економічної інтеграції, норми митного регулювання використовуються у повній мірі: відбувається митний контроль товарів, їх декларування зі сплатою відповідних митних платежів, тимчасовим зберіганням товарів та їх транспортуванням під митним контролем, а також можливе застосування норм нетарифного регулювання.

Важливою складовою частиною митної системи Європейського Союзу є Єдиний митний тариф, введення якого передбачено ст.31 Угоди про створення Європейського Союзу. Він є основою незалежної митної та загальної торгової політики Європейського Союзу. Доходи від застосування загального митного тарифу надходять напряму до бюджету ЄС, а не державам-членам, і саме він є найважливішим джерелом бюджету Євросоюзу.

Єдиний митний тариф формується на основі об'єднаної номенклатури, що включає:

- 1) номенклатуру гармонізованої системи опису та кодування товарів;
- 2) субпозиції до цієї номенклатури;
- 3) додаткові положення (додаткові секції, примітки тощо). Єдиний митний тариф дозволив ЄС започаткувати єдину митну та тарифну політику, впровадити і реалізувати загальну торговельну політику та забезпечити захист економічних інтересів Європейського Союзу.

Митний союз як основа існування Євросоюзу функціонує у таких напрямках:

- 1) визначення митних правил переміщення товарів всередині ЄС (ліквідація торговельних мит та обмежень);
- 2) встановлення єдиних для всіх держав-членів норм митного регулювання товарного обігу з третіми країнами (єдиний митний тариф, митний режим тощо).

Отже, основою функціонування Європейського Союзу є Митний союз, який передбачає вільний рух товарів і послуг між державами-членами ЄС та існування єдиного митного тарифу по відношенню до третіх країн. Для досягнення цілей Митного союзу були вжиті такі дії у сфері митного регулювання: ліквідовані мита та аналогічні збори між країнами-членами, прийняті певні загальні умови в сфері непрямого оподаткування, введені єдині зовнішні тарифи, ліквідовані кількісні обмеження та аналогічні заходи у внутрішній торгівлі між державами-членами. Ці заходи значно прискорили процес започаткування єдиної валютної системи Євросоюзу, що наблизило його до кінцевої мети – повної економічної інтеграції та створення економічного союзу.

МИТНИЙ СОЮЗ ЯК ОСНОВА ІСНУВАННЯ ЄС

Власюк Тарас Олександрович

Державний університет «Житомирська політехніка» (м. Житомир)

Шилюк Катерина Сергіївна

Державний університет «Житомирська політехніка» (м. Житомир)

Митний союз займає важливе місце серед ключових складових існування та успішного функціонування Європейського Союзу (ЄС). Ця історична ініціатива, започаткована ще на початку формування об'єднаної Європи, стала ключовим стимулом для забезпечення необмеженого руху товарів, послуг і капіталу в межах ЄС. Митний союз дав початок новій епісі в інтеграції, дозволяючи країнам-членам спільно долати митні бар'єри та спрощувати умови міжнародної торгівлі.

Загалом митний союз як форма міжнародного економічного об'єднання передбачає, що країни-учасниці впроваджують не тільки режим вільної торгівлі (зняття імпорتنих мит та кількісних обмежень на імпорт), але й спільний митний тариф та інші аспекти спільної торговельної політики відносно третіх країн. У рамках митного союзу створюється єдина митна територія, а також скасовуються процедури митного контролю на внутрішніх кордонах країн-членів співтовариства, що дозволяє забезпечити вільний рух товарів на їхніх територіях без перешкод.

Найпотужнішим утворенням з елементами митного союзу є саме Європейський Союз. Його основи були закладені ще при створенні Європейського об'єднання вугілля та сталі (ЄОВС). Подальше кроки, спрямовані на поглиблення європейської інтеграції, відбувалися паралельно з розвитком митної системи. Важливим з первинних джерел митного законодавства ЄС є підписаний у 1957 році Римський договір, який сформував загальну концепцію та принципи митного союзу країн-членів. Римський договір прогнозував скасування тарифів, обмеження в обсягах у торгівлі між державами-учасниками та інших альтернативних заходів еквівалентної дії.

Римським договором було створено Європейське економічне співтовариство (ЄЕС), країни-члени якого в 1968 р. скасували митні збори на товари, імпортовані одна від одної. Вони також застосовують однакові мита на імпорт із-за кордону. Саме з цього періоду торгівля між шістьма країнами та з рештою світу почала швидко зростати.

Подальший розвиток Митного союзу в Єдиний ринок ЄС призвів до скасування всіх внутрішніх економічних кордонів між державами-членами. Загалом, ця еволюція підвищила важливість контролю на зовнішніх кордонах, оскільки між зовнішнім кордоном і місцем кінцевого призначення вже неможливе жодне митне втручання.

Митний союз як основа ЄС виконується у таких сферах:

– встановлення правил переміщення товарів всередині ЄС (скасування торговельних тарифів і торговельних обмежень);

– встановлення спільних для всіх країн-членів митних правил для обігу товарів з іншими країнами (спільні тарифні ставки, митні системи тощо).

Отже, основою ЄС є Митний союз, який передбачає безперешкодний обіг товарів і послуг між країнами-учасниками ЄС та існування єдиного тарифу по відношенню до третіх країн, що допомагає захистити громадян Європи, тварин і навколишнє середовище. Для досягнення цілей Митного союзу було вжито ряд заходів у сфері митного регулювання, зокрема скасування мита та аналогічних зборів між державами-членами, прийняття певних спільних умов у сфері непрямих податків, запровадження спільних зовнішніх тарифів, скасування кількісних обмежень у внутрішній торгівлі між державами-членами, гармонізація митних зборів на товари з-за меж ЄС тощо.

ОРГАНІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ МИТНИХ ОРГАНІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО ВИБОРУ

Квашук Олена Володимирівна

Уманський фаховий коледж технологій та бізнесу

Уманського національного університету садівництва (м. Умань)

Україна проголосила своєю стратегічною метою вступ до Європейського Союзу, що означає і необхідність перенесення стандартів цієї організації у внутрішньодержавне право. Основним напрямком розвитку митної справи на теперішній час є приєднання до ЄС, що передбачає адаптацію національного законодавства не лише до законодавства даного союзу, але й до міжнародних стандартів, на основі яких він здійснює свою діяльність.

В умовах євроінтеграційного вибору нашої країни, попри широко представлені дослідження в сфері митної справи, залишається необхідність у вивченні організації діяльності митних адміністрацій країн Євросоюзу для виявлення кращих практик їх діяльності і формування пропозицій з вдосконалення правового забезпечення, організації та діяльності вітчизняних митних органів. Крім того, вимоги до країн-кандидатів на вступ до Європейської Спільноти потребують об'єктивної оцінки сучасного стану адаптації митного законодавства України до таких вимог для пошуку ефективних шляхів запровадження міжнародних стандартів митної діяльності. За результатами комплексного дослідження організаційної структури, порядку функціонування та адміністративного підпорядкування митних адміністрацій країн-учасниць Європейського Союзу, слід зазначити відсутність єдиної моделі організації їх діяльності. Навіть з урахуванням однотипності завдань та функцій митних органів в країнах Євросоюзу, інтенсивно втілюваної гармонізації митних процедур та уніфікації принципів здійснення митної справи, активної модернізації й реформування митних служб, серед них не можна знайти двох однакових. У кожній країні митна адміністрація формується (і реформується) з

урахуванням усталеного порядку державного управління, історичних звичаєнь, способу формування урядових інституцій та представляється органічною частиною владного механізму. Систематизація існуючих в ЄС організаційних моделей функціонування митних адміністрацій дозволяє розподілити останні на чотири групи: митні адміністрації, які не підпорядковані жодному міністерству або відомству і є фактично самостійними державними структурами митного спрямування; митні адміністрації, чії функції також відокремлені від будь-яких інших державних органів, проте організаційно вони входять до складу міністерства фінансів; митні адміністрації, які функціонують як інтегровані фіскальні відомства; митні адміністрації, які разом з податковими адміністраціями входять до складу фінансових (фіскальних) відомств своїх країн як структурна одиниця. Найбільша кількість європейських митних служб (майже 40 %) сформована на умовах достатньої автономності і здійснює митну справу під керуванням та контролем міністерства фінансів. Переконаливим є те, що така модель дозволяє сконцентрувати зусилля та підвищити ефективність функціонування спеціалізованої моноструктури, не зменшуючи при цьому її керованості з боку центрального державного органу, що формує митну політику. Відтак, цей досвід цілком може бути опрацьований та використаний в наступних кроках реформування митної служби України для розробки механізмів функціонування вітчизняної митної адміністрації у формі окремого інституту, підпорядкованого Кабінету Міністрів України. Головні ролі в координації та уніфікації діяльності митних органів в світі належить трьом основним міжнародним інституціям: Організації Об'єднаних Націй, Світовій організації торгівлі та Всесвітній митній організації, завдяки зусиллям яких за відносно невеликий період у 70 років сформовано відкриту, передбачувану та недискримінаційну систему міжнародної торгівлі, уніфіковано підходи до застосування заходів тарифного регулювання, вирішення міждержавних спорів економічного характеру, запропоновано оптимальні моделі функціонування митних адміністрацій та рекомендовано використання стандартизованих методів їх роботи. Українська митниця давно потребує кардинальних змін, і ця реформа одна з найбільш очікуваних в суспільстві. Основні засади організації та діяльності митних органів завжди були пріоритетним напрямком дослідження на регламентування з боку міжнародних інституцій у сфері торгівлі, транспорту, фінансів та прав людини. Всесвітньою митною організацією розроблені міжнародні інструменти, конвенції з основних питань митної справи, а також програми інституціонального розвитку, метою яких є надання підтримки при проведенні реформ та модернізації митних служб. Під егідою ВМО проведено комплексний аналіз діяльності митних адміністрацій по всьому світу та їх кращих практик, завдяки чому вироблені певні стандарти в митній сфері, які вважаються своєрідним еталоном для митних органів

країн – членів Організації. Основними принципами, за якими повинні відбуватись митні процедури, є прозорість та передбачуваність операцій митного контролю; стандартизація та спрощення митних декларацій та супровідних документів; спрощені процедури для уповноважених операторів; безперервний розвиток і вдосконалення технологій митного контролю; максимальне використання інформаційних технологій; мінімально необхідний митний контроль при дотриманні митних правил; застосування процедур митного контролю, заснованих на аналізі ризиків та аудиті; проведення спільного контролю за участю інших служб на кордоні; партнерство з приватним сектором, зближення норм митного регулювання та інтересів світової торгівлі. Вироблені моделі рекомендованої поведінки – Рамкові стандарти безпеки та полегшення світової торгівлі ВМО, які формалізують єдиний набір вимог до митних адміністрацій і учасників ЗЕД та безпосередньо впливають на організацію діяльності митниць для досягнення одноманітності та передбачуваності в їх роботі. Додатковим інструментом вдосконалення діяльності митних органів виступають митні прототипи, які визнаються каталізаторами модернізації та представляють собою певні інструкції, вироблені на основі практики ЄС, або еталон для використання митними адміністраціями. Враховуючи міжнародні зобов'язання нашої держави щодо використання «customs blueprints» у ході реформування митниці, пропонується розпочати їх комплексне практичне застосування. При цьому надзвичайно ефективним слід вважати запропонований в митних прототипах підхід, коли функціональна перебудова ініціюється і здійснюється «з середини» митного відомства, а не отримує готову матрицю, до якої повинна прилаштувати стару форму, в якій існувала митниця.

ДЕФЦИТ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОВАРІВ В УРСР ПЕРІОДУ «ЗАСТОЮ» ТА ЙОГО ВІДОБРАЖЕННЯ В АНЕКДОТАХ ЦЬОЇ ДОБИ

Гончарова Ольга Сергіївна

*Харківський національний педагогічний університет імені Г. С. Сковороди
(м. Харків)*

Анекдоти є вже визнаним, хоч і не надто поширеним об'єктом наукового аналізу. Їхня специфіка як об'єкта історичного дослідження полягає в тому, що анекдоти дають не безпосереднє та об'єктивне уявлення про історичні реалії, а відображення останніх у повсякденній свідомості та масових оцінках, за якими можна судити про типові суспільно-політичні явища. Вони формують групові ідентичності на основі подібного почуття гумору та загального предмета висміювання, емоційної солідарності на основі спільності повсякденного життєвого досвіду. Це робить їх досить інформативним джерелом для вивчення повсякденності, особливо радянського періоду, коли поширювана в офіційних джерелах

інформація не відповідала дійсності. У той час, як з високих партійних трибун другої половини 1960-х – другої половини 1980-х років лунали гучні запевнення про збільшення випуску високоякісних товарів повсякденного вжитку та продуктів харчування, мешканці міст та сіл УРСР у своїй повсякденній практиці стикались з їх відсутністю чи низькою якістю. Тож не дивно, що ці проблеми стали однією з популярних тем анекдотів періоду «застою». Зокрема, досить часто в них лунає проблема доступу до продуктів харчування, їхньої якості, особливостей соціальних статусів та ролей у процесах виробництва, розподілу.

Анекдот відноситься до неофіційної сфери культури радянського суспільства, що накладає відбиток на його властивості – обумовлює спонтанність розвитку, відносну свободу у виборі тем, сюжетів, дійових осіб, а також локалізацію у просторі повсякденності; підкріплює установку на опозиційність та критику влади. Гостру критику викликає системи виробництва, розподілу, нормування товарів у радянському суспільстві. Наприклад, в одному анекдоті констатувалося: «так швидко йдемо вперед до комунізму, що продукти не встигають за нами», – а в іншому: «збудували матеріально-технічну базу комунізму, але забули завезти на неї продукти». Саме «світле майбутнє всього людства» описується як система, в якій звичні нестачі продуктів доходять до їх повного зникнення, саме тому там немає черг і дефіциту. Значної популярності набув анекдот про те, як соціалізм спізнюється на зустріч трьох систем, тому що стояв у черзі за ковбасою: капіталізм запитує: «Що таке черга?», – комунізм запитує «Що таке ковбаса?». Висміювались у анекдотах і урядові запевнення щодо покращення забезпечення населення продовольством. Так у одному з них говорилося: «У Програмі КПРС записано, що до кінця поточної п'ятирічки кожна радянська сім'я буде забезпечена окремою квартирою, до кінця наступної п'ятирічки у кожній сім'ї буде холодильник, ще через п'ять років – телевізор, а до побудови комунізму кожна родина матиме вертоліт. – А навіщо вертоліт? – А от ви уявіть собі, наприклад, що десь в Одесі або Полтаві у продаж раптом викинули копчену ковбасу...». Темою нищівної критики анекдотів періоду «застою» була й система розподілу та забезпечення доступу до продуктів республік Радянського Союзу та невеликих містах. Ця проблема вирішувалася на повсякденному рівні за допомогою так званих «продовольчих десантів», тобто регулярних масових поїздок до столиці Союзу: «Американський президент зустрічається з Брежнєвим, питає: “Кажуть, у вас люди стоять у чергах за продуктами. Як вирішуєте продовольчу проблему?” “Ніякої продовольчої проблеми у нас немає, – відповідає генсек. – Ми усі продукти звозимо у Москву, а кому треба, той їде туди і купує все, що йому треба”».

Неефективність системи виробництва та забезпечення доступу до продуктів породжувала таке явище, як дефіцит та черги. Дефіцитом були не тільки об'єктивно рідкісні та дорогі продукти (ікра, делікатесні сорти м'яса та риби, імпортовані фрукти тощо). Головна біда полягала в тому, що

дефіцитом періодично ставали продукти та товари першої необхідності, що становили основу повноцінного харчування та звичного меню – гречка, цукор, олія, м'ясо, ковбаси, у деякі періоди навіть хліб. Як іноді жартували: «дефіцит у дефіциті» це «копчена ковбаса, загорнута у туалетний папір». Черга була формою самоорганізації споживачів, що мала свої традиції та правила, і, безумовно, породила безліч анекдотів: «Що таке черга? Це підхід до прилавка по-комуністичному». Можливість вирішення проблем дефіциту та черг у рамках радянської системи та наявними в її розпорядженні інструментами народ ставив під сумнів. Зокрема, на проголошену у 1982 р. продовольчу програму він відгукнувся анекдотом: «Помремо з голоду, але виконаємо продовольчу програму!». Висміювалася й система отримання дефіцитних товарів через закриті розподільники та спецзамовлення, а також за допомогою зав'язків та знайомств: «Радянських вчених попросили дати визначення дефіциту. Вони відповіли: – Це об'єктивна реальність, яка не дана нам у відчутті. А потім поправили свою відповідь: – Це об'єктивна реальність, дана не нам у відчутті».

Таким чином, анекдоти є досить цінним джерелом для вивчення радянської повсякденності часів «застою». За допомогою такого несерйозного жанру люди могли висловити серйозну критику дій держави, яка нездатна була створити нормальну систему виробництва та розподілу продуктів харчування. Анекдоти цього періоду змальовують реалії часу – порожні полиці крамниць, нестачу конкретної продукції, черги, привілеї носіїв державної влади, заходи держави щодо виправлення ситуації, у ефективність яких населення не вірило. Ці анекдоти відображають досить складні процеси адаптації населення до тогочасної системи постачання та соціально-психологічний дискомфорт, що вона викликала.

TAX REFORMS IN LATVIA: FROM FISCAL INDEPENDENCE TO SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Jurušs Māris

Riga Technical University (Riga)

There have been several important changes in the tax system in Latvia. The purpose of this abstract is to assess the impact of tax reforms on the development of the Latvian economy. The tasks are to examine what the main stages of the development of the tax system were and what was their main essence.

1991–1995: time for fiscal stability

After the restoration of independence in Latvia, the government was confronted with the task of creating a new tax system, since the previous systems were inherited during the Soviet era. The aim of the new tax system was to strengthen the independence of Latvia's public finances and to build own fiscal system. The 1995 tax reform in Latvia marked a crucial transition towards a market-oriented economy after regaining independence from the Soviet Union.

It introduced a new income tax system, replacing the previous post-soviet-era tax structure. As a result of the reform, a corporate income tax was introduced, which was intended for companies and corporations, which replaced the profit tax previously applied. Tax reform concerned business income tax and other taxes to boost economic activity and private sector growth. This reform was an important step towards Latvia's transition to a market economy and free enterprise, which contributed to economic development and growth. As a result of this tax reform, Latvia faced economic transformation, improving its business environment, promoting investments and attracting more and more foreign investments. The reform was an important step towards a modern tax system that meets international standards and promotes sustainable economic development. Measures were introduced to promote research and development activities through tax incentives.

1999–2004: reforms for the EU single market

The next stage in the development of the Latvian tax system is related to accession to the European Union. In order to be able to join the European Union (EU) there was a huge amount of work to be done to adapt the tax system to EU principles. In 2004, when Latvia joined the European Union, significant changes were made to align the country's tax system with EU standards. One major adjustment was the modification of value-added tax to comply with EU regulations, affecting various goods and services. This reform aimed to facilitate trade and economic integration within the EU and harmonize Latvia's tax policies with those of its European partners. These changes concerned not only the legal framework, but also tax administrative processes and cooperation with other EU Member States in the field of taxation.

2016–2018: tax reform for financial stability

The 2018 tax reform in Latvia was a comprehensive effort to improve the business environment and stimulate economic growth. It involved a reduction in the personal income tax rate, making it more competitive and attractive to skilled workers and investors. The reform aimed to attract foreign investment, enhance competitiveness, and reduce tax evasion through stricter compliance measures. Among the main measures was the transformation of corporate income tax. Under the new system, it applies only to distributed profits. So, if the company does not distribute profits, it is not subject to tax. The aim of the new corporate income tax was to boost the growth of companies' own capital that would result in financial stability, loan stimulation and economic growth.

2024–2030: tax plans in the context of the Green Deal

Latvia, like many other EU countries, is adapting its tax policies in response to the European Green Deal and sustainability goals. Tax incentives related to environmental sustainability and climate change mitigation are being considered as part of these plans. These tax reforms aim to encourage sustainable practices, reduce carbon emissions, and transition towards a greener economy. The goal is to align Latvia's tax system with the broader EU objectives for a sustainable and environmentally responsible future. However,

how to achieve the objectives of the EU Green Deal in 2030/2050? The tax structure also needs to be changed, which will be a significant challenge. Will nations be able to consider both the economic and social aspects of development simultaneously, as well as the best structure for their future tax system to promote the long-term sustainability of the nation as a whole?

The excise tax on fuel accounts for a sizable portion of revenues. Electric vehicles are exempt from taxation as alternative resources and modes of transportation. How to balance the budget going forward if different means of transportation and sources are to be used in accordance with the grassroots rate of the EU.

Taxes are required to address the issues of economic inequality in the social realm. Inequality of income has been a significant issue in Latvia for a long time. For those with lower incomes, the tax burden is higher than the EU average and higher than in other countries. Latvia should therefore modify its tax system.

In order to achieve the objectives set out in the Green Deal, all actors need to work together, customs and tax administrations must also be developed, and staff competencies must be raised. The European Union (EU) has a complex framework of customs and tax competences that govern how customs and tax matters are managed within the EU. This framework is designed to ensure consistency and coordination among EU member states while respecting their sovereignty in these areas. The EU's competence frameworks are a complex system. However, Riga Technical University has fully taken it into account in the improvement of its study programmes Customs and Tax Administration.

Conclusions

In conclusion, Latvia has undergone significant tax reforms over the years to adapt to changing economic and EU integration needs, with recent efforts focusing on sustainability and alignment with the European Green Deal. The evolving customs and tax competence framework in the EU also plays a vital role in shaping tax policies and administration.

ІСТОРИЯ СТАНОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ

Шкробот Юлія Дмитрівна

*Відокремлений структурний підрозділ «Охтирський фаховий коледж
Сумського національного аграрного університету» (м. Охтирка)*

Хижняк Інна Миколаївна

*Відокремлений структурний підрозділ «Охтирський фаховий коледж
Сумського національного аграрного університету» (м. Охтирка)*

Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) утримують із заробітної плати та прирівняних до неї виплат за ставкою 18 %. Ставка встановлена пунктом 167.1 Податкового кодексу України. Суму податку рахують за формулою:

$$\text{ПДФО} = \text{ЗП} \times 18 \%,$$

де ЗП – заробітна плата та прирівняні до неї виплати. Визначення зарплати наведено в п.п. 14.1.48 Податкового кодексу України, а структура зарплати розписана в Інструкції зі статистики заробітної плати, затвердженій наказом Держстату від 13.01.2004 р. № 5. Причому до зарплати при утриманні ПДФО прирівнюються лікарняні, що виплачуються як за рахунок роботодавця (оплата перших 5 днів тимчасової непрацездатності), так і за рахунок Пенсійного фонду України (допомога по тимчасовій непрацездатності) – це впливає з положень абз. 3 п.п. 169.4.1 Податкового кодексу України. Але з допомоги у зв'язку з вагітністю та пологами ПДФО (і військовий збір) не утримується.

Враховуючи зміни, які відбулися в податковому законодавстві з початком незалежності України, можна сказати, що цей прямий податок відіграє провідну роль в системі обліку кожного суб'єкта господарювання та є лідером за надходженнями до місцевих бюджетів.

Взагалі оподаткування доходу – найдавніша форма податкових відносин між державою та громадянами. Провідна роль у забезпеченні виконання державою своїх функцій регулювання економічних процесів належить податкам. Окремі елементи податків розглядалися у працях Гая Светонія Транквіла, Геродота, Фуکیدіда, Плутарха, Аристотеля, Тацита, Гая Юлія Цезаря та ін. Є достовірні факти про існування податків у Стародавньому Єгипті, Стародавньому Римі, Вавилонії, Ассирії, містах Шумеру, Хетському царстві.

Україна пройшла значний шлях у запровадженні податків в економіку, які стали джерелом формування бюджету та регулятором ділової активності.

Система оподаткування доходів громадян в Україні була запроваджена в середині 1991 року, як наслідок прийняття Закону Української РСР «Про прибутковий податок з громадян Української РСР, іноземних громадян та осіб без громадянства» від 05.07.1991 р.

3 грудня 1992 року система оподаткування фізичних осіб регулювалася Декретом Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян», який діяв до 01.01.2004 р. У цей період ставки прибуткового податку для громадян змінювалися досить часто – іноді кілька разів на рік. Коливання були зумовлені такими чинниками, як розвиток ринкових відносин, зміна форми формування доходів, вирівнювання доходів малозабезпечених і високодохідних верств населення шляхом прогресії.

Крім того, з 1 грудня 1993 року по 1 жовтня 1994 року діяла максимальна ставка в 90 %. Але, незважаючи на збільшення ставок майже вдвічі, надходження до бюджету від ПДФО за цей період не зросли, а зменшилися – через ухилення від сплати. У травні 2003 року втратив чинність Декрет Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян», за винятком положень розділу IV щодо оподаткування доходів фізичних осіб від підприємницької діяльності, та було прийнято Закон України «Про податок з доходів фізичних осіб».

У грудні 2010 року Верховна Рада України прийняла Податковий кодекс України. З цього часу справляння ПДФО регулюється четвертим розділом Податкового кодексу України. Відповідно до Податкового кодексу платниками податку на доходи фізичних осіб є: резиденти; нерезиденти; податкові агенти.

Об'єктом оподаткування для резидента є:

- загальний місячний (річний) оподатковуваний дохід;
- доходи з джерела їх походження в Україні, які остаточно оподатковуються при нарахуванні (виплаті, наданні);
- іноземні доходи – доходи (прибуток), отримані з джерел за межами України.

Спочатку, в 1991 р., ставки ПДФО було визначено у розмірі 13, 30, 40, 45 і 50 %; вже у 1992 р. – 12, 15, 20 і 30 % залежно від розміру доходу. З 1 жовтня 1994 р. прийнято іншу шкалу ставок податку – 10, 20, 30, 40 і 50 %. Чинна до 2004 року прогресивна шкала ставок податку на доходи фізичних осіб змінена на пропорційну ставку 13 %. Але запровадження у 2004–2007 роках найнижчої ставки в Європі в розмірі 13 % не сприяло легалізації тіньових доходів. Із 2007 р. – 15 % та з 2011 р. – на малопрогресивну 15 %/17 %. Із 01.01.2015 р. збільшено ставку ПДФО (з 17 % до 20 %), яка застосовувалася до доходів понад 10 розмірів мінімальної заробітної плати, тобто шкала ставок становила вже 15 % і 20 %. Але вже у 2016 році ставку податку знову змінили на 18 %, незважаючи на світову тенденцію встановлення прогресивних ставок оподаткування доходів громадян. Наразі при утриманні ПДФО необхідно перевірити, чи має право працівник на застосування податкової соціальної пільги (ПСП). На розмір ПСП зменшується дохід працівника перед утриманням ПДФО.

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ПОГЛЯД НА ІСТОРІЮ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ В УКРАЇНІ

Кавун-Мошковська Ольга Олександрівна

Державний торговельно-економічний університет (м. Київ)

Перехід у першій половині 1990-х рр. до ринкових засад, вивчення та активне впровадження зарубіжного підприємницького досвіду призвели до структурних трансформацій в роздрібній торговельній мережі України, появи нових видів торговельних об'єктів (торговельних та торговельно-розважальних центрів) та типів магазинів (супермаркети, гіпермаркети, дискаунтери), а також формування нових видів об'єднань – торговельних мереж.

Початок формування торговельних мереж на ринку України припадає на середину 1990-х рр. Перша торговельна мережа магазинів Cash&Carry компанії Rainford з'явилася в Україні в 1995 році в Дніпрі. У 1998 році у Києві почали роботу магазини «Ля Фуршет». У тому ж році під Києвом було відкрито перший Fozzy Cash&Carry, а в столиці – перший супермаркет «Сільпо».

У 1998 році у Дніпрі колишні магазини «Продукти» були перейменовані в «АТБ» (аббревіатура «Агротехбізнес»). Надалі успіх мережі забезпечило дотримання бізнес-моделей популярних європейських дискаунтерів – Lidl і Aldi, заснованих на низькій ціні, високому обороті і швидкому розширенні мережі.

У 2000 році на базі колишнього цеху одного з промислових підприємств у Києві було відкрито супермаркет «Велика кишеня».

Першою з іноземних на ринок вийшла австрійська REWE Group, відкривши у 2000 році супермаркет BILLA у Києві і 8 років поспіль демонструючи досить позитивну динаміку розвитку ще у 9 містах України.

У 2001 році на ринку з'явилося відразу чотири нові торговельні мережі: «Наш край», «Вopak», «Копійка» і «Таврія В».

У 2002 році на ринку з'явилася мережа «Фора». Для розвитку своєї нової мережі холдинг Fozzy Group придбав 30 гастрономів «Дніпрянка», а пізніше 40 магазинів українсько-литовської мережі «Бумі-маркет».

2003 рік можна вважати роком експансії іноземних брендів – в Україні відкрилися перші магазини METRO Cash&Carry – підрозділу німецької компанії METRO Group. Невдачею завершилася спроба Metro Group вивести на український ринок бренд Real: у 2012 році два гіпермаркети бренду були продані Auchan в рамках глобальної угоди з продажу активів Real в Східній Європі.

У 2008 році в Україну вийшла корпорація Auchan, розвиваючи бренд «Ашан».

Розвиток торговельних мереж, що першими з'явилися у роздрібній торгівлі, мав екстенсивний характер. Мережі нарощували свій конкурентний потенціал на ринку за рахунок у першу чергу зростання за кількістю торговельних об'єктів, а не розвитку як такого. Проявом росту стали фізичне заміщення колишніх одиничних (незалежних) гастрономів та універсамів, на орендованих чи придбаних площах яких прискореними темпами відкривалися магазини сучасних типів – переважно супермаркети. Іншим напрямком росту мережевих структур було будівництво нових магазинів.

При цьому достатньо розповсюдженим був фрагментарний підхід до розташування магазинів, коли в певному місті відкривався лише один магазин мережі, що ускладнювало процес контролю за його діяльністю та організації товаропостачання.

2004 рік поклав початок активізації присутності на ринку торговельних мереж завдяки експансії в регіони. Регіональну експансію у 2004–2005 рр. почали проводити у першу чергу великі торговельні мережі, які до 2006 р. поступово набували характер національних, – корпорація Fozzy Group (магазини «Сільпо», «Фора» і Fozzy), ТОВ «Квіза трейд» (мережа «Велика Кишеня»), ГК «Фуршет», а також ТОВ «АТБ-маркет».

Майже до 2005 р. столичні та регіональні мережі у роздрібній торгівлі розвивалися ізольовано один від одного. Великі компанії активно відкривали нові магазини у Києві та містах-мільйонниках, регіональні мережі будували магазини в містах з чисельністю населення 500, 100 і навіть 50 тисяч осіб.

Загострення кризових явищ у світовій економіці та погіршення бізнес-ситуації в Україні у 2008 р. стало початком переходу торговельних мереж до реалізації стратегії інтенсивного розвитку, що передбачало коригування планів у бік зменшення кількості магазинів, запланованих до відкриття, та перегляду маркетингової товарної і цінової політики.

Лідери проявляли ініціативу щодо вибору сучасних типів магазинів для розвитку, їх диференціації залежно від якісних та кількісних характеристик населених пунктів, районів міста, диверсифікації діяльності за рахунок відкриття різних типів магазинів та інших видів торговельних об'єктів (зокрема, торговельних центрів), виробництва товарів під власними торговими марками.

Виділяючи основні особливості формування вітчизняних корпоративних торговельних мереж, слід відмітити активну регіональну експансію ринку найбільшими з них, перехід на національний рівень розвитку, збільшення розміру структур за рахунок зростання кількості магазинів у їх складі.

На даний момент на ринку України сформовано групу торговельних мереж-лідерів за кількістю магазинів, динамікою їх відкриття, показниками діяльності як на ринку роздрібної торгівлі продовольчими товарами, так і непродовольчими товарами. Деякі з них присутні на ринку вже більше 20 років.

ФІСКАЛЬНИЙ СОЛІДАРИЗМ ДЛЯ ПЕРЕМОГИ ТА ПОВОЄННОЇ ВІДБУДОВИ УКРАЇНИ

Небрат Вікторія Василівна

Інститут економіки та прогнозування НАН України (м. Київ)

Війна триває, і все очевиднішими стають завдання мобілізації та оптимізації використання соціально-економічного потенціалу України для перемоги та відбудови. Потреби фінансового забезпечення воєнної економіки та повоєнного відновлення обумовлюють доцільність звернення до ідей фіскального солідаризму та історичної практики солідарних податків.

Історично ідеологія солідарності постала як закономірний вияв усвідомлення єдності соціуму та потреб консолідації зусиль для забезпечення спільних потреб. Українські культурно-господарські традиції кооперації, соціально-відповідального підприємництва, місцевого самоврядування мають у своїй основі цінності солідаризму та соціального партнерства. Специфічною формою економічного солідаризму є фіскальний солідаризм. Його державотворчий характер полягає в об'єднанні населення спільними податковими обов'язками, у формуванні податкової культури на засадах усвідомлення національної гідності, що конвертується у фінансове забезпечення державних інституцій та економічного розвитку.

В історії української економічної думки XIX – початку XX ст. дістали розроблення питання регуляторного потенціалу та соціальних функцій оподаткування, у тому числі обґрунтування фіскальної політики як засобу забезпечення економічного розвитку та соціальної справедливості. Особливий аспект у теорії та історії фіскального солідаризму становлять практики фінансування воєнних витрат і витрат на повоєнну відбудову. Зокрема, про це писав всесвітньовідомий український вчений-економіст М. Туган-Барановський, коли з початком I світової війни фіскальний солідаризм набув нового імпульсу через поширення облігацій воєнної позики; запровадження у воюючих країнах додаткових податків і зборів; різних форм добровільних пожертв на потреби армії, лікування поранених, відбудову зруйнованого, допомогу біженцям тощо.

Після II світової війни національні стратегії відновлення, що історично підтвердили свою успішність, активно включали в свій арсенал різноманітні засоби та механізми, що базуються на цінностях солідаризму. Так, у Німеччині, Японії, Франції грошові та податкові реформи підпорядковувалися вирішенню завдань перерозподілу тягаря повоєнного відновлення між регіонами та різними соціальними стратами за принципом «від більш заможних до бідних».

Новітня європейська історія фіскального солідаризму пов'язана з ідеологемою побудови держави загального добробуту, що передбачає «солідарну участь громадян у перерозподілі коштів як вершину соціальної функції оподаткування». Фіскальний солідаризм є засобом забезпечення міжрегіонального, міжпоколінневого, міжкраїнного вирівнювання та досягнення загальної безпеки і суспільного добробуту. Не випадково солідарність є одним із шести принципів Хартії основних прав Європейського Союзу, оскільки відповідальність один за одного та взаємодопомога є основою євроінтеграції.

З урахуванням характеру економічної моделі, що склалася в Україні за роки державної незалежності, для фінансового забезпечення відбудови та встановлення економічно ефективного та соціально справедливого інституційного порядку варто звернутися до світового досвіду т. зв. податків солідарності. В широкому значенні до них зараховують прогресивні податки на багатство – майно і доходи. Вони виконують перерозподільну функцію на користь бідних і, разом з тим, забезпечують фінансування відтворення суспільних благ. В умовах спричиненого війною зменшення трудового потенціалу, коли військові й мирні люди гинуть, значна частина активної й перспективної молоді, втікаючи від війни, виїздить за кордон, значення цього складника фіскального солідаризму зростає.

Позитивним прикладом для України є також солідарні податки для виходу з екстремальних ситуацій, вирішення надзвичайних завдань, що встановлювалися в різний час урядами Німеччини (після об'єднання НДР і ФРН з метою подолання розриву в їхньому економічному та соціальному розвитку), Японії (для відшкодування втрат, заподіяних аварією Фукусіми)

тощо. У посткомуністичних країнах запровадження солідарного податку як компенсаторного засобу в умовах стрімкої диференціації за доходами було використано в Чехії та країнах Балтії.

Таким чином, реалізація принципів соціальної консолідації та фінансово-економічної мобілізації для забезпечення перемоги, успішної відбудови та розвитку України має спиратися на історичний досвід та успішні практики фіскального солідаризму.

ЩОДО СПОСОБІВ УЧИНЕННЯ КОНТРАБАНДИ НАРКОТИЧНИХ ЗАСОБІВ, ПСИХОТРОПНИХ РЕЧОВИН, ЇХ АНАЛОГІВ ТА ПРЕКУРСОРІВ

Макушев Петро Васильович

Університет митної справи та фінансів (м. Дніпро)

Актуальність розгляду питань контрабанди залишається важливою та полягає в тому, що поширення наркоманії та зростання злочинності, пов'язаної з незаконним обігом наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів або прекурсорів, набувають усе більших масштабів (тим більш в умовах військового стану) і стають серйозним соціальним чинником, який негативно впливає на життя, здоров'я та благополуччя людей.

Під контрабандою (з італ. *contrabando*: від *contra* «проти» і *bando* «урядовий указ»), відповідно до КК України, визнається незаконне переміщення наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів або прекурсорів (як і отруйних, сильнодіючих, радіоактивних або вибухових речовин, зброї та боєприпасів). Згідно з КК України, прийнято розуміти незаконне їх перевезення через митний кордон України, поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю, за що ст. 305 встановлює відповідальність за контрабанду наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів або прекурсорів.

Спосіб вчинення контрабанди – це детермінована система дій злочинця щодо підготовки, виконання та приховування незаконного переміщення контрабанди через митний кордон, а також щодо використання результатів контрабандної діяльності. Найтипівішими способами вчинення контрабанди є: а) переміщення поза митним контролем; б) переміщення шляхом приховування від митного контролю.

Дослідженням кримінальної відповідальності за контрабанду наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів або прекурсорів у своїх працях займалися Н. С. Карпов, М. А. Погорецький, С. А. Гадойбоев, які вивчали кримінально-правові і кримінологічні заходи попередження контрабанди наркотиків; В. А. Тимошенко, який досліджував місце українсько-російських угруповань наркоторговців у міжнародній системі контрабанди; А. А. Музика, який досліджував об'єкт, об'єктивну і суб'єктивну сторону, предмет злочинів, пов'язаних з наркоманією, та інші вчені.

Широке розповсюдження наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів або прекурсорів території всієї країни неможливе без зовнішніх чинників. Наркотичний бізнес є насамперед світовою діяльністю, що суперечить існуючому законодавству і спрямована на отримання прибутку у значних розмірах. Канали контрабанди наркотиків доволі законспіровані. Деякі з них, навіть, контролюються структурно розгалуженими організованими злочинними угрупованнями, що діють на інтернаціональній основі, мають власні служби розвідки і контррозвідки, мережу наркокур'єрів, добротну технічну оснащеність, фінансове забезпечення та озброєння. Результати аналізу повідомлень провідних світових та європейських організацій митного спрямування свідчать про існування чіткого територіального зонування та розгалуженої системи каналів контрабандного переміщення наркотиків. Експортна контрабанда на територію України потрапляє з різних частин світу: амфетаміни, метамфетаміни, «екстазі» та ЛСД – з територій Західної Європи; ефедрин, наркомістки лікарські препарати – з Румунії, Молдови та Болгарії; кокаїн – з Андського трикутника; героїн – з Афганістану тощо. Також до кола держав-експортерів кокаїну останнім часом увійшла Домініканська Республіка.

Департаментом боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил на систематичній основі здійснюється моніторинг останніх тенденцій у сфері незаконного переміщення наркотичних засобів, психотропних речовин та прекурсорів. Постійно відслідковуються найрезонансніші затримання значних партій наркотиків, нетипові маршрути їх переміщення та способи приховування з метою обробки та подальшого інформування митних органів України.

За статистикою, найчастіше контрабанда кокаїну у будь-якій державі світу відбувається під виглядом туристичних подорожей. Наприклад, у 2010 році митна служба Канади затримала 240 кг кокаїну, який перевозився пасажирськими рейсами з Домініканської Республіки. А у липні 2010 року бельгійськими митниками було вилучено дві партії кокаїну загальною вагою 11 кг, які надійшли з аеропорту «Punta Cana» (Домінікана). Випадки затримання кокаїну домініканського походження у великих розмірах мали місце й у Загребі (Хорватія), де майже 3 кг кокаїну переміщувались у корпусі гітари, та аеропорту Цюріха (Швейцарія), де 2 кг кокаїну було викрито у декоративних шторах.

Традиційними країнами-постачальницями кокаїну і досі вважаються Колумбія, Венесуела та Перу. Саме з цих держав до України надходять чи не найбільші партії цього наркотичного засобу. Здебільшого із вказаних регіонів наркотики перевозяться повітряним транспортом. Підтвердженням цьому є затримання в зоні діяльності Бориспільської митниці 2 кг кокаїну. Наркотики переміщувались у спеціально виготовленому тайнику у багажі громадянки Росії, яка прибула до України з Бразилії (м. Сан-Паулу) транзитним авіарейсом через Париж.

За останні роки активізувався наркотрафік канабісу з Таїланду. Працівники українських митниць почали приділяти більше уваги авіарейсам, що прибували саме з цієї країни, адже, за повідомленнями митних органів Нідерландів, лише за друге півріччя 2010 року ними було вилучено 4497 кг марихуани, яка була прихована у вантажних відправленнях, ввезених рейсом з Бангкока.

Як свідчить практика, наркокур'єри постійно вдосконалюють незаконні способи переміщення наркотиків, використовуючи поряд з перевіреними методами приховування нові види тайників. Прикладом цьому може слугувати той факт, що на початку 2010 року у Південноафриканській Республіці працівниками митної служби було виявлено 5 кг героїну пакистанського походження, у який були просочені волокна, вплетені у ковдри. Подібний спосіб приховування було зафіксовано в аеропорту м. Загреба, де митниками було вилучено 6 кг кокаїну, просоченого у сорочки.

Також привертають увагу накі затримання: в аеропорту 4,9 кг героїну, який перевозився у книгах та фісташках з Таджикистану; азербайджанськими митниками був виявлений гашиш загальною вагою 30 кг, який переміщувався з приховуванням від митного контролю у порожнинах дверей, що надійшли з Ірану; у Домініканській Республіці троє громадян Канади були затримані під час спроби незаконно провести у гарбузах приблизно 8 кг кокаїну та інші випадки.

Слід зазначити, що особливо великі партії контрабанди наркотиків здебільшого є характерними для морських перевезень. Так, у багажі, відправленому морським шляхом з Еквадору через Панаму та Бельгію, працівниками митної служби було виявлено 117 кг кокаїну.

З досвіду практики можна знайти приклади розповсюдження такого наркотичного засобу, як кокаїн, шляхом скидання його з гелікоптерів у важкодоступних місцях. В Україні такий спосіб поширення наркотику не було зафіксовано: за даними митниць, наркотичні засоби потрапляють на територію України виключно через митні кордони.

Основними видами транспорту, що використовуються наркодилерами для ввезення наркотиків на територію України, є залізничний та автомобільний транспорт. Також при транспортуванні наркотиків можливе використання міжнародних поштових експрес-відправлень.

На сьогодні в Україні, так само, як і в багатьох інших країнах Європи, бракує системи індикаторів ризику контрабанди новими шляхами; не досконало вивчено та досліджено вже наявні типові способи приховування та камуфляжу наркотиків, схеми переміщення наркозасобів через державний кордон України; не прогнозується поява нових способів контрабанди на конкретних ділянках державного кордону; не враховуються можливості попереджальної діяльності щодо недопущення вчинення контрабанди наркотиків на територію держави.

Спираючись на вищевикладене, можна стверджувати, що на сьогодні контрабандисти постійно намагаються знайти нові шляхи та вдосконалюють раніше апробовані маршрути, способи і методи переміщення наркотиків. Отже, для ведення ефективної боротьби з контрабандою наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів та прекурсорів необхідно їх досконало вивчати та аналізувати, а також впроваджувати ряд програм, спрямованих на зменшення рівня такого виду контрабанди.

НЕЛЕГАЛЬНА ТОРГІВЛЯ З ОКУПОВАНИМИ ТЕРИТОРІЯМИ ДОНЕЧЧИНИ ТА ЛУГАНЩИНИ У 2014–2017 рр.

Запорожченко Юлія Василівна

Університет митної справи та фінансів (м. Дніпро)

Окуповані території Донеччини та Луганщини в умовах гібридної війни Російської Федерації проти України стали зоною формування умов для поширення нелегальної торгівлі різного роду предметами, що призвело до масштабного прояву контрабанди та поширення контрафактної продукції. Серед негативних наслідків незаконної торгівлі для української держави й досі залишаються іміджові, безпекові та економічні, натомість для ОРДЛО контрабанда залишається надприбутковою, а на якісні українські товари й досі є значний попит серед жителів тимчасово окупованих територій.

Конфлікт на вищезазначених територіях Луганщини та Донеччини у досліджуваній період мав масштабні економічні результати й досягав втрат до 5 млн доларів США його щоденної вартості. Ухилення від сплати податків коштувало Україні щорічно приблизно 180 млрд грн. Серед способів ухилення була й контрабанда. Обсяг контрабанди щороку оцінювався від 80 до 230 млн грн щорічно, відповідно втрати доходів державного бюджету – від 25 до 70 млн грн на рік. До основних потоків, пов'язаних з зоною конфлікту, в Україні відносили торгівлю людьми, зброєю, контрабанду товарів та контрафактної продукції, наркотиків, фінансування тероризму.

Як бачимо, проблема набувала все більшого розмаху, отже потребувала юридичного унормування, адже призвела до низки наслідків економіко-правового характеру. Перші обмеження в нормативно-правовому полі, спрямовані на запобігання переміщень товарів, встановлювалися в 2014 р., однак на практиці цей напрямок роботи був позбавлений системності, й найбільшого прояву незаконна торгівля з ЛДНР мала влітку 2015 р.

Масштаб та частота контрабанди продовжували зростати й досягли піку у 2016 р., коли вантажівки перевозили товари народного споживання цілими колонами. З початком роботи спецпідрозділу «Фантом» при Державній податковій міліції, контрабанда скоротилася, але все ще залишалася помітною, зокрема, в зоні пішохідного переходу Станиці Луганської.

16 грудня 2016 р. почалася епопея з блокадою Донеччини та Луганщини. Від українських військових та командирів пролунали ультимативні вимоги до проросійських бойовиків та їхнього командування щодо звільнення всіх заручників або обміну полоненими, було наголошено, що можлива блокада. Однак, через відмову проросійських сил у січні 2017 р. лінія розмежування на Луганщині та Донеччині стала епіцентром зіткнення економічних інтересів та прояву з боку української спільноти та влади громадської «транспортної» блокади ОРДЛО, що призвело в практичному полі діяльності Уряду до появи плану заходів, затверджених Розпорядженням Кабінету міністрів України від 11.01.2017 р. (наразі втратило чинність на підставі Постанови КМ № 740 від 28.06.2022 р.), де серед завдань Плану визначалася й боротьба з незаконним перетином товарів на лінії зіткнення.

Історики стверджують, що экс-президент України П. Порошенко, задля запобігання політичній кризі та під тиском громадської думки, пішов на поступки в питаннях транспортної блокади ОРДЛО (при цьому блокада стала офіційною позицією влади), оскільки 16 березня 2017 р. увів у дію рішення РНБО про тимчасову заборону переміщення товарів через лінію розмежування. З боку України офіційно блокада мала здійснюватися Державною фіскальною службою, Національною гвардією та Національною поліцією України за участю Служби безпеки України. При податковій міліції Державної фіскальної служби України продовжував діяти спеціальний підрозділ «Фантом», що й контролював незаконне перевезення товарів через умовний кордон та переміщення ним осіб.

У період з 2015 по 2018 рр. було майже ліквідовано т. зв. сіру зону (між позиціями двох сторін) через поступові звільнення Нацгвардією все більшої кількості українських селищ. Незаконне переміщення товарів до ОРДЛО здійснювалося п'ятьма шляхами: 1) через контрольний пункт в'їзду-виїзду (КПВВ) на автомобільних шляхах; 2) через гуманітарно-логістичні центри (ГЛЦ); 3) через КПВВ на залізниці; 4) поза межами визначених дорожніх коридорів (в обхід офіційно визначених КПВВ); 5) «перерваний транзит» (переміщення товарів до ОРДЛО через російську територію). Серед предметів нелегального переміщення були наркотики, продукти харчування та товари побуту, медикаменти, електроніка та ін., однак, рух товарів відбувався й у зворотньому напрямку (наркотична та алкогольна продукція, хліб тощо), й не лише на підконтрольні українські території, такі потрапляли й до Росії та Білорусії, країн ЄС.

Випадки закупівлі товарів з території так званих ЛДНР в Україні не поодинокі. Так, за свідченнями Державного бюро розслідувань, у травні 2017 р. підприємці з Житомирщини у різних українських регіонах створили сім фірм, керівниками яких призначили підставних осіб. Їхню злочинну діяльність було зупинено аж у лютому 2022 р. За 2017 – початок 2022 рр.

організатори вказаної злочинної схеми, в рамках якої ділки нібито уклали 13 контрактів (на загальну суму 50 млн грн) з фірмами Російської Федерації на купівлю ливарної продукції (обладнання для гірничодобувної та гірничопереробної продукції), однак в дійсності товар вироблявся в так званій ДНР. Але, з метою обходу законодавства України, продукція перевантажувалася в м. Таганрог Ростовської області, а в сфальсифікованих документах значився інший виробник. Частина прибутків власниками бізнесу сплачувалася до так званого «міністерства доходів та зборів» ДНР. Як бачимо, подібні випадки засвідчують масштабну проблему незаконної торгівлі, що має глобальні наслідки для нашої держави.

Отже, до 2017 р. через непрозорість і невизначеність проблеми в юридичному полі все частіше траплялися випадки перетину контрабандистами адміністративної лінії, адже, навіть після затримання порушникам вдавалося уникнути санкцій. З 2017 р., після вищезазначених дій Уряду України, рівень контрабанди помітно знизився, але проблема не зникла. За даними дослідницького звіту Глобальної ініціативи проти транснаціональної організованої злочинності, в досліджуваний період, не зважаючи на боротьбу з торгівлею наркотичними засобами, розповсюдження героїну, марихуани та ін. через ЛДНР продовжувалося, адже це надавало додатковий дохід кримінальним ватажкам та забезпечувало їхню економічну стабільність. З появою санкцій та їхнім зростанням незаконна діяльність (в тому числі контрабанда) набула суттєвого значення для економічного виживання псевдо республік.

З іншого боку, значна кількість суб'єктів господарювання не пішли на співпрацю з псевдо владою, втративши бізнес в зоні окупації. Через це сепаратистською владою було здійснено експропріацію українських підприємств на території тимчасово окупованих Луганщини та Донеччини, що за заявою ватажків від 1 березня 2017 р., статистично складала 40 вугільних та металургійних заводів, на яких працювало 40 тис. працівників, включаючи підприємства ДТЕК та Донбас Сталь.

Таким чином, в умовах «гібридної» війни проблема нелегальної торгівлі постала вкрай серйозною, оскільки, за даними іноземних досліджень, здійснювалася з початком війни на Луганщині та Донеччині за сприяння різних правоохоронних органів, посадових осіб митниць, охоронялася військовими, що безпосередньо брали участь в ній або полегшували процедуру контрабанди. З середини 2019 р. українська влада відремонтувала пошкоджений в Станиці Луганській міст – єдиний пункт пропуску на Луганщині на 200 км ліній фронту (в Донецькій же області діяло 4 автомобільні переїзди), а в грудні Київ послабив обмеження на крослінійний рух товарів. З повномасштабним вторгненням Російської Федерації на українські території у 2022 р., зросла кількість тимчасово окупованих територій, контрабанду так і не подолано.

ПОДАТКОВА СИСТЕМА УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙНИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ВИКЛИКИ

Булах Ірина Іванівна

Уманський фаховий коледж технологій та бізнесу

Уманського національного університету садівництва (м. Умань)

Повномасштабне вторгнення росії в Україну триває уже більше року, увесь цей час українці спільними силами крокували до перемоги. Проте, важливо розуміти, що перемогу наближають не лише військові та стратегічні дії, а й економічні. Бізнес в Україні все ще існує, але потребує значної підтримки з боку держави. Багато підприємств були знищені або вимушені переїжджати, а деякі закрилися, тому відсутність змін в оподаткуванні призвела б до банкрутства багатьох суб'єктів бізнесу і як результат – занепаду економіки.

Податки є дуже важливою складовою економічного становища країни як в мирний час, так і під час воєнного стану. Вони виступають головною складовою надходжень до бюджету, в свою чергу, за рахунок надходжень покриваються витрати, більшість яких цього року були спрямовані на оборонний сектор.

У 2021 році податкові надходження становили 1 107 090,9 млн. грн, це 85,37 % усіх доходів державного бюджету України. А у 2022 році вони скоротилися на 157 326,5 млн. грн і становили 949 764,4 млн. грн, тобто 53,14 %. Можемо спостерігати, що податкові надходження знизилися, проте все ще становлять більшість усіх доходів, що свідчить про важливість грамотної податкової системи.

Перші зміни після впровадження воєнного стану стосувалися відтермінування сплати податків та подання звітності, звільнення від відповідальності неплатників податків, скасування податкових перевірок. 15 березня 2022 року Верховна Рада України ухвалила Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану», згідно з яким з 1 квітня 2022 року до суб'єктів бізнесу застосовується спрощена система оподаткування:

- підприємці, що були на загальній системі оподаткування, мають можливість перейти на спрощену систему і сплачувати 2 % від обороту;
- підприємці, що залишилися на загальній системі оподаткування, звільняються від сплати єдиного внеску (за себе);
- ЄСВ за мобілізованих працівників сплачує держава;
- платники єдиного податку першої та другої групи під час воєнного стану мають право не сплачувати єдиний податок і, відповідно, звільняються від подання декларацій;

– платники єдиного податку третьої групи можуть перейти на зменшену ставку оподаткування і сплачувати 2 % від доходу щоквартально;

– платники єдиного податку третьої групи спрощеної системи можуть сплачувати ставку 3 % + ПДВ;

– платники єдиного податку третьої групи звільняються від сплати та подання податкової звітності з податку на додану вартість з операцій з постачання товарів, робіт та послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України.

Платниками єдиного податку третьої групи, які використовують особливості оподаткування не можуть бути:

1) суб'єкти господарювання (юридичні особи та фізичні особи-підприємці), які здійснюють: діяльність з організації, проведення азартних ігор, лотерей (крім розповсюдження лотерей), парі (букмекерське парі, парі тоталізатора); обмін іноземної валюти; виробництво, експорт, імпорт, продаж підакцизних товарів (крім роздрібного продажу паливно-мастильних матеріалів в ємностях до 20 л та діяльності фізичних осіб, пов'язаної з роздрібним продажем пива, сидру, пері (без додання спирту) та столових вин); видобуток, реалізацію корисних копалин;

2) страхові (перестрахові) брокери, банки, кредитні спілки, ломбарди, лізингові компанії, довірчі товариства, страхові компанії, установи накопичувального пенсійного забезпечення, інвестиційні фонди і компанії, інші фінансові установи, визначені законом; реєстратори цінних паперів;

3) представництва, філії, відділення та інші відокремлені підрозділи юридичної особи, яка не є платником єдиного податку;

4) фізичні та юридичні особи-нерезиденти.

На український бізнес також вплинуло скасування акцизу на пальне, що допомогло адаптуватися до значного підняття цін на нього. Проте, через особливе значення акцизу на пальне для наповнення державного дорожнього фонду та подальшого відновлення пошкодженої інфраструктури, у серпні 2022 року акцизний податок на пальне повернули.

Зменшення податкового тиску на бізнес відіграє важливу роль у адаптації до нової реальності, жорстокої масштабної війни. Зміни до податкової системи допомогли українському бізнесу вижити та навіть активізуватися, оскільки акумульовані кошти могли бути направлені на розвиток. Натомість, податки, що сплачуються бізнесом, наповнюють бюджет, що прискорює нашу спільну перемогу.

Державі потрібно знайти баланс, який допоможе виконати бюджет, особливо через вирішення питань логістики, експорту та пошуку найкращої моделі оподаткування. Тільки так можна якомога швидше перемогти ворога і повернутися до мирного життя.

ПРОБЛЕМИ ІМПОРТУ ГУМАНІТАРНОЇ ДОПОМОГИ В УМОВАХ ВІЙНИ

Сенькусь Віра Василівна

Національний університет «Львівська політехніка» (м. Львів)

Костюк Назарій Романович

Національний університет «Львівська політехніка» (м. Львів)

Лакіза Вікторія Володимирівна

Національний університет «Львівська політехніка» (м. Львів)

Процеси отримання гуманітарної допомоги у період дії воєнного стану набули масштабності й стратегічної скерованості, хоча й раніше відбувалися протягом усієї історії незалежності України. Проте в 2022–2023 рр. допомога, яка вже надійшла й надалі надходить від донорів, набула неабиякої величини. Саме тому доцільно ще раз актуалізувати ключові моменти, котрі супроводжують увесь ланцюжок договірних взаємовідносин. Враховуючи багатоаспектність даного питання, зацентруємо увагу на випадку, коли такі дії чинить благодійна або громадська організація (ГО), а отримувачами є підрозділи Збройних Сил України, правоохоронних органів чи інших військових формувань. Вважатимемо, що ГО має статус неприбуткової організації, статутна діяльність якої (не виключно), полягає в отриманні на благодійній основі товарів і коштів, а також у розподіленні їх згідно з чинним законодавством. Гуманітарна допомога (ГД) – цільова адресна безоплатна допомога в грошовій чи натуральній формі, у вигляді безповоротної фінансової допомоги або добровільних пожертвувань, або допомога у вигляді виконання робіт, надання послуг, що надається іноземними та вітчизняними донорами із гуманних мотивів отримувачам ГД.

У мирний час донори повинні звертатися до спеціально уповноважених державних органів із питань ГД, проходити процедуру визнання допомоги саме гуманітарною. В період дії воєнного стану Урядом України було спрощено процедуру ввезення ГД з-за кордону: товари визнаються ГД за декларативним принципом, не потребують прийняття відповідного рішення спеціально уповноваженими державними органами. На сьогодні відсутній перелік товарів, котрі можна визнати ГД, тому ними можуть бути товари будь-якої категорії.

На період дії воєнного стану, враховуючи гуманітарні потреби України, передбачено, що спеціальні засоби індивідуального захисту за декларативним принципом теж визнаються ГД. Однак, незважаючи на значне спрощення процедури визнання ГД, вітчизняним законодавством передбачено низку обмежень щодо ввезення на територію України певних категорій товарів, зокрема заборонено: митний режим імпорту товарів з

російської федерації; ввезення товарів, переміщення яких заборонено законом або міжнародним договором України (зброя військових зразків всякого роду й боєприпаси до неї; наркотичні та психотропні речовини; сильнодіючі отруйні, радіоактивні, вибухові речовини; друковані матеріали, кліше, негативи, відзняті плівки, фотографічні знімки, кінострічки, відеозаписи, копії магнітної інформації для ЕОМ, рукописи, платівки та інші звукозаписи, малюнки та інші друковані образотворчі матеріали, що містять пропаганду ідей війни, расизму, расової дискримінації та геноциду, а також спрямовані на підриг територіальної цілісності України, її політичної незалежності, державного суверенітету; продукція порнографічного характеру; товари, імпорт яких здійснюється з порушенням прав інтелектуальної власності).

З метою максимального спрощення імпорту ГД встановлено, що на період дії воєнного стану її пропуск через митний кордон України здійснюється за місцем перетину митного кордону України: шляхом подання декларації на відповідний товар за відповідною формою; без застосування заходів нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. До товарів, щодо яких застосовується окремий порядок пропуску через митний кордон України, належать: пластини для бронежилетів; переносні радіостанції нецивільного призначення; безпілотні літальні апарати (квадрокоптери) нецивільного призначення; біноклі, монокуляри та інші оптичні труби, магніфери (збільшувачі) нецивільного призначення; коліматорні приціли, оптичні приціли нецивільного призначення; тепловізори, прилади нічного бачення. Не дивлячись на запроваджені зміни, слід пам'ятати, що спрощені правила митного оформлення стосуються лише тих товарів, перелік яких чітко визначений чинним законодавством. У разі, якщо потрібно ввезти в Україну інші товари цих категорій як ГД, доцільно дотримуватися загальної процедури, передбаченої чинним законодавством.

Що стосується оподаткування, то під час імпорту ГД вона звільняється від оподаткування ввізним митом. Також на період воєнного стану в частині оподаткування ПДВ й акцизним податком операцій з увезення ГД маємо керуватися спеціальними пунктами ПКУ. Активна комунікація між державними органами й волонтерськими організаціями, а також запровадження чисельних законодавчих змін значно спростили процедуру ввезення ГД на територію України. Водночас особи, які мають намір й надалі імпортувати товари ГД, мають постійно моніторити її законодавчі зміни в регулюванні цього питання, котрі стосуються обмеження та/або заборони щодо імпорту певних категорій товарів.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ В РЕАЛІЯХ СЬОГОДЕННЯ

Голинський Юрій Олегович

Львівський національний університет ім. І. Франка (м. Львів)

Фурман Олександра Олександрівна

Львівський національний університет ім. І. Франка (м. Львів)

Зовнішньоторговельна діяльність відіграє важливу роль у розвитку економіки України. Саме експортно-імпортна діяльність країни сприяє стимулюванню суб'єктів господарювання до підвищення конкурентоспроможності та дозволяє експортерам завойовувати місця на новітніх фінансових ринках. Водночас, поява імпортних товарів змушує вітчизняних виробників постійно відстежувати ринкові тенденції, щоб бути конкурентоспроможними з іноземними виробниками.

Для того, щоб мати можливість скласти конкуренцію на європейському ринку товарів і послуг, кожна держава повинна відрізнитися від усіх своєю інфраструктурою, основними складовими якої є: науково-технічний прогрес, транспорт, туризм, виробництво, соціальне забезпечення (охорона здоров'я, освіта) та інженерно-технічне забезпечення. Світовий ринок товарів і послуг не може існувати без виробничої та споживчої бази. Вона в свою чергу і є основою ринкових відносин.

Значне місце у зовнішньоекономічній діяльності України посідає торгівля з ЄС. При цьому варто акцентувати увагу на факторі інноваційного прогресу та розвитку ринку товарів та послуг. Під час впровадження нових технологій у виробничий процес розширюються й експортні можливості держави.

Саме 2022 рік міг стати рекордним за весь період незалежності за обсягами експорту, ще у січні-лютому спостерігалась позитивна динаміка у прирості експорту на 34 % порівняно з аналогічним періодом 2021 року. Проте, зважаючи на повномасштабне вторгнення, вже у березні відбулось значне скорочення поставчань за кордон, а саме на 50 % [2]. Структура експорту України за 2022 рік зображена на рис. 1.

У зв'язку з військовим вторгненням росії на територію нашої держави Україна зіштовхнулась із значними труднощами у веденні зовнішньоекономічної діяльності. По-перше, через окупацію морських портів або активні бойові дії на їхніх територіях було значно порушено канал збуту продукції морським шляхом. Також повномасштабне вторгнення вплинуло і на експорт зерна, яке раніше займало значну частку у ЗЕД. По-друге, зважаючи на обставини сьогодення, важко спланувати попит та пропозицію на ринку.



Рис. 1. Структура експорту України, 2022

Тому пропонуємо розглянути декілька варіантів щодо можливого покращення зовнішньоекономічної діяльності:

- Організація кращої презентації національного продукту на світовому ринку;
- Впровадження та дотримання міжнародних стандартів якості товарів та послуг;
- Детальний аналіз бази споживачів з урахуванням сучасних тенденцій та ефективне використання наявних матеріалів/сировини.

Наразі глобальною проблемою зовнішньоторговельних відносинах держав є війна росії проти України, яка створює бар'єри для імпорту та експорту послуг й товарів. Не менш актуальною на сьогоднішній день є проблема адаптації вітчизняних виробників до сучасних міжнародних ринкових умов, що проявляється у слабкій поінформованості про попит та пропозицію на товар/послуги. З метою покращення торговельної діяльності з іншими державами світу Україна має орієнтуватися на сучасні тенденції розвитку суспільства, що дозволить зробити українські товари та послуги конкурентоспроможними на світовому ринку та посісти авторитетне місце на міжнародній ринковій арені.

ВПЛИВ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ШВЕЦІЄЮ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Веремієць Марія Дмитрівна
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана (м. Київ)*
Коломієць Ганна Богданівна
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана (м. Київ)*

Україна переживає складний етап свого існування – російсько-українську війну. Зміцнення позицій на традиційних ринках збуту та імпорту товарів і послуг, освоєння нових сегментів дозволить Україні вирішити проблему забезпечення конкретного вибору товарів, підвищення конкурентоспроможності. Аналізуючи тенденції економічного розвитку України та Швеції, можна виявити відмінності. За часи незалежності Україна увійшла до групи аграрно-індустріальних країн з розряду промислово розвинених країн. В Україну постачалася продукція високотехнологічних галузей промисловості. Галузева структура України за рівнем зайнятості: сільське господарство – 18 %, промисловість – 28 %, сфера послуг – 39,2 %, інше – 14,8 %. Більшість з сфери послуг – оптова та роздрібна торгівля.

Швеція відома на європейському та світовому ринках продукцією чорної металургії, точного машинобудування, лісової промисловості, електротехнічного та електронного машинобудування й автомобільної промисловості. Цю країну можна охарактеризувати, як країну, що переходить до постіндустріалізму, оскільки сектор послуг становить 65,3 % ВВП.

ПДВ Швеції становить 25 %, що є досить високим показником. Податок на прибуток корпорацій в Швеції становить 21,4 %. Швеція має широку мережу податкових угод з іншими країнами для уникнення подвійного оподаткування та сприяння обміну інвестиціями. Наприклад, податкова угода між Швецією та Сполученим Королівством Великої Британії та Північної Ірландії. Ця угода містить положення про зниження податку на джерела для дивідендів, відсотків та роялті, а також механізми для вирішення спорів, пов'язаних з оподаткуванням між двома країнами. ПДВ в Україні складає 20 %, але може бути знижений до 7 % для деяких видів товарів і послуг. Україна також має мережу податкових угод з іншими країнами, наприклад, низка міжнародних договорів України про уникнення подвійного оподаткування, але цей механізм може бути у майбутньому розширений.

Швеція посідає 3 місце в Індексі добробуту (2021), а Україна – 78 місце. Кілька індексів для порівняння: показники діяльності уряду (Швеція – 6; Україна – 77 відповідно), інвестиційне середовище (8; 123), доступ до ринку (6; 74), якість економіки (7; 75), умови життя (5; 76), освіта (14; 40), глобальні інновації (2; 49) та індекс людського розвитку (7; 77).

Структура експорту з України до Швеції у 2022 році: чорні метали (20,1 %), деревина та вироби з деревини (18,4 %), меблі (12,1 %), ядерні реактори, котли, машини (6,7 %), пластмаси, полімерні матеріали (5,3 %), інші готові текстильні вироби (4,6 %), вироби з чорних металів (4,4 %), жири та олії тваринного або рослинного походження (4,1 %), кораблі (3,5 %), вироби з каменю, гіпсу, цементу (3,3 %), інші (4,6 %). Структура імпорту зі Швеції до України у 2022 році: ядерні реактори, котли, машини (27,7 %), папір і картон (19,3 %), засоби наземного транспорту, крім залізничного (13,2 %), фармацевтична продукція (6,4 %), жири та масла тваринного або рослинного походження (6 %), електричні машини (3,7 %), чорні метали (2,7 %), інші (8,5 %).

Найвищий показник товарообігу між Україною та Швецією був у 2021 році, коли порівняно з попереднім роком він зріс на 66,2 %. При цьому експорт до Швеції складав \$107,55 млн і збільшився на 48,3 %, а імпорт зі Швеції складав \$724,64 млн і збільшився на 69,3 %. Від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі 255 товарами зі Швецією для України у 2021 році склало \$617,09 млн.

Швеція має розвинену податкову систему, і для підприємств і інвесторів є можливості для оптимізації податкового навантаження та подальшого розвитку. Наприклад, використання спеціальних режимів оподаткування для деяких галузей, такі як нафта і газ, зелена енергія тощо. Також інноваційні пільги, міжнародні структури для оптимізації податкових обов'язків і захисту активів. Більш того, Швеція активно підтримує розвиток зеленої енергії, і інвестиції в цей сектор можуть призвести до податкових пільг та фінансових стимулів.

Вже зараз необхідно зосередитися на напрямках: відновлення низки галузей промисловості, створення умов для активізації наукової діяльності, суттєве посилення уваги у сфері енергетики, враховуючи постійні перебої в енергомережі через значні пошкодження від ворога. Перспективним може бути виробництво та експорт товарів з високою доданою вартістю до Швеції: спеціального обладнання для використання під час сніжних зим, рибальських суден, залізничних вагонів, машин і обладнання для агропромислового комплексу. Заслужує на увагу «шведська модель» економіки. Вона спрямована на суспільство, на вирівнювання рівня та якості життя за рахунок економічного зростання країни. Для цього необхідно підвищити прозорість податкових надходжень та їх витрат, реформувати судову систему, підвищити рівень демократії.

Отже, можна вважати, що Швеція є одним із найкращих варіантів ділового партнера у сфері реалізації національних інтересів. Податкова політика має важливий вплив на торговельно-економічні відносини між Україною і Швецією. Існують можливості для подальшого розвитку співпраці на основі оптимізації податкового навантаження та створення сприятливих умов для інвестицій. Прозора та взаємовигідна податкова політика може сприяти зміцненню економічних зв'язків між обома країнами і стимулювати більше інвестицій та торговельних обмінів.

ВАЖЛИВІСТЬ ЕКСПОРТНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ ДО КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ

Чуйко Марина Миколаївна

Українська інженерно-педагогічна академія (м. Харків)

Пономаренко Євгеній Олександрович

Українська інженерно-педагогічна академія (м. Харків)

Продажі на експорт можуть підвищити темпи зростання, збільшити продуктивність та забезпечити більший ефект від економії масштабів. Результати проведених досліджень у Великій Британії показують, що компанії, які продають на експорт, зазвичай домагаються збільшення продуктивності на 34 % у перший рік експортних продажів, а ймовірність виживання таких підприємств вища на 11 %. Продажі на експорт також можуть допомогти у рівномірнішому розподілі ризику. Іншими словами, якщо на одному з ринків відзначається негативна динаміка, на інших ринках можливе зростання, що компенсує втрати, а присутність на ринках Європейського Союзу може допомогти у підвищенні статусу компанії під час виходу на інші світові ринки.

При експорті продукції до країн ЄС, підприємство може отримати переваги від можливості доступу на великий 508 млн. ринок 27 країн. Однак, перш ніж почати експорт, необхідно переконатися, що продукція підприємства за параметрами якості та безпеки відповідає вимогам законодавства ЄС, спрямованого на захист здоров'я населення, прав споживачів та охорону навколишнього середовища.

Європейський Союз є Митним союзом, тобто 27 країн-членів ЄС утворюють єдину митну територію. ЄС є найбільшим єдиним ринком у світі. Це означає, що: на товари, що переміщуються всередині ЄС, мита не сплачуються; усі вони мають єдиний митний тариф на товари, що імпортуються з країн, які не входять до ЄС; ввезений на законних підставах товар випускається у вільний обіг на всій території ЄС без будь-яких інших заходів щодо митного контролю.

Принцип вільного пересування товарів, можливість перевозити та продавати товари будь-де на території ЄС є наріжним каменем ринку ЄС. У певній мірі складні та різноманітні національні закони були замінені єдиним набором європейських правил, що дозволило знизити витрати та спростити експортну систему для компаній, які бажають здійснювати торговельні операції в інших країнах ЄС. Ринок товарів ЄС вже є добре інтегрованим та узгодженим між 27 країнами. Однак, щоб забезпечити ефективну роботу ринку ЄС, підприємства повинні дотримуватись певних правил і дотримуватись принципів сумлінної конкуренції. Уся продукція, що потрапляє на ринок Європейського Союзу, має відповідати вимогам щодо: безпеки здоров'я та безпеки на робочих місцях; захисту прав споживачів; екологічної безпеки; іншої безпеки загалом.

Безпека продукції на території ЄС має бути гарантована незалежно від країни виробництва. Митні служби країн Європейського Союзу зобов'язані гарантувати цю безпеку у випадках, коли до країн ЄС експортується продукція з третіх країн. Виробники із третіх країн зобов'язані призначити уповноваженого представника, зареєстрованого на території ЄС, який діятиме від їхнього імені. Вони відповідають за розробку та виробництво продукції відповідно до всіх застосованих Директив та за проведення необхідної процедури підтвердження відповідності. Митні органи повинні призупинити допуск товарів, що можуть представляти серйозний ризик для здоров'я або безпеки, або не мають необхідної супровідної документації.

Завдяки дії Угоди про асоціацію з ЄС, за останні роки Європа стала головним торговельним партнером України. Попри величезні втрати під час війни європейський напрямок експорту продовжує нарощувати обсяги.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ЕКСПОРТУ СОНЯШНИКОВОЇ ОЛІЇ

Чуйко Марина Миколаївна

Українська інженерно-педагогічна академія (м. Харків)

Савчук Владислав Васильович

Українська інженерно-педагогічна академія (м. Харків)

Олійно-жирова галузь є однією із провідних в харчовій промисловості країни, частка якої у структурі виробництва харчової продукції займає вагомe місце. Вона відноситься до бюджетоформуючих галузей аграрного сектора з потужним експортним потенціалом. Україна є світовим лідером в області переробки соняшника і виробництва соняшnikової олії, а українська олійно-жирова галузь демонструє позитивну динаміку виробництва і розвитку навіть у кризовий період. У загальному обсязі експорту сільськогосподарської продукції олійно-жирова продукція займає друге місце після зернових.

Незважаючи на світову фінансову нестабільність і економічну кризу, олійна промисловість завдяки ефективній протекціоністській політиці з боку держави постійно розвивалась. Унікальність українського олійного ринку полягає в тому, що в ньому збалансовані інтереси сільськогосподарських виробників, переробників і кінцевого споживача. Продукція галузі користується зростаючим попитом на світовому ринку, що зумовлено все більшою переорієнтацією у структурі харчування на олії і жири рослинного походження.

За більш як сімдесятилітній період з 1940 року по 2014 рік посівні площі соняшника в Україні збільшилися більше, ніж у 3 рази. У 1940 році за посівною площею соняшник займав четверте місце після зернових культур, картоплі і цукрових буряків, з 1960 року – третє, далі тенденція змінювалася, з 1990 року і до нині – друге (після зернових культур). У структурі посівних площ з 2007 року соняшник займає не менше 15 %, а в 2022 році – 26,7 %.

На даний момент в Україні продовжується зростання виробництва олії соняшnikової – 111 %, та шроту соняшnikового – 103 %. Навіть в умовах фінансово-економічної кризи та карантинних заходів, зумовлених «COVID-19» та воєнними діями, олійно-жирові підприємства забезпечують безперебійні поставки олії соняшnikової як на внутрішній ринок відповідно до заявок торговельних мереж, так і виконання зовнішньоекономічних контрактів. Слід відзначити рекордне зростання виробництва олії соняшnikової рафінованої у квітні 2020 року – 135,1 %.

Слід зазначити, що стратегічним напрямом розвитку олійно-жирової галузі є перш за все захист її сировинної бази. Нарощування виробництва олійних культур, зокрема соняшника, сприяло відродженню галузі. Потенційною проблемою розвитку галузі може бути скасування експортного мита, питання про що періодично піднімається. Адже саме дія експортного мита на насіння соняшника (зараз у розмірі 10 %) є ключовим моментом функціонування олійно-жирової галузі України. Мито в розмірі 10 % було введене задля стимулювання внутрішньої переробки сировини, а його скасування приведе до створення кризової ситуації на вітчизняному ринку олії, зокрема до скорочення переробки насіння соняшника олійно-екстракційними заводами, зменшення виробництва соняшnikової олії, незадовільного попиту на неї на внутрішньому ринку, втрати позицій на світових ринках олії.

Отже, соняшnikова олія є основною для українського ринку рослинних олій, важливою сировиною для багатьох секторів харчової промисловості. Нині в Україні спостерігається тенденція нарощування виробничих потужностей для переробки насіння олійних культур, будуються нові заводи. З великою вірогідністю нові підприємства орієнтуватимуться на переробку не тільки соняшnikової олії, але й іншого насіння олійних культур, таких як соя і ріпак.

МИТНО-СЕРВІСНІ ПРАВОВІДНОСИНИ. МІФ ЧИ РЕАЛЬНІСТЬ?

Зозуля Світлана Олександрівна

Університет митної справи та фінансів (м. Дніпро)

В основі будь-якої діяльності органів державної влади лежать правовідносини. Правовідносини – це відносини між людьми на основі їхніх правових обов'язків. У правовідносинах суб'єкти взаємодіють, керуючись правовими нормами, які регулюють їхню поведінку та стосунки одне з одним.

Правовідносини можна розділити на різні види відповідно до того, якою галуззю права вони регулюються. Це можуть бути цивільні, кримінальні, адміністративні правовідносини тощо. Оскільки наше дослідження стосується адміністративного права, давайте розглянемо його більш докладно.

Адміністративні правовідносини виникають між державними органами і громадянами. Велика кількість вчених вже досліджувала поняття правовідносин, серед них В. Б. Авер'янов, В. В. Галуцько, Д. В. Приймаченко, Ю. П. Битяк, Є. В. Додін, Л. В. Ковель та інші. Давайте розглянемо деякі з їхніх підходів.

В. Б. Авер'янов розглядає адміністративні правовідносини як специфічні взаємини між державою або її органами, що мають повноваження здійснювати публічну владу, і громадянами або організаціями, котрі мають відповідні права та обов'язки згідно із законом.

Отже, згідно з В. Б. Авер'яновим, адміністративні правовідносини є специфічними відносинами, що виникають між державою та її громадянами або організаціями у процесі виконання державними органами їхніх повноважень і спрямовані на забезпечення прав і свобод громадян, а також реалізацію інтересів держави.

В. В. Галуцько визначає адміністративні правовідносини як суспільні відносини, що регулюються нормами адміністративного права. Проте, на наш погляд, це визначення не є повністю інформативним і не розкриває всього змісту цього поняття.

Д. В. Приймаченко акцентує увагу на тому, що адміністративні правовідносини виникають під час здійснення державної влади, особливо у контексті взаємодії між державою, особливо органами державної влади, та громадянами та організаціями.

Ми погоджуємося з поглядами В. Б. Авер'янова та Д. В. Приймаченка щодо адміністративних правовідносин, котрі вони розглядають як взаємодію між державою, органами державної влади, громадянами та організаціями.

Найрозповсюдженішим типом адміністративних відносин є публічно-сервісні відносини, які виникають у зв'язку з наданням владними органами різноманітних публічних послуг населенню та проведенням державного нагляду та контролю. Ми вважаємо, що цей тип діяльності органів державної влади повинен аналізуватися в контексті адміністративних відносин (адміністративно-правових послуг) та різних їх форм.

Зокрема, слід враховувати особливий вид правовідносин, такі як митні відносини, що безпосередньо пов'язані з наданням адміністративних послуг. Важливо враховувати, що адміністративні послуги в митній сфері мають свої унікальні характеристики, що робить їх важливим об'єктом дослідження.

Щодо питання поняття митно-сервісних відносин, на даний момент не існує однозначного визначення в законодавстві або науковій літературі. Відсутність єдиного визначення свідчить про різноманітність точок зору щодо правильності використання саме такого терміну. У науковій літературі можна знайти різні терміни, такі як «публічно-сервісні правовідносини», «сервісно-господарські відносини», «публічно-сервісні послуги», «адміністративно-сервісні послуги».

Митні правовідносини є однією з категорій адміністративних правовідносин і регулюються нормами митного законодавства. Однак наша точка зору полягає у тому, що митно-сервісні відносини не є повністю ідентичними з публічно-сервісними відносинами, оскільки поняття публічно-сервісних відносин охоплює більший спектр відносин і включає в себе митно-сервісні відносини.

У нашому законодавстві відсутнє чітке визначення поняття «митно-сервісні відносини». Проте відсутність загальноприйнятого підходу до визначення цього терміну призвела до формування різних наукових підходів до цього питання.

Так, багато вчених надають свої визначення митним правовідносинам і вказують на їх залежність від процесу переміщення товарів. Наприклад, О. М. Козирін та М. Г. Шульга визначають митні правовідносини як відносини, що виникають між митним органом та суб'єктом в процесі або з приводу переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон, а також здійснення відповідного контролю.

Специфіка митно-сервісних відносин обумовлена особливістю їх виникнення. Вони регулюються нормами адміністративного і митного права, що призводить до схожості їхньої природи з адміністративними та митними правовідносинами.

Проте важливо враховувати особливий аспект: на відміну від адміністративних правовідносин, де присутні відносини «влада-підпорядкування», у митно-сервісних відносинах, незважаючи на те, що однією зі сторін є митний орган як орган державної влади, відносини «влада-підпорядкування» відсутні. Замість цього самі митно-сервісні правовідносини мають скоріше характер зобов'язальних відносин і відбуваються на горизонтальному рівні між різними суб'єктами.

Отже, митно-сервісні правовідносини є важливим елементом адміністративних правовідносин, які визначають взаємодію між митними органами та суб'єктами митного процесу. Вони відіграють ключову роль у забезпеченні ефективної роботи митних органів, дотриманні митних правил і регулюванні митного обігу товарів. Слід відзначити, що митно-сервісні відносини відрізняються від традиційних адміністративних відносин своєю несубординаційністю та горизонтальним характером. У них більше акцентується на взаємодії та наданні послуг, ніж на субординації та владному контролі.

Проте недоліком є відсутність єдиного визначення поняття «митно-сервісні відносини» у національному законодавстві та науковій доктрині, що може призвести до розбіжностей у тлумаченні та застосуванні цього інституту.

З урахуванням досліджених аспектів можна зробити висновок, що розвиток митно-сервісних відносин є актуальним завданням для держави, яка прагне стати справді сервісною державою, орієнтованою на забезпечення прав і свобод приватних осіб. Для цього необхідно закріпити в законодавстві концепцію розвитку сервісної держави та активно впроваджувати нові підходи до організації митної справи, віддаючи пріоритет наданню якісних митних послуг.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ДЕРЖАВНИХ МИТНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Горбань Світлана Федорівна

Національний університет «Запорізька політехніка» (м. Запоріжжя)

Пріоритетним напрямком розвитку механізму трансформації системи митних послуг, є цілеспрямований перехід від жорсткого адміністративного регулювання до управління з елементами гнучкого митного менеджменту в сфері послуг, супутніх митному оформленню, орієнтованого на забезпечення вдосконалення митного обслуговування зовнішньоторговельних операцій з урахуванням інтересів всіх сторін.

Система митного обслуговування досягає високої ефективності, тільки якщо встановленні партнерських взаємин митних служб і бізнесу, в зв'язку з чим домінантою в стратегії перетворення митної системи виступає трактування митної служби як сервісної сфери, регульованої та контрольованої державою, від ефективності функціонування котрої залежать умови й можливості прискореного розвитку всієї зовнішньої торгівлі країни.

У сучасних умовах базовою концепцією реалізації управління якістю є системний підхід, який передбачає, що система управління якістю митних послуг повинна бути інтегрована в загальну систему управління митною справою та мати на меті задоволення потреб учасників ЗЕД при безумовному забезпеченні економічної безпеки держави.

Під системою управління якістю митних послуг доцільно розуміти систему принципів і методів управління, сформованих на основі законів і закономірностей управління, економічних законів, а також закономірностей розвитку економічних процесів з урахуванням факторів, що впливають на якість митних послуг.

До принципів управління якістю державних митних послуг належать такі: поєднання інтересів виробника (митних органів і держави в їх особі) і споживачів (учасників ЗЕД) в підвищенні якості митних послуг; надійність функціонування системи управління якістю митних послуг; ефективність управління якістю митних послуг; економічне стимулювання в управлінні якістю митних послуг; ієрархічна структура системи управління якістю митних послуг; врахування невизначеностей і зниження ризиків в управлінні якістю митних послуг; повнота врахування чинників, що знижують ефективність управління якістю митних послуг; поєднання процесного і системного підходів в управлінні якістю митних послуг.

У практиці управління якістю митних послуг можуть знаходити застосування різні методи в залежності від ситуації, що складається. Для реалізації системи управління якістю митних послуг в митних органах необхідно використання таких методів управління якістю:

– економічних, спрямованих на формування економічних умов і важелів, що спонукають персонал митних органів надавати митні послуги, що задовольняють запити споживачів;

– адміністративних та правових, які передбачають встановлення обов'язкових для виконання директив на основі вимог відповідних стандартів і наявності відповідальності за якість митних послуг;

– соціально-психологічних, що здійснюють опосередкований вплив на персонал митних органів з метою спонукання до високоякісної праці й чіткого виконання функціональних обов'язків в процесі управління якістю митних послуг.

Ключову основу дії системи управління якістю митних послуг становить ув'язка її цілей і завдань з методами, засобами досягнення цілей і управлінськими ресурсами. При цьому система також повинна забезпечувати тісний зв'язок між функціями і об'єктами управління на всіх етапах процесу надання державних митних послуг та рівнях управління.

Для забезпечення стабільного функціонування системи управління якістю державних митних послуг необхідне створення механізму дії цієї системи. Щодо управління якістю такий механізм розглядається як сукупність організаційних та економічних елементів, що забезпечують узгоджене й взаємозалежне функціонування всіх елементів системи управління якістю державних митних послуг для досягнення цілей управління. Даний механізм повинен забезпечувати аналіз стану якості й причин невідповідностей, вироблення ефективних цілеспрямованих керуючих впливів на різні фактори якості, і здійснювати їх реалізацію в процесі управління.

Щодо реалізації механізму управління якістю важливо враховувати, що системи управління якістю митних послуг є складною системою, підсистеми якої знаходяться в постійній взаємодії. Для забезпечення ефективності функціонування даних підсистем повинен бути зворотний зв'язок, за допомогою якого забезпечується відповідність фактичного рівня якості митних послуг планованому.

Таким чином, визначаючи основні елементи системи управління якістю митних послуг та їх взаємозв'язок з механізмом управління якістю, неможливо сформулювати методологію управління якістю, яка є основою зазначеної системи і дозволяє реалізувати системність, комплексність і всебічний вплив на об'єкти управління, використовуючи свої основні елементи для надійного налаштування і функціонування системи управління якістю державних митних послуг.

З метою підвищення рівня організаційної діяльності необхідно оптимізувати структуру митних органів, їх взаємодію, чисельність апарату управління, ширше застосовувати автоматизовану систему управління. Слід чітко розмежувати і закріпити серед посадових осіб питання організації, планування і контролю певних напрямків роботи. Проводити роботу з удосконалення кадрових технологій, системи підготовки та перепідготовки кадрів митних органів з метою реалізації механізму управління якістю послуг.

Щодо питання формування комплексу заходів, спрямованих на підвищення ефективності митних послуг в Україні, керівництву країни необхідно сконцентрувати зусилля на підвищенні кваліфікації персоналу митниць, в тому числі в питаннях вдосконалення митного обслуговування; реалізації сучасного кадрового менеджменту; активізації подолання корупції в середовищі співробітників митниць; підвищенні рівня інформаційного забезпечення учасників ЗЕД.

Розвиток інтеграційних процесів, активізація ЗЕД висувають на перший план завдання вдосконалення митного співробітництва на міжнародному рівні в національних інтересах. Розробка «дорожньої карти» процесу вдосконалення надання митних послуг потребує створення оптимального науково-методичного апарату, який, з одного боку, спираючись на зарубіжний досвід застосування концепції «сервісної митниці» митними адміністраціями, буде спрямований на реалізацію системи заходів щодо підвищення ефективності надання митних послуг митним інститутом, а, з іншого боку, забезпечить розробку нових прийомів і способів моделювання та апробації отриманих результатів, націлених на розвиток системи митного сервісу, як на території країни, так і у взаємодії з міжнародними економічними організаціями та інтеграційними угрупованнями.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТОВАРНИХ ОБ'ЄКТІВ У МИТНИХ ЦІЛЯХ

Сапожник Дмитро Іванович

Львівський торговельно-економічний університет (м. Львів)

Демидчук Людмила Богданівна

Львівський торговельно-економічний університет (м. Львів)

В умовах радикальної реформи зовнішньоекономічної діяльності та необхідності спрощення митних операцій питання методичного забезпечення ідентифікації та класифікації товарів стоять досить гостро. Реально відмічають негативну судову практику митних органів. Однією з основних її причин є слабка методологічна та методична база, яка повинна забезпечити посадовій особі митних органів можливість здійснювати митний контроль на будь-якій його стадії оперативно та якісно.

Усі товари при їх митному декларуванні підлягають класифікації за єдиною Товарною номенклатурою зовнішньоекономічної діяльності (ТН ЗЕД). При цьому використовуються Основні правила інтерпретації, які є невід'ємною частиною цієї класифікаційної системи. Декларант заявляє код товару відповідно до ТН ЗЕД, а перевірку правильності класифікації здійснюють митні органи. У разі виявлення невірної класифікації митний орган ухвалює рішення щодо класифікації, яке може бути оскаржене в судовому порядку.

Ідентифікація товару і подальша його класифікація за ТН ЗЕД необхідна для встановлення відповідності відомостей, поданих у декларації на товар і в супровідних документах, тексту товарної позиції та товарної товарної позиції ТН ЗЕД, для виключення випадків підміни одного товару іншим.

Поняття «ідентифікація товарів у митних цілях» тривалий час викликає неоднозначне тлумачення серед дослідників і всіх зацікавлених осіб (експертів, учасників ЗЕД, посадових осіб митних органів та ін.). Це пов'язано з тим, що в чинному законодавстві це визначення не розкриває сутність ідентифікації товарів у митних цілях. Згідно з Митним кодексом України, під ідентифікацією розуміють «форму митного контролю, що здійснюється шляхом накладення пломб, печаток, нанесення цифрового, літерного та іншого маркування, ідентифікаційних знаків, проставлення штампів, узяття проб та зразків, опису товарів і транспортних засобів, складання креслень, виготовлення масштабних зображень, фотографій, ілюстрацій, використання товаросупровідної та іншої документації».

Однак, на наш погляд, не зовсім правильно стверджувати, що недостатня увага питанням вивчення можливості систематизації, кодування і класифікації товарів приділялася тільки через труднощі математичних обчислень. Безсумнівно, були й інші причини. Відомо, що матеріальну (природну) основу товару вивчає товарознавство. Ретельному аналізу можуть піддаватися численні фізичні, хімічні та інші властивості (вага, склад, твердість, в'язкість, вологість тощо) товару, які в сукупності визначають його споживчі властивості та корисність. А виявлені фізичні та хімічні характеристики нічого не говорять про соціальну значущість усіх цих властивостей і про ступінь задоволення потреб суспільства. Можна, наприклад, точно визначити фізичні характеристики будь-якого багатофункціонального пристрою і водночас залишатися в невіданні стосовно його суспільної корисності.

Практика показує, що окремі методичні підходи можуть розвивати Основні правила інтерпретації ТН ЗЕД. Наприклад, першу частину правила 1 ми розуміємо як обов'язкову необхідність складання «лінійки» з розділів і груп, до яких товар має якийсь стосунок. При її побудові беруть до уваги всі можливі напрями використання товару. Будується вона після відповідей на запитання: *Що це? З чого зроблено? Для чого використовується? Готовий товар до використання чи його необхідно доопрацювати? Це самостійно функціонуючий об'єкт чи частина чогось? Чи однорідний це товар? Яку роль відіграє його пакування?*

Після відповідей на всі запитання слід працювати зі змістом ТН ЗЕД і виокремити номери розділів і груп (у лінійку), де може перебувати товар (у складі іншого товару, у суміші тощо). Тільки після того, як буде побудовано «лінійку» (для зручності), слід застосовувати другу частину правила 1 – для юридичних цілей досліджувати тексти товарних позицій і приміток до розділів і груп, які перебувають у «лінійці».

Правильне розуміння першої частини Основного правила інтерпретації 1 як необхідної процедури ідентифікації товару в митних цілях дає змогу уникнути помилок класифікації на найпершому і найголовнішому етапі контролю правильності класифікації товарів у митних цілях.

Завершуючи слід зазначити, що терміни, прийняті в ТН ЗЕД, часто розходяться з термінами, зазначеними в національних ДСТУ на продукцію, а також з комерційними та емпіричними назвами цих товарів. Для ефективного державного регулювання експорту та імпорту товарів потрібні практичні розробки (методики, алгоритми, рекомендації тощо) з ідентифікації та контролю достовірності заявленого коду ТН ЗЕД. Під час їх розроблення, крім критеріїв класифікації, прийнятих у ТН ЗЕД (матеріал виготовлення, призначення, природа походження, глибина переробки тощо), необхідно враховувати комплексний критерій, що характеризує речовину сутності товару та сукупність його споживчих властивостей. Це спостереження необхідно враховувати під час розроблення загальної методології та приватних методик ідентифікації та класифікації товарів відповідно до ТН ЗЕД.

ДЕРЖАВНО-УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ ЯК ОБ'ЄКТ ПОЛІТИЧНОГО ПРОГНОЗУВАННЯ

Ленчук Анастасія Сергіївна

*Хмельницький університет управління та права
імені Леоніда Юзькова (м. Хмельницький)*

Юричина Ірина Анатоліївна

*Хмельницький університет управління та права
імені Леоніда Юзькова (м. Хмельницький)*

Розробка та ухвалення рішень представляють складний процес. Створення обґрунтованих, розсудливих та доцільних рішень відіграє ключову роль у політичному процесі та управлінні державою. Особливий інтерес викликає аналіз процесу ухвалення рішень, коли держава виступає як суб'єкт у вигляді виконавчого чи представницького органу. Це породжує головне питання: чи є кожне державне рішення управлінським (у вузькому розумінні) і чи є кожне управлінське рішення державним.

Державне рішення є актом соціального управління, за допомогою якого держава встановлює підстави для виникнення, зміни або припинення регульованих суспільних відносин. Державне рішення представляє собою вибір майбутньої дії, спрямованої на досягнення політичної мети та організацію діяльності суб'єктів політичного управління. Зрозуміло, що ефективними вважаються підходи, які здатні правильно оцінювати сучасний стан справ, майстерно використовувати політичний досвід та передбачати можливі наслідки прийнятих рішень.

Управлінське рішення можна розглядати як операції, що відбуваються в управлінській сфері, пов'язані з плануванням, вибором і затвердженням конкретних варіантів дій. Це, по суті, є частиною функцій самого управлінського процесу та визначається як робота, що проводиться в апараті управління.

Управлінські відносини, в свою чергу, вказують на відносини, що виникають при здійсненні управлінських функцій, таких як організація, регулювання, узгодження, координація та підпорядкування. Таким чином, державне рішення, за допомогою якого держава визначає підстави для виникнення, зміни або припинення таких управлінських відносин, можна розглядати як управлінське рішення на державному рівні. Управління соціальними системами включає в себе прийняття та реалізацію таких рішень. Таким чином, ефективність державного управління визначається саме через ці дії.

Рішення в системі державного управління варіюються за типами, вони мають різний рівень важливості та розглядаються на різних рівнях. Вищі та центральні державні органи приймають стратегічні рішення, спрямовані на вирішення найсуттєвіших проблем держави, тоді як менш важливі та допоміжні рішення розглядаються в апараті на рівні або в межах відповідного агентства.

Основними характеристиками державно-управлінських рішень є такі:

- Орієнтованість на розв'язання проблем державного масштабу.
- Виражені у вигляді правових актів, програмних документів (програм, концепцій, сценаріїв, планів) та організаційно-розпорядчих рішень (доручень, штатних розписів, структур, інструкцій тощо).
- Вони становлять складову частину державно-управлінських відносин.
- Використовуються для формування впливу держави.
- Мають бути виконані всіма суб'єктами, включаючи особи, підприємства, організації, установи та органи влади.
- Залежать від наявності необхідних державних ресурсів у першу чергу.

На різних стадіях державного управління використовуються різноманітні види державно-управлінських рішень, які можна класифікувати у трьох основних категоріях залежно від їхньої форми:

- Нормативно-правові рішення, які включають у себе, наприклад, конституцію, закони, міжнародні угоди, укази глави держави, постанови парламенту та уряду, накази міністрів, положення про центральні органи державної влади, а також державні та галузеві стандарти.
- Програмно-цільові рішення, до яких відносяться національні, державні, регіональні, галузеві та міжвідомчі концепції, програми та проєкти.
- Організаційно-розпорядчі рішення, такі як доручення та організаційно-координаційні рішення, що видавалися вищими та центральними органами державної влади.

Ця класифікація державно-управлінських рішень відповідає основним видам діяльності держави. Зокрема, правова діяльність включає прийняття та застосування правових норм, тоді як організаційна діяльність орієнтована на виконання завдань і матеріальних операцій. Програмне управління, з свого боку, спрямоване на досягнення конкретних результатів через розподіл ресурсів.

Рішення, які приймаються органами державної влади та мають юридичне оформлення, мають бути добре обґрунтованими і логічними, враховуючи їхню юридичну обов'язковість та потенційний вплив на всю націю, галузі, та території. Це відрізняє їх від управлінських рішень, які приймаються в комерційних організаціях і мають обмежений обсяг дії або загальну спрямованість лише для інших суб'єктів.

У цілому, державно-управлінські рішення охоплюють управлінські рішення, що приймають вищі та центральні органи державної влади для визначення та реалізації державних цілей, стратегії досягнення, основних функцій державної політики та вирішення проблем національного рівня. Це включає в себе встановлення пріоритетів у функціях держави на певний часовий період, розробку та коригування державної політики, реформування організаційної структури державних органів, планування державних бюджетів і стратегічних планів, а також реформи системи державної служби.

У процесі державного управління прийняття рішень має важливе значення, і воно є результатом діяльності учасників цього процесу, спрямованої на розв'язання конкретних державних проблем, пов'язаних з управлінськими ситуаціями. Цей процес включає в себе виявлення таких ситуацій, їх аналіз, встановлення обмежень і критеріїв для оцінки рішень, розгляд альтернативних варіантів та вибір оптимального рішення.

Державні управлінські рішення важливі для ефективності управління державою. Вони є частиною цілого ланцюга: «державна влада – державне управління – державно-управлінські відносини – державно-управлінські рішення – державно-управлінські дії – суспільство». Оцінка якості цих рішень, використання моніторингів, оброблення даних та використання сучасних технологій є ключовими аспектами в оцінці та розвитку системи державного управління.

Механізм прийняття державних рішень сильно впливає на їх зв'язок з соціально-політичними, економічними, правовими, ідеологічними та іншими аспектами суспільства і держави. Тому вивчення цього процесу вимагає аналізу всіх його аспектів, включаючи його структуру та функції у контексті зовнішнього середовища. Системний аналіз може бути корисним для розуміння цього процесу, оскільки при прийнятті рішень завжди потрібно прагнути до оптимальності, враховуючи об'єктивні соціально-економічні тенденції та використовуючи наукові методи для досягнення цілей з мінімальними витратами. В результаті, практичне втілення рішень стає важливою основою для їх оцінки.

Суспільство розділене на різні групи, існують різні інтереси, які можуть конфліктувати між собою або з інтересами держави. Прийняття державних рішень передбачає аналіз можливих реакцій різних груп та вибір рішення, яке найбільше відповідає загальнонаціональним інтересам.

Прогнозування має важливий вплив на прийняття державних рішень. Ефект передбачення може бути позитивним, прискорюючи реалізацію

прогнозу, або негативним, гальмуючи його. Ефективне прогнозування вимагає відповідності умовам розвитку об'єкта прогнозу.

Таким чином, взаємозв'язок між прогнозуванням і прийняттям державних рішень полягає в тому, що рішення базуються на прогнозах, і впливають на результати прогнозування. Це вимагає систематичного коригування прогнозів, включаючи порівняння їх з цілями розвитку об'єкта прогнозування і результатами реалізації.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЧЕРКАСЬКОГО РЕГІОНУ: ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

Головченко Сергій Іванович
*Черкаський інститут пожежної безпеки
імені Героїв Чорнобиля НУЦЗ України (м. Черкаси)*
Безкошевський Богдан Юрійович
*Черкаський інститут пожежної безпеки
імені Героїв Чорнобиля НУЦЗ України (м. Черкаси)*

Загальна тенденція розвитку економіки Черкаського регіону визначається як сукупність тенденцій у окремих галузях та сферах, що разом визначають рівень забезпечення життєдіяльності населення відповідно до науково-обґрунтованих нормативів і стандартів, зокрема, європейських та вищих досягнень у попередні періоди.

Тенденції регіонального розвитку розподіляються на три основні групи. До першої з них належать ті, що демонструють у контексті стратегічних завдань обнадійливі зміни. Друга група тенденцій – так звані сигнальні або попереджувальні, які вказують на появу негативних ознак і свідчать про необхідність застосування управлінських механізмів щодо стабілізації ситуації. До третьої групи відносяться найзагрозливіші тенденції, які потребують невідкладного проведення реабілітаційних заходів.

Характеризуючи основні тенденції регіонального розвитку слід визначити, що Черкаська область розміщена в центральній частині України і займає 20,9 тис. км² або 3,46 % території України. Область знаходиться в лісостеповій зоні України в межах Придніпровської височини та Придніпровської низовини.

Черкаський регіон розташований в центрі України і займає вигідне географічне положення. У компонентній структурі природно-ресурсного потенціалу Черкаського регіону максимальну частку займають земельні ресурси (67,7 %) та водні ресурси (12,7 %). Область перетинає головна водна артерія України – річка Дніпро. У формуванні економіки придніпровське положення Черкащини відіграє важливу роль. Досить високу частку (9,2 %) займають рекреаційні ресурси (рис. 1).

Черкаський регіон є добре забезпеченим земельними ресурсами. В сільськогосподарському виробництві знаходиться близько 800 тис. га

особливо цінних орних земель, тобто майже 60 % ріллі розташовано на чорноземних та лучних ґрунтах. Черкаські землі за якісними показниками займають перше в Україні місце за родючістю.

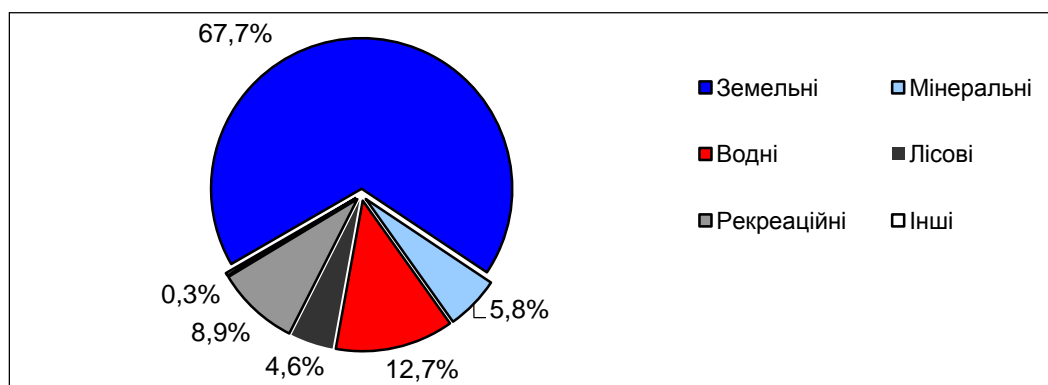


Рис. 1. Компонентна структура природно-ресурсного потенціалу Черкаського регіону, 2021 р.

На території області розташовані понад 400 об'єктів, зокрема 4 національні та 5 державних історико-культурних заповідники, 4 заказники, 6 пам'яток природи, 6 парків-пам'яток садово-паркового мистецтва, близько 60 баз відпочинку, 30 дитячих оздоровчих таборів, 5 дитячих санаторіїв та 10 санаторіїв і санаторіїв-профілакторіїв для дорослих. Крім того, до послуг туристів – 21 музей державної форми власності, 26 районних та міських музеїв, 247 музеїв та музейних кімнат, що створені на громадських засадах, 132 історико-архітектурні пам'ятки регіонального значення та 37 загальнодержавного значення.

Проведений аналіз природно-екологічного та соціально-економічного стратегічного потенціалу Черкаського регіону доводить, що за рахунок резервних можливостей активізації політики регіонального розвитку, серед яких, зокрема, необхідно вказати на капіталізацію природно-ресурсного, соціального та виробничого капіталу з урахуванням корпоративного характеру національної економіки, можна створити достатньо потужне підґрунтя для розбудови в майбутньому новітньої «зеленої економіки» і забезпечити стале природокористування й економічний розвиток загалом. Визначено пріоритети для подальшого розвитку еколого-економічної системи регіону:

- розвиток реального сектору економіки Черкаського регіону шляхом відновлення та створення нових виробництв на інвестиційно-інноваційній основі, як однієї з основних передумов вирішення широкого спектру суспільних проблем;
- забезпечення структурних змін у сфері сільськогосподарського виробництва за рахунок прискореного розвитку тваринництва, з одночасним підвищенням продуктивності рослинництва;
- розбудова, оновлення та реконструкція транспортної, туристично-рекреаційної, соціально-культурної, спортивно-оздоровчої інфраструктури;

- підвищення якості регіонального управління враховуючи необхідність концентрації і цільового використання фінансових ресурсів, пріоритетності соціальної спрямованості та посилення інвестиційної складової;
- приділення особливої уваги розвитку сільських територій.

Основні показники, що характеризують соціально-економічний стан Черкаської області досить результативно свідчать про тенденції розвитку та трансформаційні процеси регіону та результати регіональної економічної політики.

БЮДЖЕТНІ ЧИННИКИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Трусова Анастасія Олександрівна,
*Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного (м. Запоріжжя)*

За оцінкою міжнародних туристичних організацій, Україна, що знаходиться в «стресовому» воєнному періоді, намагається відновити модель подальшого розвитку туристичної галузі, яка частково втратила міжнародні зв'язки на ринку послуг, ускладнивши, таким чином, своєчасність відновлення ресурсної компоненти в сфері обслуговування туристів та рекреантів на міжнародній арені, збільшила інвестиційні ризики та послабила позиції національного туристичної галузі.

У новій туристичній реальності 2021 р. на першому плані була не лише вартість туру та певні вподобання, але й карантинні обмеження, правила в'їзду до країни та ситуація з поширенням COVID-19 (рис. 1).

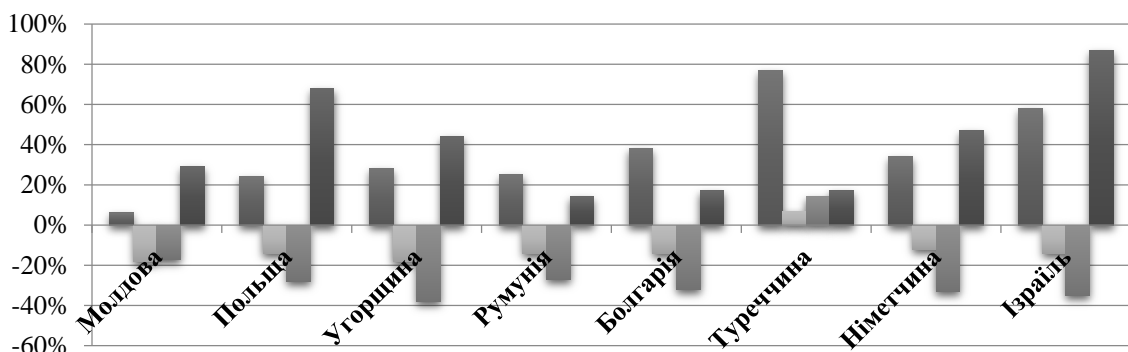


Рис. 1. Темпи наданих послуг суб'єктами туристичної галузі України на міжнародному ринку за 2019–2022 рр., %

Міжнародне співтовариство в туристичній галузі України з іншими країнами світу демонструє частка туристичного сектора у ВВП, яка стрімко знижується (від 0,6 % в 2020 р. до 0,2 % в 2022 р.), що в 16,7 разів нижче рівня світової економіки до пандемії (в середньому 10 % ВВП) та в 25 разів в умовах пандемії (світовий рівень економіки 5 %), (рис. 2).

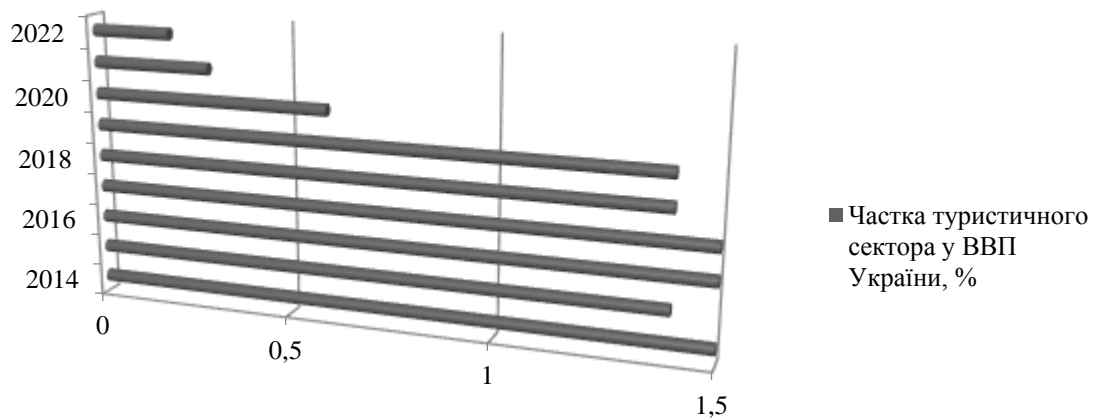


Рис. 2. Частка туристичного сектора у ВВП України за 2014–2022 рр., %

Враховуючи тенденції до відновлення реальних потужностей потенціалу розвитку ринку туристичних послуг та мінімізації потенційно кризових тенденцій в країні, нами проведено кореляційно-регресійний аналіз чинників впливу на ринок туристичних послуг між ВВП та туристичними витратами за період 2014–2019 рр., як періоду реальних можливостей туристичної галузі, із виключенням умов воєнного періоду та пандемії, які негативно вплинули на наповнення бюджету держави від суб'єктів туристичної діяльності та зменшили рівень конкурентоспроможності туристичної системи на міжнародному ринку (рис. 3).

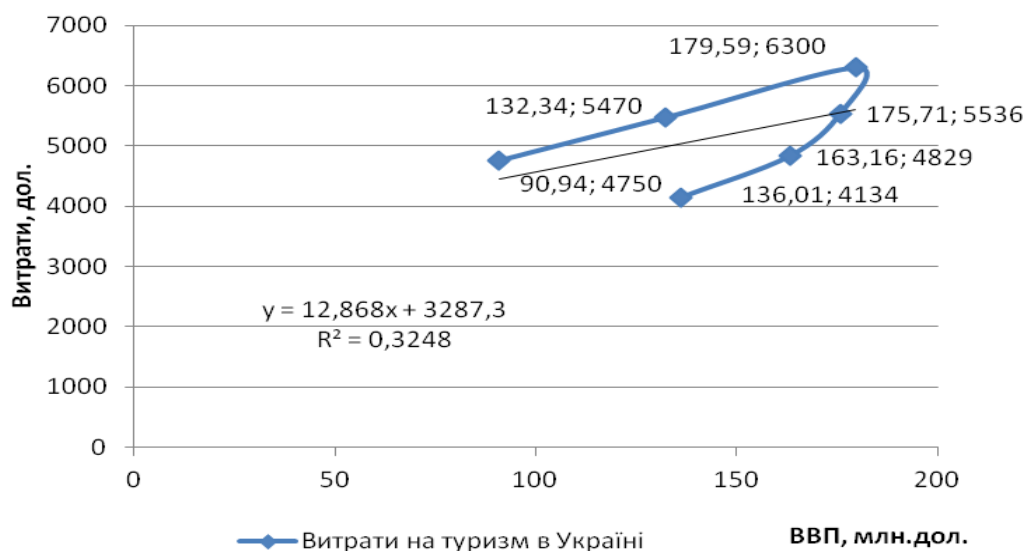


Рис. 3. Залежність ВВП на одну особу від туристичних витрат в Україні за 2014–2019 рр.

Також спостерігається стійкий зв'язок між ВВП на одну особу та витратами на туристичні покупки, що підтверджує тісну кореляційну залежність показників, за якої лінія тренду є зростаючою (рис. 4).

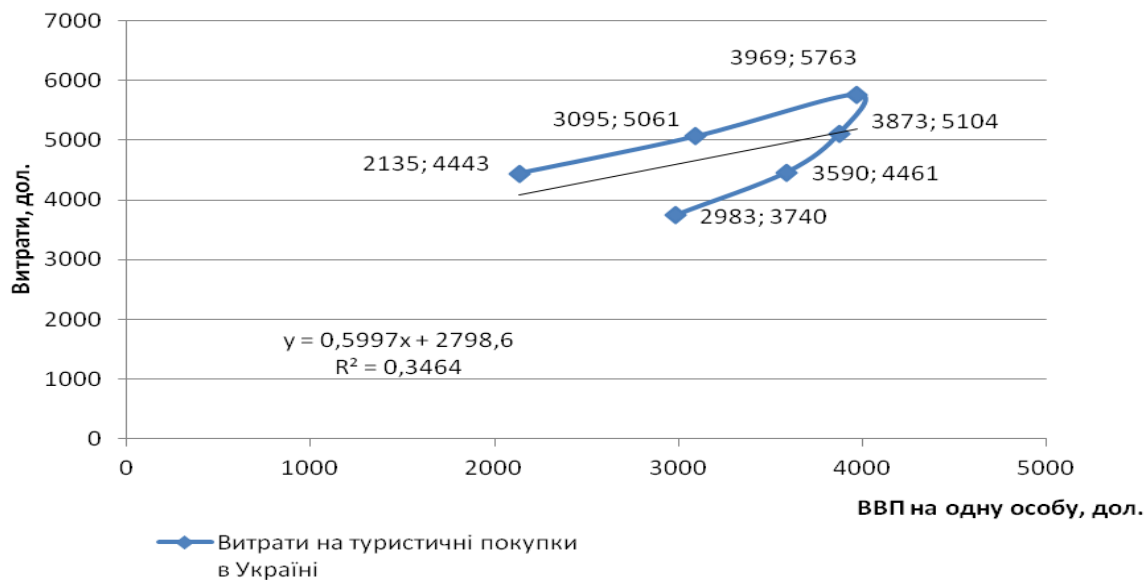


Рис. 4. Залежність ВВП на одну особу від витрат на туристичні покупки в Україні

Таким чином, економічна модель розвитку ринку туристичних послуг в Україні, через воєнні дії в країні зменшується, ускладнюючи розширення просторових меж існування локальних туристичних дестинацій в регіональній системі країни. Це потребує трансформації та досягнення збалансованого простору функціонування туристичної галузі без чинників деградації та прояву скорочень займаної території.

ВІЗІЯ І МІСІЯ СЦЕНАРНОГО АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Назаренко Сергій Петрович

Державний торговельно-економічний університет (м. Київ)

Дослідження сценарного аналізу фінансового стану має важливе значення для різних сторін, включаючи компанії, організації та інвесторів. Актуальність візії та місії сценарного аналізу фінансового стану є надзвичайно важливою, особливо в сучасному непередбачуваному світі, де зміни в економіці, технологіях і глобальних подіях можуть миттєво вплинути на фінансову ситуацію організацій та індивідів.

У наших попередніх дослідженнях було розглянуто концептуальні основи сценарного аналізу фінансового стану суб'єкта господарювання.

Візія сценарного аналізу фінансового стану полягає в тому, щоб використовувати систематичний підхід до оцінки можливих майбутніх сценаріїв для фінансового здоров'я організації, компанії чи індивіда. Цей аналіз дає можливість зрозуміти, як різні фактори і події можуть вплинути на фінансові показники та прибутковість у майбутньому. Він є важливим інструментом для прийняття обґрунтованих рішень, планування та управління ризиками.

Основні принципи візії сценарного аналізу фінансового стану:

1. Різноманітність сценаріїв. Сценарій може бути побудований на основі різних можливих вхідних параметрів, таких як економічний розвиток, валютні коливання, зміни в ринковій кон'юнктурі тощо. Важливо враховувати як оптимістичні, так і песимістичні сценарії.

2. Часова перспектива. Сценарій може охоплювати різні періоди часу, від короткострокового до довгострокового. Це дає змогу зрозуміти, як фінансовий стан може змінитися з плином часу і які ризики можуть виникнути.

3. Урахування ключових факторів. Сценарій повинен включати аналіз ключових факторів, які впливають на фінансовий стан. Це можуть бути законодавчі зміни, економічні показники, конкурентна ситуація, зміни в споживчому попиті тощо.

4. Послідовність подій. Аналіз має моделювати послідовність подій, що можуть статися в майбутньому, і який вплив ці події матимуть на фінансову ситуацію. Наприклад, як зміна валютних курсів може вплинути на ціни сировини, а це, в свою чергу, матиме вплив на вартість виробництва та прибутковість.

5. Сценарій чутливості. Крім власне сценаріїв, важливо провести аналіз чутливості, досліджуючи вплив окремих факторів на фінансові показники. Це дає можливість встановити ті фактори, які мають найбільший вплив і визначити на їхній основі стратегічні плани.

6. Технологічна підтримка. Використання спеціалізованих інструментів аналізу та моделювання може значно полегшити процес сценарного аналізу, дозволяючи більш точно і швидко оцінювати різні варіанти.

7. Безперервне оновлення. Фінансовий стан і зовнішні фактори постійно змінюються, тому сценарний аналіз повинен оновлюватися і переглядатися відповідно до викликів часу.

Візія сценарного аналізу фінансового стану дає можливість організаціям і особам бути готовими до різних можливих сценаріїв та вчасно реагувати на зміни, забезпечуючи стійкість й успішність, незважаючи на змінні умови.

Місія сценарного аналізу фінансового стану полягає в тому, щоб забезпечити кожній організації, компанії чи індивідуальній особі розуміння ймовірних ризиків та можливостей, пов'язаних з фінансовими аспектами їхньої діяльності. Цей аналіз допомагає розробити стратегічні плани, забезпечити ефективне управління ресурсами, мінімізувати ризики і максимізувати можливості для досягнення фінансового успіху.

Основні аспекти місії сценарного аналізу фінансового стану:

1. Ризиковий менеджмент. Місія аналізу полягає в тому, щоб ідентифікувати потенційні ризики та можливі негативні впливи на фінансовий стан. Це дає змогу приймати заходи з попередження ризиків, розробляти плани контролю та реагування на них.

2. Стратегічне планування. Сценарний аналіз надає можливість розробляти стратегічні плани, враховуючи різні можливі варіанти розвитку подій. Це допомагає забезпечити більш обґрунтовані та гнучкі рішення, що враховують різні можливі впливи на фінансовий результат.

3. Оптимізація ресурсів. Аналіз сприяє ефективнішому розподілу ресурсів, враховуючи різні варіанти розвитку подій. Це може включати розподіл бюджету, інвестиційні рішення та розроблення планів зменшення витрат.

4. Підвищення свідомості. Місія аналізу включає в себе інформування всіх зацікавлених сторін про можливі сценарії та їхній вплив на фінансовий стан, що сприяє соціальній згуртованості й ефективній комунікації та спільному розумінню ситуації.

5. Забезпечення стійкості. Місія сценарного аналізу полягає в забезпеченні стійкості фінансового стану незалежно від змінних умов зовнішнього середовища. Це може включати формування планів надійного покриття можливих негативних сценаріїв.

6. Інновації та зростання. Аналіз може стимулювати розроблення інноваційних стратегій та нових напрямків розвитку, враховуючи можливі фінансові наслідки.

Вважаємо, місія сценарного аналізу фінансового стану полягає в тому, щоб забезпечити раціональне управління фінансами та ресурсами, враховуючи можливі ризики і можливості, що сприяє досягненню стабільності, стійкості та успіху в умовах змінного середовища.

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Коренюк Денис Сергійович

Університет митної справи та фінансів (м. Дніпро)

В умовах нестабільності зовнішнього середовища підприємств, проблеми забезпечення їх економічної стійкості та адаптивності набувають пріоритетного значення. В Україні системна економічна стагнація, наявність колосальних реальних та потенційних загроз економічній безпеці у поєднанні з пандемією вірусу COVID-19 та воєними діями, суттєво ускладнили діяльність підприємств та можливості виходу на стратегічну траєкторію розвитку. Виникла необхідність не просто вирішувати проблеми стимулювання попиту, розширення клієнтської бази, удосконалення цінової політики, а й критичної оцінки стратегій, можливостей забезпечувати економічну стійкість у тривалій перспективі, незважаючи на вплив тих чи інших дестабілізуючих факторів.

Економічна стійкість підприємства поняття надзвичайно ємне та багатопланове. Перш за все, під економічною стійкістю слід розуміти спроможність підприємства протистояти факторам зовнішнього та внутрішнього середовища. Разом з тим, під економічною стійкістю також розуміють: здатність підприємства поглинати зовнішні й внутрішні дестабілізуючі фактори через ефективне застосування своїх ресурсів за рахунок використання і вдосконалення економічного потенціалу. Здатність підприємства до самозбереження, тобто раціонального використання резервів у часі, що дають можливість протистояти впливу зовнішніх факторів повернутися у стан рівноваги, в якому воно має позитивну динаміку функціонування або не виходить за межі встановлених кордонів.

Розуміння взаємозв'язку між економічною стійкістю підприємства та потенціалом його розвитку, дозволяє формувати та реалізувати ефективну управлінську політику, вносити відповідні корективи в систему управління, стратегію.

Дуже часто економічна стійкість підприємства асоціюється з його фінансовою стійкістю. Звичайно ж фінансова складова економічної стійкості є однією з найважливіших. Вона відображає результуючий характер розвитку, проте не дає повною мірою зрозуміти причинно-наслідкові зв'язки тенденцій розвитку. Окремо слід звернути увагу на поняття стратегічної стійкості, під якою розуміють здатність створювати, розвивати і тривалий час зберігати конкурентні переваги на ринку, тим самим підтримуючи належний рівень ліквідності, платоспроможності та рентабельності в умовах гіпердинамічного зовнішнього середовища. Досягнення стратегічної стійкості найбільшою мірою характеризує адаптивний потенціал розвитку підприємства. Підприємство може функціонувати на рівні мінімальної рентабельності, але в межах порогу рентабельності відносно тривалий період часу, незважаючи на характер зовнішнього середовища. Разом з тим, підприємство може функціонувати з відносно вищим рівнем рентабельності, не маючи можливостей зберігати стійкість тривалий час.

Таким чином, розуміння природи економічної стійкості підприємства, її часової визначеності дозволить не просто перевіряти підприємство на гнучкість та адаптивність в умовах активізації загроз середовища діяльності, а вносити відповідні корективи в стратегію і тактику політики, обмежуючи «витрати», пов'язані з забезпеченням стійкості. Ефективне управління економічною стійкістю підприємства пов'язане з реалізацією системного підходу та концептуальних положень стратегічного менеджменту. Проблеми економічної стійкості підприємства перебувають в площині єдності з проблемами стратегічного розвитку, економічної безпеки та адаптивного управління.

ОФШОРНІ ЗОНИ ЯК ЯВИЩЕ СКОРОЧЕННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ

Назаркевич Ігор Богданович

Львівський національний університет імені І. Франка (м. Львів)

Фурман Олександра Олександрівна

Львівський національний університет імені І. Франка (м. Львів)

Вплив офшорних зон на корпоративне податкове планування є однією з найактуальніших тем для багатьох країн, в тому числі і для України. Кожного року з України виводять мільярди доларів в офшорні зони, що негативно впливає на соціально-економічний розвиток країни. Офшорні зони набули популярності завдяки мінімізації податкових витрат, отриманню пільг та сприянню зростанню прибутковості компаній на світовому ринку. Ці зони мають низку привабливих фінансових умов серед підприємців, серед яких – низькі або нульові ставки податку на прибуток, котрі є необхідними для діяльності компаній. За визначенням Комар І. С., «офшорні зони» – це один з видів вільних економічних зон, особливістю яких є створення сприятливого валютно-фінансового та фіскального режимів для підприємців, високий рівень банківської та комерційної таємниці, лояльність до державного регулювання.

В Україні немає офшорних зон, проте є спеціальні економічні зони (СЕЗ), де компанії можуть отримати пільги та підтримку від держави. СЕЗ розташовуються на території підприємств і мають особливі умови оплати праці та оподаткування. Компанії, розташовані в СЕЗ, можуть отримувати пільги (знижені витрати на оренду землі, знижені податки на прибуток, митні пільги).

Податкове планування включає систематизовану діяльність податкових органів, спрямовану на визначення потенційного обсягу податкових надходжень до бюджету на певний період часу з урахуванням факторів соціально-економічного та політичного розвитку країни, що впливають на надходження податків і зборів у межах єдиного бюджетно-податкового процесу. В сучасних умовах використання офшорних зон у податковому плануванні підприємств є трендовим підходом, оскільки дозволяє підприємствам мінімізувати податкові ризики, зменшити податкові витрати та залучити інвестиції в розвиток.

Згідно з дослідженням «Соціального руху», у 2020 році загальна кількість компаній, які використовували офшорне структурування, становила 66. Найбільша частка цих компаній належить холдингам з Нідерландів (22 компанії). Кіпрські акціонери володіють 20 компаніями, швейцарські – 5, британські – 4. При цьому є компанії, власники яких структуровані в декількох офшорних юрисдикціях.

Сьогодні поширеною є практика податкової оптимізації, яка полягає у продажу товарів за заниженими цінами українськими компаніями своїм підставним особам з офшорною юрисдикцією. Офшорні компанії продовжують продавати товари за вищими світовими цінами, отримуючи

прибутки, які не підлягають оподаткуванню в Україні, що призводить до виведення капіталу з країни та зниженню привабливості бізнесу. Також до недоліків офшорних зон можна віднести: високі юридичні витрати; ризики подвійного оподаткування, оскільки країни можуть мати різні вимоги та ставки оподаткування; відтік коштів закордон; правовий ризик та інші.

Отже, офшоризація стає поширеним явищем, що призводить до значного скорочення податкових надходжень до державного бюджету. У зв'язку з цим необхідно застосувати деякі способи протидії вказаному явищу, а саме:

- Контроль за функціонуванням офшорів, який може бути досягнутий шляхом зобов'язання компаній подавати детальні звіти про свою діяльність;

- Заміна податку на прибуток підприємства на податок на виведений капітал з диференційованою ставкою, залежно від виду операцій, від 5 до 25 %;

- Запровадження ефективних механізмів контролю за рухом капіталу та фінансових потоків в офшорні зони. Цього можна досягти шляхом використання новітніх технологій та інструментів моніторингу, а також співпраці з міжнародними організаціями та спеціалізованими фінансовими установами;

- У післявоєнний період, для активізації залучення інвестицій у відновлення інфраструктури та бізнесу на деокупованих територіях, формування кластерних мереж СЕЗ і територій пріоритетного розвитку з пільговим режимом оподаткування.

В Україні існує значний рівень тіньової економіки, що є комплексною проблемою для економічного розвитку країни, і він доволі відчутний у багатьох сферах, в тому числі: транспорту, поштової та кур'єрської діяльності, видобутку корисних копалин, фінансової та страхової діяльності. Тому необхідно удосконалити контроль, у тому числі податковий, за діяльністю компаній та їхніми операціями з метою протидії використанню офшорних зон для злочинної діяльності, а також необхідно провести податкові реформи та зменшити адміністративні бар'єри для бізнесу.

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА В СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ

Подорянчук Олена Анатоліївна

Вінницький національний аграрний університет (м. Вінниця)

Слободян Тетяна Григорівна

Вінницький національний аграрний університет (м. Вінниця)

За сучасних умов розвитку економіки України господарюючі суб'єкти всіх сфер діяльності та всіх форм власності стикаються з нагальними проблемами – виживання за умов жорсткої конкуренції та наявності зовнішніх факторів, вплив яких швидко змінюється. Безперечно, для вирішення цих проблем кожне підприємство повинне спрямовувати всі свої зусилля на максимально ефективну діяльність, умовою та критерієм якої є наявність прибутку.

Прибуток підприємства – основний чинник його економічного і соціального розвитку. Це підтверджується тим, що прибуток є джерелом самофінансування, стимулювання соціально-економічного розвитку виробництва і матеріального заохочення персоналу. Прибуток виступає як оціночний показник, є основним джерелом власного капіталу підприємств, а саме джерелом розширення виробництва і забезпечення інших потреб підприємства. Діючий порядок розподілу прибутку відповідає нинішньому етапу становлення ринкових відносин, тобто підприємство повинне брати участь своїм прибутком у формуванні державного бюджету, а частина прибутку, що залишилася, повинна бути розподілена між власником підприємства і власником позичкового капіталу та інших фінансових ресурсів відповідно до укладених договорів.

На переконання науковців, прибуток – це позитивний результат діяльності суб'єкта господарювання, який залишається у його розпорядженні, зокрема і для реінвестування діяльності з метою сталого розвитку.

Варто відзначити, що через механізм оподаткування прибутку господарюючих суб'єктів відбувається формування бюджету держави. Прибуток є об'єктом і інструментом управління, в якому сконцентровано інтереси майже всіх суб'єктів економічної діяльності. Тому, в отриманні прибутку зацікавлені не лише суб'єкти господарювання, але й держава.

Оптимально встановлена облікова політика підприємства – запорука створення сприятливого податкового середовища на рівні підприємства.

Облікова політика для цілей оподаткування повинна відображати вибрані підприємством варіанти облікового відображення активів, зобов'язань, доходів, витрат із метою обчислення податку на прибуток. Елементами облікової політики виступають методи визнання та оцінки об'єктів, щодо яких існує альтернатива вибору та які впливають на процедури обчислення податку. Набір таких елементів відрізнятиметься залежно від способу обчислення податку на прибуток (табл. 1).

Таблиця 1

Елементи облікової політики, які дають змогу зменшити величину об'єкта оподаткування податком на прибуток

Елементи облікової політики	Об'єкт оподаткування податку на прибуток	
	Фінансовий результат	Фінансовий результат, скоригований на суму різниць відповідно до ПКУ
Первісна вартість активів	+	+
Визначення чистої вартості реалізації запасів	+	+
Оцінка вибуття запасів	+	+
Метод амортизації необоротних активів	+	+
Строк використання необоротних активів	+	+

Створення резерву для виплат працівникам	+	+
Створення інших резервів та забезпечень	+	
Переоцінка необоротних активів	+	
Методи оцінки ступеня завершеності операції з надання послуг	+	

З наведеного слідує, що відмінності, які зумовлені нормативним регулюванням бухгалтерського обліку в частині обліку податку на прибуток (НП(С)БО 17) та обліку для цілей оподаткування (ПКУ), продовжують існувати та зумовлюють появу податкових різниць, які є об'єктом бухгалтерського обліку й обчислення яких передбачене податковим законодавством. Тому можна виокремити такі об'єкти обліку розрахунків із податку на прибуток підприємств згідно з податковим законодавством як доходи, витрати та податкові різниці.

Таким чином, розробка та впровадження облікової політики підприємства для цілей оподаткування значно спростить роботу бухгалтерії в частині нарахування податків з точки зору повноти, об'єктивності, достовірності їх відображення.

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА ПРИКЛАДІ АТ «ПРОКРЕДИТ БАНК»

Процяк Тетяна Юріївна

Національний університет «Львівська політехніка» (м. Львів)

Мороз Наталія Володимирівна

Національний університет «Львівська політехніка» (м. Львів)

Сучасні банки на сьогоднішній день виступають основними фінансовими посередниками, які здійснюють обробку грошового потоку у всіх сферах відносин між суб'єктами господарювання, фізичними особами та державами. Банківські установи діють з метою здобуття прибутку та базуються на комерційних розрахунках. Зокрема, діяльність банків підлягає оподаткуванню на загальних підставах. Як відзначають О. Петрик і В. Зорянський, «банк виступає як фінансовий посередник, і оподаткування банківської діяльності в Україні відбувається з дотриманням тих самих нормативно-правових положень, що і оподаткування юридичних осіб-суб'єктів господарювання». Однак варто відзначити, що існує суттєва різниця, оскільки діяльність банків завжди пов'язана зі значними ризиками, що призводить до того, що банківські операції оподатковуються як особливий вид діяльності.

Сплата податків банківськими установами регулюється відповідно до норм Податкового кодексу України. Податковий кодекс України визначає правила оподаткування банківської діяльності, включаючи повний перелік податків і зборів, процедури стягнення, права та обов'язки платників податків, компетенцію органів контролю, їхні повноваження та відповідальність, а також визначає санкції за порушення податкового законодавства банківськими установами. В Україні банківські установи оподатковуються згідно із загальними принципами. Аналіз сучасного стану оподаткування банківського сектора включає аналіз надходжень до бюджету України від банківської діяльності та їх частки в загальній структурі податкових надходжень. У таблиці 1 наведено результати аналізу виконання податкових зобов'язань українським банком у період з 2020 по 2022 рік.

Сума сплачених податкових платежів банківськими установами може значно варіюватися в залежності від розміру та прибутковості самого банку, податкової системи країни, в якій вони діють, та інших факторів. Для конкретних даних щодо обсягу сплачених податкових платежів банківськими установами необхідно використовувати фінансові звіти цих установ та аналізувати їхню фінансову звітність. Зазвичай банки сплачують значні суми податків і зборів, оскільки вони генерують великий обсяг прибутку і займають ключову позицію в економіці. Податок на прибуток АТ «ПроКредит банк» протягом 2020–2021 років збільшився. Якщо в 2020 році аналізований показник становив 129 564 тис. грн., то вже у 2021 році 172 121 тис. грн, проте в 2022 році був збиток до оподаткування та вигода з прибутку до оподаткування становила 372 731 тис. грн. За результатами проведеного аналізу на прикладі АТ «ПроКредит банк», можна зробити висновок, що банківські установи є одними з найбільших платників податку на прибуток до державного бюджету України. У багатьох країнах банки сплачують значну частку загальних податкових надходжень до державного бюджету.

Таблиця 1

Горизонтальний аналіз звіту про фінансові результати АТ «ПроКредит банк» за три роки та динаміка абсолютних показників

Показники	Значення			Ланцюгова абсолютна зміна, +/-		Темп приросту, %	
	2020	2021	2022	2021 до 2020	2022 до 2021	2021 до 2020	2022 до 2021
Чисті процентні доходи	1 287 424	1 437 879	1 540 772	150 455	102 893	11,69	7,16

Продовження табл. 1

Чисті комісійні доходи	175 607	207 300	176 310	31 693	-30 990	18,05	-14,95
Чистий прибуток / (збиток) від операцій з іноземною валютою	30 482	33 109	43 791	2627	10 682	8,62	32,26
Чистий прибуток / (збиток) від переоцінки іноземної валюти	17 441	-25 206	7696	-42 647	32 902	-244,52	-130,53
Чистий прибуток / (збиток) від операцій з фінансовими інструментами за справедливою вартістю через прибуток або збиток	9005	13 418	1411	4413	-12 007	49,01	-89,48
Інші доходи (витрати)	-26 236	-16 289	-914	9947	15 375	-37,91	-94,39
Витрати на виплати працівникам	-196 316	-232 347	-253 395	-36 031	-21 048	18,35	9,06

Прибуток (збиток) до оподаткування	671 757	937 488	-2 145 239	265 731	-3 082 727	39,56	-328,83
Вигоди (витрати) з податку на прибуток	-129 564	-172 121	372 731	-42 557	544 852	32,85	-316,55
Прибуток (збиток) за рік та інший сукупний дохід	542 193	765 365	-1 772 508	223 172	-2 537 873	41,16	-331,59

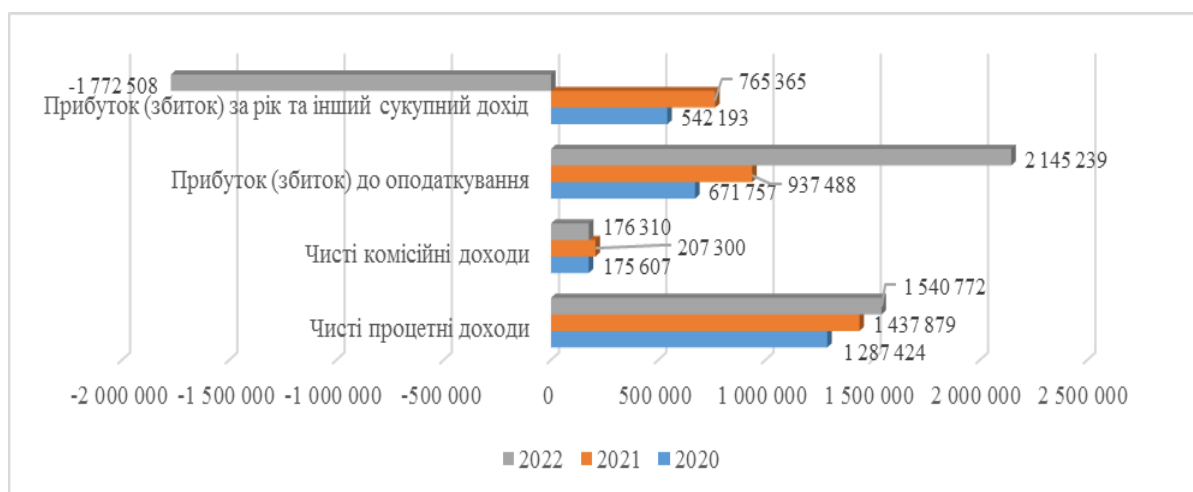


Рис. 1. Динаміка показників звіту про прибутки та збитки та інший сукупний дохід АТ «ПроКредит банк»

Загальна сума сплачених податкових платежів банківськими установами може різнитися від року до року і залежить від багатьох факторів, включаючи економічні умови, прибутковість банків, податкову політику уряду тощо.

ОПОДАТКУВАННЯ КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ: ДОСВІД ЄС

Леонова Богдана Ігорівна
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана (м. Київ)*
Коломієць Ганна Богданівна
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана (м. Київ)*

В Україні значна кількість людей вже володіє криптовалютою, але поки що дана валюта не підлягає оподаткуванню згідно із законодавством. Внаслідок цього держава втрачає суттєві прибутки, які могли б надійти до бюджету.

За даними Chainalysis, близько 1 мільйона українців мають досвід операцій з віртуальними активами, що робить Україну одним з лідерів у цьому секторі. Щоденний обіг криптовалют в Україні оцінюється на рівні 1 мільярда гривень, це значення є приблизним, оскільки відсутнє регулювання цього ринку в країні. Варто зазначити, що ця сума значно перевищує інвестиції в українські цінні папери, за винятком ОВДП, приблизно в 50 разів.

У воєнний час вкрай важливим є наповнення бюджету України та здійснення діяльності суб'єктами господарювання для підтримки економіки нашої держави. Світ вже давно обговорює криптовалюту, зокрема, щодо її офіційного використання як платіжного засобу. Країни ЄС прийняли законодавчі акти, які дозволяють використовувати криптовалюту офіційно. Україна, в свою чергу, також створила відповідний законодавчий акт щодо правового регулювання криптовалюти та можливості її офіційного використання на території нашої держави.

Держави ЄС по-різному регулюють операції з криптовалютами. В одних прийнято законодавчий акт, який регулює операції з віртуальними активами, а в інших ці правовідносини залишаються нерегульованими. Багато вчених досліджують відносини між учасниками криптовалютних транзакцій у різних державах ЄС.

Зоран Чіріч та Стоян Іванішевич вважають законодавство Мальти одним з найкращих для розвитку електронних грошей. Андрій Новіков прогнозує зростання важливості віртуальних активів на фінансовому ринку, особливо в Естонії, де це офіційно дозволено. Іріс Барсан вказує на регулювання криптовалют у Франції через закони та ліцензії. Андреа Колкова зазначає наявність законодавства для операцій з криптовалютами в Чехії. У деяких європейських країнах інформація про власників криптовалют може бути внесена до реєстрів для боротьби з анонімністю.

У державах Європейського Союзу правила оподаткування криптовалют схожі, але ставки різняться: У Німеччині криптовалюту оподатковують як приватний зиск, ставка податку складає 25 % плюс додатковий податок на місцевому рівні. У Франції ставка податку

залежить від тривалості утримання активу: менше 2 років – 30 %, більше 2 років – 19 %. У Іспанії ставки податку на криптовалюту коливаються від 19 % до 23 %, залежно від різних факторів. У Італії податок на криптовалюту становить 26 %. В Нідерландах ставка податку на зиски від криптовалютних операцій дорівнює 30 %, а в Чехії – 15 %.

На нашу думку, оптимальна ставка оподаткування криптовалюти в Україні може залежати від багатьох факторів, таких як економічна ситуація, потреби бюджету та зовнішні обставини. Однак, при врахуванні практики інших держав Європейського Союзу, можливо розглядати ставки оподаткування, які стимулюють розвиток криптовалютного ринку та забезпечують фінансову стабільність країни. Наприклад, ставки, подібні до тих, які застосовуються в Німеччині чи Франції, де оподаткування залежить від тривалості утримання активу, можуть бути розглянуті як можливий варіант для України.

Для розрахунку можливого доходу України від оподаткування криптовалюти спершу нам потрібно визначити ставку податку. Вважаємо за доцільне встановити низькі ставки податку порівняно із загальними, наприклад, 12 %, далі можемо розрахувати, що Україна може отримати дохід у розмірі приблизно 43,8 мільярда гривень на рік від оподаткування криптовалюти. Однак, це лише припущення, і реальний дохід може змінюватися в залежності від багатьох факторів.

Сьогодні в Україні доцільно внести зміни до загальних законодавчих актів щодо визнання віртуальних активів альтернативним засобом платежу, оскільки це визначено у спеціальному Законі України «Про віртуальні активи». Ще важливішими будуть розробка та внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження податку на доходи, отримані від операцій з криптовалютою. Вважаємо за доцільне розробити пропозиції щодо посилення кримінальної відповідальності за ухилення від сплати податків та зборів.

Висновки. У найближчому майбутньому криптовалюта стане популярною і необхідною для здійснення платежів та інших операцій у більшості держав світу. Електронні гроші, ймовірно, витіснять з обігу готівку і стануть якщо не єдиною, то провідною платіжною системою у світі.

Україна має значну кількість користувачів криптовалют, але наразі ця валюта не оподатковується відповідно до законодавства. Це призводить до значних втрат бюджету. Держави ЄС вже прийняли законодавство щодо регулювання криптовалют, Україна також прийняла законодавчий акт, але поки він ще офіційно не впроваджений. Важливо розглядати практику інших країн Європейського Союзу щодо оподаткування криптовалют, можливо встановлюючи ставки, які сприяють розвитку ринку і забезпечують фінансову стабільність країни. Для цього потрібно внести зміни до законодавства та розробити механізми для оподаткування криптовалютних операцій. Такі заходи можуть призвести до значного збільшення доходу бюджету України і сприяти фінансовій стабільності країни.

ОСОБЛИВОСТІ МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ

Чуйко Марина Миколаївна
Українська інженерно-педагогічна академія (м. Харків)
Лозовський Ігор Павлович
Українська інженерно-педагогічна академія (м. Харків)

Кондитерські вироби – одна з перспективних для експорту категорій української продукції. Вони мають попит у закордонного споживача завдяки високій якості та різноманітності асортименту. Серед вже відомих для українських експортерів кондитерських виробів ринків, крім Румунії, також активними є Латвія, Азербайджан, Польща, Туреччина. Протягом 2022 року в кондитерській галузі майже 20 % підприємств постраждали від воєнних дій чи були закриті. Обсяги виробництва скоротилися на 10–12 %, але це не спричинило дисбаланс чи дефіцит продукції на ринку, оскільки у відсотковому співвідношенні через міграцію населення та зниження купівельної спроможності обсяги споживання теж скоротилися. Вітчизняні виробники забезпечують 90 % кондитерської продукції, і лише 10 % припадає на імпорт. Водночас географія експорту української продукції дещо змінилася протягом 2022 року: припинилися постачання до країн-сусідів зі сходу та півночі, але збільшилися до країн ЄС. Найбільшими експортерами кондитерських виробів у світі є Німеччина, Канада, Італія, Бельгія, Франція, Нідерланди та США. Митне оформлення кондитерської продукції є невід’ємною частиною їхнього експорту та імпорту.

Митне оформлення кондитерських виробів проводиться на митному посту із залученням до процесу представників, наділених повноваженнями. Подолати всі завдання митного оформлення можна і самостійно, але за умови глибоких знань у сфері митного законодавства.

Митне оформлення кондитерських виробів включає безліч особливостей, що стосуються тільки даної категорії товарів. Всі кондитерські вироби у свіжому або замороженому вигляді належать до швидкопсувної продукції, а це означає, що митне оформлення має пройти в максимально короткі терміни та у комфортних для товару умовах.

Контроль якості продукції допомагає виключити можливість її зараження та попередити поширення різних інфекцій, бактерій та вірусів. Для виключення масових захворювань та заражень, на всі категорії швидкопсувної продукції потрібно надати додаткову документацію: фітосанітарний висновок, сертифікат відповідності, імпортерський карантинний дозвіл. Фітосанітарний контроль також проводиться на митному пункті.

Необхідність проведення додаткового контролю якості товару прямо на митниці виключає можливість його оформлення в будь-якому з пунктів контролю. Митна експертиза проводиться у спеціалізованих точках, де є своя лабораторія.

Експертиза кондитерських виробів відрізняється від експертизи інших різних товарів. Багато хто вважає, що кондитерські вироби не відносяться до швидкопсувної продукції, виходячи з класифікації за кодом УКТ ЗЕД. Проте деякі кондитерські вироби відносяться до продукції, що швидко псується та підлягає прискореному митному оформленню. Швидкопсувну продукцію оформляють за прискореною схемою з поданням додаткової документації. Один із головних моментів митного оформлення – класифікація вантажу за УКТ ЗЕД. Кондитерські вироби відносяться до одного з таких кодів: 1704906500 – жувальний мармелад, 2008977600 – фруктові батончики, 1905201000 – печиво бісквітне та ін.

Для митного оформлення кондитерських виробів важливо знати особливості на митному посту, а також і підготувати всі необхідні документи: сертифікат відповідності, транспортний документ, інвойс, контракт тощо. Потрібно відповідально підійти до оформлення документів, адже найменша помилка може спричинити низку наслідків у вигляді затримки митного оформлення, накладення адміністративних штрафів тощо.

ВІЗУАЛІЗАЦІЯ АВТОТРАНСПОРТНИХ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Подолянчук Олена Анатоліївна

Вінницький національний аграрний університет (м. Вінниця)

Ватаманюк Юлія Анатоліївна

Вінницький національний аграрний університет (м. Вінниця)

Автомобільний транспорт як важлива галузь економіки країни обслуговує всі інші галузі та сфери життєдіяльності, забезпечує безперервне функціонування економіки, задовольняє потреби юридичних та фізичних осіб у перевезеннях, виконуючи переважну більшість обсягів вантажних і пасажирських перевезень, а також сприяє організації дозвілля та відпочинку населення. Роль автотранспорту як в економіці країни, так і у вирішенні соціальних питань стрімко зростає із розвитком сучасних інтеграційних процесів глобалізації економіки, спеціалізації та кооперування виробництва.

Бухгалтерський облік автотранспортних перевезень, як і проведення будь-якої іншої господарської операції, вимагає повного та своєчасного оформлення первинної документації.

При обранні перевізника в першу чергу необхідно звертати увагу на те, на якій системі оподаткування перебуває потенційний партнер. Це має значення. Так, наприклад, юридична особа на загальній системі оподаткування не може здійснювати господарську діяльність разом із спрощенцями 2 групи. Крім цього, перевізник автомобільним транспортом повинен працювати в рамках обраних видів господарської діяльності. Основним КВЕД-ом для перевізників є 49.41, який включає усі види

перевезень вантажним автомобільним транспортом. Згідно з законодавством, автоперевезення небезпечних вантажів, небезпечних відходів, а також міжнародні перевезення пасажирів та вантажів підлягають ліцензуванню.

Транспорт у перевізника має бути власним або орендованим. Тобто в будь-якому разі в перевізника повинні бути документи, які підтверджують право власності або право користування транспортним засобом.

Документальне оформлення вантажних перевезень має дуже велике значення при здійсненні даної господарської діяльності. Так, в системі первинного обліку при перевезеннях вантажів в межах України використовуються договори, товарно-транспортні накладні, подорожні листи, довіреності. У вантажних міжнародних автоперевезеннях застосовують міжнародну автомобільну накладну (CMR) та книжку МДП (Carnet Tir).

Одним з основних первинних документів, який підтверджує факт перевезення вантажу автомобільним транспортом, є товарно-транспортна накладна (ТТН). Відповідно до Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні, затверджених Наказом Міністерства інфраструктури України від 14.10.1997 № 363, ТТН – це єдиний для всіх учасників транспортного процесу юридичний документ, що призначений для списання товарно-матеріальних цінностей, обліку на шляху їх переміщення, оприбуткування, складського, оперативного та бухгалтерського обліку, а також для розрахунків за перевезення вантажу й обліку виконаної роботи. Отже, ТТН є первинним документом, який дає право на врахування вартості товарно-матеріальних цінностей у складі витрат.

Враховуючи особливості вантажів, що перевозяться, водій повинен мати:

– при перевезенні небезпечних вантажів – свідоцтво про допуск водія до перевезень небезпечних вантажів;

– при перевезенні вантажів, що швидко псуються, – лист контрольних перевірок температури вантажу і повітря в кузові автомобіля, сертифікат якості продукції, карантинний сертифікат, ветеринарне свідоцтво;

– при перевезенні вантажів негабаритів – спеціальний дозвіл на перевезення негабаритного вантажу.

Для окремих видів перевезень передбачено використання спеціалізованих форм ТТН (табл. 1).

Таблиця 1

Види товарно-транспортних накладних

Вид перевезень	Вид ТТН
перевезення алкогольних напоїв	форма № 1-ТН (алкогольні напої)
перевезення спирту етилового	форма № 1-ТН (спирт)
перевезення високооктанових кисневмісних добавок	форма № 1-ТН (вкд)
перевезення нафтопродуктів (нафти)	форма № 1-ТТН (нафтопродукт).
перевезення хлібобулочних виробів	форма № 1-ТТН (хліб)
перевезення молочної сировини	формою № 1-ТН (МС)
перевезення деревини	форма ТТН- ліс

Зазначимо, що ТТН можна складати у паперовій та електронній формі. Електронну форму можна використовувати з 12 липня 2019 року, тобто з дати набуття чинності змін до Правил перевезень вантажів (наказ Мінінфраструктури від 03.06.2019 р. № 413, опубліковано в «Офіційному віснику України» за 12.07.2019 р. № 52).

З 1 серпня 2022 року для всіх транспортних перевезень в Україні мала стати обов'язковою електронна ТТН (е-ТТН). Однак, у зв'язку із повномасштабним вторгненням росії в Україну, роботу над проектом було тимчасово призупинено. Поки що е-ТТН знаходиться на стадії тестування і її використання є добровільним.

ОБЛІК ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Подолянчук Олена Анатоліївна
Вінницький національний аграрний університет (м. Вінниця)
Ковальська Юлія Володимирівна
Вінницький національний аграрний університет (м. Вінниця)

Діяльність сільськогосподарських підприємств пов'язана з виробництвом продукції рослинництва та тваринництва, а також іншого підсобного господарства.

Готова продукція є результатом виробництва. Для одних підприємств це будуть продукти харчування, для інших – столи, стільці, для третіх – трактори, автомобілі, тощо. Що стосується сільськогосподарських підприємств, то їхня діяльність пов'язана з виробництвом і реалізацією саме сільськогосподарської продукції.

У табл. 1 представлено визначення категорії «готова продукція», яке обґрунтовано в навчальній літературі.

Думки вчених є виправданими, адже, за стандартами бухгалтерського обліку готова продукція – це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на даному підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовнику згідно з діючим порядком прийняття продукції. Аналізуючи дане визначення, можна стверджувати, що роботи і послуги не відносяться до складу готової продукції.

За цільовим призначенням, господарською цінністю, економічними вигодами від використання сільськогосподарська продукція поділяється на основну, супутню та побічну.

Для узагальнення інформації про наявність та рух готової продукції підприємства Інструкцією про застосування плану рахунків передбачено рахунок 26 «Готова продукція». Разом з тим, облік сільськогосподарської продукції ведуть на рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва».

Дефініція поняття «готова продукція» в наукових дослідженнях

Автор	Визначення
Бутинець Ф. Ф.	Готова продукція – повністю завершена обробкою, укомплектована, яка пройшла необхідні випробування (перевірки). Це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції
Вороніна В. А., Черниш В. В.	Готова продукція – виріб (напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на даному підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції
Глібко В. М., Бущан О. П.	Готова продукція – це матеріальний результат виробничої діяльності підприємства, коли запаси набувають нової якості. Крім випуску речової продукції, підприємство може виконувати роботи для інших підприємств або надавати послуги. На відміну від тієї, яка в обліку зазначається як готова продукція, цей вид продукції називають «виконані роботи і послуги». Отже, продукція підприємства складається з готової продукції та виконаних робіт і послуг
Сопко В. В.	Готова продукція – це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на даному підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції
Ткаченко Н. М.	Готова продукція – це продукція (виріб, напівфабрикат, робота, послуга), що повністю закінчена обробкою на даному підприємстві, пройшла всі стадії технічного випробування (якщо вимагають відповідні її особливості), приймання, укомплектування згідно з умовами договорів із замовниками і відповідає технічним умовам і стандартам, не потребує подальшої обробки на цьому підприємстві і здана на склад. Готова продукція – це матеріальний результат виробничої діяльності підприємства. Крім випуску речовинної продукції (машин, взуття, одягу, хліба, цукерок тощо), підприємство може виконувати певні роботи для інших підприємств або надавати їм послуги. Наприклад, перевезення вантажів своїм транспортом для інших підприємств, ремонтні роботи, будівництво та інше
Хом'як Р. Л.	Готова продукція промислового виробництва – конкретні вироби, що пройшли всі стадії технологічної обробки на цьому підприємстві, відповідають встановленим стандартам чи технічним умовам, прийняті відділом технічного контролю і здані на склад або безпосередньо замовнику
Шваб Л. І.	Готова продукція – це запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками й відповідають технічним умовам і стандартам

За дебетом цих рахунків відображається надходження готової продукції власного виробництва за фактичною виробничою собівартістю або за нормативною вартістю, а за кредитом – її списання.

Якщо брати до уваги галузеву специфіку функціонування сільськогосподарських підприємств, то їхня діяльність пов'язана з поняттям сільськогосподарської діяльності, яка включає ряд «специфічних» тверджень. Тому підтримуємо думку, що готова продукція – це частина запасів та сільськогосподарської продукції, виготовлених підприємством, які призначені для подальшого продажу, внутрішнього використання і не потребують технічних та біологічних перетворень.

Проведені дослідження підтверджують важливість розуміння сутності категорії «готова продукція», оскільки вона займає вагому частку в структурі оборотного капіталу підприємств. Для сільськогосподарських підприємств готовою є не лише продукція як продукт обробки (переробки), доведений до належного стану використання, а й продукція сільськогосподарського виробництва (зерно, зерновідходи, солома, плоди, ягоди, молоко тощо). Тому правильно організований облік забезпечить ефективність прийняття управлінських рішень.

ОСНОВИ ОБЛІКУ ЛІКАРСЬКИХ ЗАСОБІВ КОМУНАЛЬНИМИ НЕКОМЕРЦІЙНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Подолянчук Олена Анатоліївна

Вінницький національний аграрний університет (м. Вінниця)

Томчук Катерина Михайлівна

Вінницький національний аграрний університет (м. Вінниця)

Діяльність будь-якого медичного комунального некомерційного підприємства (КНП) нерозривно пов'язана з використанням різних медикаментів, приладів, комплексів, систем, обладнання, апаратів, інструментів, пристроїв, імплантатів, пристосувань, матеріалів чи інших виробів тощо. Перелік їх доволі великий, тому й облік є трудомістким.

Медичні установи мають свою специфіку в бухгалтерії. Адже, крім бухгалтерського та податкового, необхідно також вести облік лікарських засобів. Завжди велика кількість даних, регулярний контроль за термінами придатності – це все про уважність і велику відповідальність.

Проаналізувавши основні поняття, які наведені у законодавстві про лікарські засоби, можна зазначити, що до лікарських засобів включаються як готові вироби, наприклад, лікарські препарати, ліки, медикаменти, так і речовини, які підлягають переробці, призначені для використання у виробництві, фасування, пакування тощо.

Для потреб бухгалтерського обліку перша група складових лікарських засобів, які вже є у готовому вигляді та мають лікарську форму, обліковуються як готова продукція та/або товари, а речовини й незакінчена

продукція, які не пройшли всіх етапів технологічного процесу, в обліку можуть відображатися як сировина й матеріали, купівельні напівфабрикати, напівфабрикати власного виробництва і давальницька сировина (матеріали, передані в переробку, та матеріали, прийняті для переробки).

Загальний механізм формування в обліку інформації про лікарські засоби та медичні вироби в натуральній і грошовій формі, які визнаються запасами, визначають Методичні рекомендації ведення обліку лікарських засобів та медичних виробів у закладах охорони здоров'я, затверджені наказом Міністерства охорони здоров'я від 09.09.2014 р. № 635 у редакції Міністерства охорони здоров'я України від 24.06.2019 р. № 1428 (Методичні рекомендації № 635). Цими Методичними рекомендаціями визначено, що облік лікарських засобів у некомерційних комунальних підприємствах закладів охорони здоров'я регламентують такі нормативні акти: національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»; Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 10.01.2007 № 2; Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 635; План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291; Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291; Спрощений план рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 19.04.2001 № 186.

Як відомого, сьогодні більшість закладів охорони здоров'я (ЗОЗ) є комунальними некомерційними підприємствами (КНП) і отримують фінансування від Національної служби здоров'я України (НСЗУ), бюджетні кошти на виконання різних програм. Можуть також отримувати благодійні внески, гуманітарну допомогу. Окрім того, ЗОЗ можуть заробляти кошти від інших видів діяльності, наприклад здавання в операційну оренду необоротних активів, продаж зайвих активів, розміщення вільних коштів на депозитному рахунку в банку тощо.

КНП, відповідно до Методичних рекомендацій № 635, ведуть предметно-кількісний облік за окремими видами лікарських засобів.

Оскільки медичні вироби і лікарські засоби є основною сировиною і матеріалами під час надання медичних послуг, то, за твердженнями науковців, їх слід обліковувати на субрахунку 201 «Сировина і матеріали», до якого пропонується вести таку аналітику: 201.1 «Медикаменти, придбані за власні кошти»; 201.11 «Медикаменти, придбані за кошти, отримані від НСЗУ»; 201.12 «Медикаменти, придбані за інші надходження від

господарської діяльності»; 201.2 «Медикаменти, придбані за кошти цільового фінансування»; 201.21 «Медикаменти, придбані за бюджетні кошти»; 201.22 «Медикаменти, придбані за інші види цільового фінансування»; 201.3 «Медикаменти, отримані безкоштовно»; 201.31 «Медикаменти, отримані централізовано або шляхом внутрішньовідомчого передання»; 201.32 «Медикаменти, отримані іншими шляхами».

Підтримуємо думку науковців, що саме застосування цих аналітичних рахунків дасть змогу ЗОЗ відслідковувати, за рахунок яких джерел надійшли відповідні медикаменти й як потрібно правильно їх списати під час використання чи іншого вибуття (лише визнаючи витрати чи одночасно визнаючи витрати і дохід).

ПЕРЕДУМОВИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ

Майборода Владислав Михайлович

Львівський торговельно-економічний університет (м. Львів)

У розвинутих економіках основною рушійною силою зростання конкурентоспроможності є інновації, що базуються на трьох основних стовпах: дослідження та розробки (НДДКР), знання та освіта. Таким чином, ефективність впровадження інноваційних процесів все більше стає одним із ключових показників конкурентоспроможності. Інноваційна діяльність створює значну додану вартість для промисловості та послуг і сприяє зміцненню конкурентоспроможності національної економіки на міжнародному ринку. Інновації є ключовим елементом підвищення продуктивності та економічного зростання, особливо в епоху швидких технологічних змін. Тенденції розвитку високорозвинутих країн свідчать про те, що лише створення конкурентної переваги на основі знань та ефективно впроваджених інновацій може гарантувати сталий розвиток.

На сьогодні функціонування сфери послуг характеризується значним рівнем потенціалу інноваційного розвитку. Створення нових та модернізація існуючих бізнес-моделей у цій сфері визначає напрями реалізації та змістовну сутність інноваційних рішень.

Оцінювання динаміки інноваційного розвитку галузей національної економіки актуалізувалося необхідністю ствердження конкурентних переваг на міжнародній економічній платформі та зростанням експорту наукомістких послуг.

Насамперед варто акцентувати увагу на концептуальних основах визначення поняття «економічна ефективність інноваційного розвитку». У своїх працях дослідники цього поняття звертають увагу як на процесний підхід так і на системний підхід. В залежності від підходу визначається множина показників ефективності процесу інноваційного розвитку.

**Трактування поняття «економічна ефективність
інноваційного розвитку»**

Поняття	Підхід
Конкретна здатність зберігати відповідну кількість праці, часу, ресурсів та коштів у розрахунку на одиницю усіх необхідних і передбачуваних корисних ефектів створюваних продуктів, технічних систем, структур	Ситуативний
Вплив результатів науково-технічної і виробничої діяльності на процес, що забезпечує господарський і соціальний ефект, зниження екологічного навантаження	Процесний

Результативність реалізації засад інноваційного розвитку визначається галузевими особливостями, економічними та політичними обставинами всередині країни та за її межами.

Доцільно зазначити, що оцінювання рівня економічної ефективності інноваційного розвитку може здійснюватися зважаючи на класифікацію показників ефективності в залежності від аспектів аналізу.

**МІСЦЕ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
В РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Тарасюк Алла Василівна

Херсонський національний технічний університет (м. Херсон)

Приємець Катерина Володимирівна

Херсонський національний технічний університет (м. Херсон)

Цифрові технології відіграють важливу роль у сучасному розвитку економіки України, сприяючи вирішенню виробничих, економічних та науково-технічних проблем, а також забезпечуючи розвиток внутрішнього ринку.

Створення сприятливого середовища для впровадження та розвитку цифрових технологій є одним із найефективніших заходів для забезпечення сталого економічного розвитку. В Україні впровадження цифрових технологій стало суттєвим каталізатором економічного розвитку, стимулюючи інновації та нові технологічні рішення. За останні десятиліття цифрові технології стали неодмінною складовою сучасного бізнесу.

Метою дослідження є вивчення ролі цифрових технологій в розвитку економіки України, а також аналіз можливостей, які ці технології надають та недоліки, з якими підприємства стикаються під час упровадження цифрових рішень.

Підприємства у контексті цифрових технологій почали розвиватись у відповідь на зростання рівня конкуренції та вимог споживачів. У сучасному світі, де інформація стала доступною і швидко змінюється, підприємства виявили потребу використовувати цифрові технології для покращення своєї продуктивності, ефективності та конкурентоспроможності.

Згідно з дослідженням «Українська стратегія розвитку цифрової економіки до 2030 року», роль цифрових технологій у розвитку економіки України є надзвичайно важливою, оскільки вони надають можливість підприємствам покращити їхню продуктивність та ефективність. Цифрові технології мають значний вплив на бізнес, допомагаючи залучати нових клієнтів та розширювати ринки збуту.

Цифрові технології, такі як Інтернет, хмарні обчислення, штучний інтелект, інтернет-продажі та інші, надають підприємствам можливість збирати, аналізувати та використовувати великі обсяги даних для прийняття кращих управлінських рішень. Вони також дозволяють впроваджувати інноваційні моделі бізнесу, такі як електронна комерція, мобільні додатки, соціальні медіа та інші, що відкривають нові можливості для розширення ринків збуту та залучення нових клієнтів.

У контексті цифрових технологій підприємства можуть ефективніше використовувати свої ресурси, зменшити витрати на виробництво та операції, підвищити рівень інноваційності та адаптивності до змін в умовах невизначенності ринкового середовища. Вони можуть також отримати доступ до нових ринків із застосуванням цифрових каналів збуту та маркетингу.

Проте впровадження цифрових технологій у практику роботи підприємств пов'язано з викликами та проблемами. Серед них висока вартість впровадження та підтримки технологій, недостатня кваліфікація персоналу, проблеми з кібербезпекою та захистом даних, а також відсутність стандартів та регуляторної бази для розвитку цифрового бізнесу.

Сприятливі подолання викликів та проблем, пов'язаних із впровадженням цифрових технологій допоможуть:

- забезпечення доступу до фінансових ресурсів: держава може надати фінансову підтримку у вигляді субсидій, кредитів або грантів для підприємств, що бажають впровадити цифрові технології;

- навчання та підвищення кваліфікації персоналу: організація тренінгів, семінарів та інших навчальних заходів допоможе підприємствам підготувати свій персонал до використання цифрових технологій. Доцільно залучати до співпраці вищі навчальні заклади та викладачів для створення спеціалізованих курсів та програм навчання;

- підтримка в галузі кібербезпеки: держава повинна створити нормативну базу та стандарти щодо кібербезпеки, а також забезпечити інформаційну підтримку та консультації підприємствам. Такі заходи сприятимуть забезпеченню захисту даних та підвищенню рівня кібербезпеки при впровадженні цифрових технологій;

– сприяння у встановленні стандартів: держава та відповідні галузеві організації повинні спільно працювати над розробкою стандартів для розвитку цифрового бізнесу, створенням єдиної нормативної бази, яка полегшить впровадження цифрових технологій та забезпечить їхню сумісність та взаємодію між підприємствами;

Отже, розвиток цифрових технологій є необхідним для забезпечення конкурентоспроможності економіки України та розвитку виробничого сектору. Це вимагає комплексної підтримки від держави, приватного сектору та академічної спільноти для забезпечення доступу до необхідних ресурсів, навичок та знань, а також створення сприятливого середовища для цифрового підприємництва.

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ПОДАТКОВИХ ОРГАНІВ У КРАЇНАХ ЄС: ОСОБЛИВОСТІ, ПЕРСПЕКТИВИ, ДОСВІД ДЛЯ КРАЇНИ

Огренич Юлія Олександрівна

Запорізький національний університет (м. Запоріжжя)

Котухов Дмитро Петрович

Запорізький національний університет (м. Запоріжжя)

За сучасних умов діджиталізація охоплює всі сфери економіки, впливає на діяльність державних органів, підприємств та, відповідно, роботу податкових органів цей процес також охоплює. Перенесення даних з паперових документів та фізичних носіїв у цифровий вигляд, який дозволяє зберігати, обробляти, аналізувати і передавати дані за допомогою електронних пристроїв та мереж, приносить багато користі. Все це впливає на підвищення ефективності, якості послуг, що надаються податковими органами. Для податкових органів діджиталізація є важливими питанням, оскільки вона допомагає автоматизувати та збільшити ефективність багатьох процесів. Перехід до цифрового формату значно спрощує збір, обробку та аналіз податкової інформації, відкриваючи нові можливості для ефективної взаємодії між податковими органами і платниками податків. Крім того, цифрові дані можуть використовуватися для виявлення податкових зловживань та правопорушень, що допомагає зробити податкову систему більш прозорою та справедливою.

Україна продовжує рухатися в бік Євроінтеграції, що відкриває нові можливості, в тому числі і для цифрової трансформації. Досвід країн ЄС в напрямку діджиталізації податкових органів є доцільним для дослідження та врахування, що сприятиме діджиталізації державних послуг в Україні. Тому важливим питанням є дослідження особливостей проведення цього процесу в країнах ЄС з метою впровадження їхнього досвіду в напрямку цифровізації податкової системи.

В останні роки, найважливішим напрямком розвитку податкової політики країн ЄС стало співробітництво у сфері адміністрування податків, можливість їх сплати в електронному вигляді та обмін податковою інформацією між відповідними органами країн-членів. За інформацією онлайн-порталу Ради Європейського Союзу, «у 2021 році було прийнято нову резолюцію “DAC7”, згідно з якою, з 2023 року усі податкові органи країн-членів ЄС автоматично обмінюються інформацією про доходи, що отримують продавці на цифрових платформах». Такий крок має допомогти «вирішити цілу низку проблем, пов’язаних з питанням ухилення від сплати податків у відношенні діяльності на різноманітних онлайн-платформах, підвищити справедливість оподаткування та створити рівні можливості для користувачів онлайн-маркетплейсів, звичайних роздрібних мереж».

Слід зазначити, що «інструменти цифрування відповідно до означеної пропозиції не нові, адже подібне вже використовується в Латинській Америці ще з початку 2000 років. Такі країни як Польща, Італія, Угорщина та Франція почали інвестувати значні кошти в розвиток діджиталізації у своїх податкових системах. Рада Європейського Союзу, в свою чергу, вирішила реалізувати проєкт, де новітні цифрові системи та обов’язковий обмін податковою інформацією між країнами стануть нормою на всій території ЄС, а вся податкова звітність буде оновлятися в режимі реального часу».

Слід зауважити, що проєкт «DAC7» враховує оподаткування всіх можливих транзакцій, окрім операцій з криптовалютами. Використання криптовалют у рамках цифрової трансформації податкових систем викликає чимало складних питань, які потребують уважного вивчення та забезпечення ефективного контролю за їх оподаткуванням. Такий вид валюти має властивості, які дозволяють користувачам здійснювати анонімні транзакції, що може спричинити потенційні зловживання. Законодавство багатьох країн ще не визначило чіткі правила щодо криптовалют та вирішення цього питання вимагає міжнародної координації.

Зважаючи на це, «в травні 2023 року Рада Європейського Союзу внесла нові поправки до вказаного положення, які мають назву “DAC8” та стосуються звітності, автоматичного обміну інформацією між податковими органами країн ЄС про доходи та транзакції з криптовалютами, а також інформацією про найбільш заможних осіб, чие володіння активами не обмежене кордонами лише одної країни». Мета такого кроку полягала в укріпленні адміністративного співробітництва між податковими адміністраціями країн-членів ЄС та розширенні зобов’язань з реєстрації і податкової звітності.

Обидва проєкти перебувають у процесі активного впровадження, мають забезпечити чесність, прозорість та доступність для платників податків в

напрямку цифрової трансформації податкових систем країн ЄС. Ці принципи є важливими для забезпечення ефективного функціонування податкової системи. Успішне впровадження проєктів забезпечить спрощення податкової звітності та автоматизацію податкових аудитів.

В додаток до цих двох ініціатив Єврокомісією було створено додатковий флагманський проєкт технічної підтримки (TSI 2024 Flagship). «Його цілі полягають у покращенні продуктивності нововведених систем, вдосконаленні та розширенні спектру надаваних податкових послуг та збільшенні ефективності боротьби з ухиленням від сплати податків. Для реалізації цих цілей планується підвищити кібербезпеку, підключити інформаційні системи та інструменти для роботи з цифровими даними задля збільшення потенціалу цифровізації у галузі оподаткування».

«Податковими органами в країнах ЄС переважно використовуються такі інструменти, як чат-боти та віртуальні помічники, що значною впливає на взаємодію користувачів з податковими органами. Результативність мобільних додатків, які використовуються у рамках цих новацій, було доведено не тільки у Європі, а і багатьох інших розвинених країнах. Україна вже давно перейняла цей досвід і активно використовує мобільний додаток «Дія», який надає низку послуг для платників податків. Серед інших важливих складових податкового адміністрування слід відзначити появу цифрової ідентифікації платників податків, електронний обмін інформацією, аналітику даних, ведення електронної звітності та проведення цифрового аудиту і контролю. Впровадження такої кількості цифрових технологій спрямовано на підвищення зручності та ефективності роботи податкових органів».

За останні роки Україна продемонструвала стійку тенденцію до розширення та зростання обсягів електронного податкового адміністрування. Це стосується додатку «Дія», який містить безліч державних сервісів щодо електронного кабінету платника, цифрових реєстрів, ведення електронної звітності. Крім того, спостерігається розвиток в напрямку цифрової трансформації, модернізації податкової системи.

Таким чином, досвід цифровізації країн ЄС для України є важливим на шляху до інтеграції та подальшого розвитку. Державна податкова служба України застосовує напрацювання в сфері цифровізації податкових систем, робляться кроки щодо впровадження системи «ДАС», яка направлена на зменшення рівня податкової злочинності. Поряд з цим існує потреба у зниженні податкового навантаження на платників податків, налагодженні взаємодії між податковими органами та платниками, спрощенні процедури подання податкової звітності. Тому важливим питанням є впровадження досвіду країн ЄС щодо цифровізації податкової системи для покращення фінансової стабільності та розвитку країни в цілому.

ЕЛЕКТРОННИЙ ДОКУМЕНТООБІГ МІЖ ПЛАТНИКОМ ПОДАТКІВ І КОНТРОЛЮЮЧИМ ОРГАНОМ

Шишпанова Наталія Олександрівна

Миколаївський національний аграрний університет (м. Миколаїв)

Нехайчик Єлизавета Євгенівна

Миколаївський національний аграрний університет (м. Миколаїв)

Електронний документообіг між платником податків та контролюючим органом – це сучасна система обміну інформацією, яка спрощує взаємодію між суб'єктом господарювання та податковими органами. Важливо відзначити, що для здійснення цього обміну не потрібно укладати окремих договір.

Керівник платника податків має право визначати, змінювати і надавати повноваження уповноваженим особам для підпису, подання і отримання документів через електронний кабінет від імені платника податків. Це робить можливим управління документообігом та забезпечує безпеку обміну інформацією.

Платник податків стає учасником електронного документообігу після того, як надіслав контролюючому органу перший електронний документ у встановленому форматі, дотримуючись всіх законодавчих вимог щодо електронних документів і електронного документообігу. Це забезпечує правову прозорість та дієвість обміну інформацією між сторонами.

Процес електронного документообігу може припинитися лише у визначених ситуаціях, таких як отримання інформації про закінчення дії кваліфікованого сертифіката керівника платника податків або про зміни в керівництві платника податків. Це дозволяє підтримувати актуальну інформацію та уникати непорозумінь у документообігу.

Порядок обміну електронними документами між платником податків і контролюючим органом регулюється відповідними законами та положеннями, затвердженими центральним органом виконавчої влади. Це сприяє стандартизації і узгодженості процесу обміну інформацією, забезпечуючи ефективну роботу обох сторін.

Усе це сприяє покращенню якості обслуговування платників податків та підвищує ефективність контролю за виконанням податкових зобов'язань, сприяючи розвитку сучасного підходу до управління фінансовими процесами в Україні.

Електронний документообіг між платником податків та контролюючим органом є невід'ємною частиною ефективної фіскальної системи сучасного суспільства. Його припинення визначено чіткими правилами та процедурами, спрямованими на забезпечення правильності та легітимності податкових відносин між суб'єктами.

Розглянемо ситуації, в яких електронний документообіг між платником податків та контролюючим органом припиняється.

Першою ситуацією, коли може припинитися електронний документообіг, є отримання інформації від кваліфікованого надавача електронних довірчих послуг про завершення строку чинності або скасування кваліфікованого сертифіката відкритого ключа керівника платника податків. Це важливо для забезпечення безпеки та конфіденційності електронного обміну.

Другою ситуацією, яка може призвести до припинення електронного документообігу, є отримання інформації з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань про зміну керівника платника податків. Ця інформація дозволяє контролюючому органу актуалізувати дані та відповідати змінам в управлінні підприємством.

Третьою ситуацією є отримання інформації з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб – підприємців та громадських формувань про державну реєстрацію припинення юридичної особи. Це важливо для уникнення надсилання зайвих податкових звітів та документів до неіснуючих юридичних осіб.

Четвертою ситуацією, коли припиняється електронний документообіг, є наявність в Державному реєстрі фізичних осіб – платників податків інформації про припинення підприємницької діяльності фізичної особи – підприємця чи незалежної професійної діяльності фізичної особи. Це дозволяє уникнути надсилання звітів та документів до осіб, які більше не займаються підприємницькою або професійною діяльністю.

П'ятою ситуацією є наявність в Державному реєстрі фізичних осіб – платників податків інформації про закриття реєстраційного номера облікової картки платника податків у зв'язку зі смертю. Ця інформація важлива для вчасного припинення податкових зобов'язань фізичної особи та перехід прав на спадщину відповідно до закону.

Порядок обміну електронними документами між платником податків та контролюючим органом затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну фінансову політику. Це забезпечує стандартизацію та правильну організацію обміну даними, сприяючи ефективному функціонуванню податкової системи країни і захисту інтересів суб'єктів господарювання та держави.

Отже, електронний документообіг між платником податків та контролюючим органом є сучасним та ефективним способом здійснення контролю за дотриманням податкового законодавства та обміном необхідною інформацією між цими сторонами. Загалом, електронний документообіг між платником податків та контролюючим органом є ефективним інструментом, який сприяє поліпшенню якості обміну інформацією, зменшенню бюрократії та підвищенню прозорості та точності процесу контролю за виконанням податкового законодавства.

КРАЩІ ПРАКТИКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ОПОДАТКУВАННЯ

Шевчук Олександра Ігорівна
Державний податковий університет (м. Ірпінь)

В умовах висхідної ролі інформаційних технологій та цифрової трансформації сучасного суспільства, реформування системи сплати податків та її адаптація до цих змін стають актуальними завданнями для багатьох країн. Електронна сплата податків вже стала нормою у багатьох розвинених економіках, спрощуючи процеси подання звітності та збору податків.

Електронна сплата податків є ключовим аспектом модернізації фіскальної системи у багатьох країнах світу. Вона дозволяє платникам податків зручно та ефективно здійснювати подачу звітності та сплату податків.

Естонія відома своєю передовою системою е-резидентства, яка дозволяє іноземцям створювати та управляти бізнесом в Європейському Союзі. Система е-резидентства охоплює можливість електронного подання податкових декларацій та сплати податків в онлайн-режимі. Громадяни та резиденти також мають доступ до власного електронного кабінету, де вони можуть перевіряти свою податкову заборгованість та історію оплати.

Сінгапур має інноваційну громадянську платіжну платформу «SingPass», яка дозволяє громадянам та резидентам здійснювати платежі різного роду, включаючи сплату податків. «SingPass» об'єднує багато різних громадянських служб і забезпечує їхню взаємодію в одному центральному місці. Ця платформа забезпечує простий та безпечний спосіб оплати податків для громадян.

Норвегія впровадила ефективну систему електронної сплати податків через портал «Altinn». Цей портал надає можливість громадянам та компаніям подавати декларації та здійснювати оплату податків у відкритому онлайн-середовищі. «Altinn» також надає доступ до різноманітних податкових послуг та інформації для спрощення процедур податкового адміністрування.

Індія запровадила систему «ГСТ» (податок на товари та послуги), яка об'єднала багато різних податків в одну систему. Ця система передбачає електронне подання звітності та сплату податків через ГСТ платформу, що спростило податкове адміністрування та сприяло збору податків національного рівня.

Данія визнана за одну з країн з найбільш розвинутою системою електронної сплати податків. Уряд Данії впровадив систему надзвичайно зручних інтернет-порталів, які дозволяють громадянам та бізнесу подавати декларації та сплачувати податки безпосередньо в онлайн-режимі. Ця система також має функцію автоматичного обчислення податків, що спрощує процес для громадян.

У Нідерландах було запроваджено інноваційну систему під назвою «iDEAL», яка дозволяє громадянам та компаніям здійснювати електронні платежі, включаючи сплату податків, через інтернет-банкінг. Ця система дозволяє робити платежі швидко та безпечно, використовуючи стандартні банківські рахунки.

У Сполучених Штатах була впроваджена система електронного подання податкових декларацій, відома як «IRS e-file». Вона надає громадянам можливість подавати податкові декларації онлайн та отримувати повернення податків швидше, ніж через традиційні методи. Крім того, уряд США пропонує різні електронні опції для сплати податків, включаючи кредитні картки та електронний переказ.

Австралія розвинула систему електронного подання податкових декларацій під назвою «myTax». Ця онлайн-платформа дозволяє громадянам і резидентам подавати декларації та сплачувати податки безпосередньо через інтернет. Однією з переваг цієї системи є можливість автоматичного заповнення певних частин декларації на основі попередніх податкових даних.

Кращі практики впровадження електронного оподаткування свідчать про важливість інтеграції інформаційних технологій у фіскальну систему. Ефективні системи електронного оподаткування сприяють точному та вчасному стягненню податків, зменшують адміністративні витрати та сприяють економічному розвитку. На основі прикладів з Естонії, Сінгапуру, Норвегії та Індії можна зробити висновок про необхідність впровадження подібних підходів в інших країнах, включаючи Україну, для покращення фіскальної системи та забезпечення зручності для громадян і бізнесу.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Козьмук Наталя Ігорівна

Львівський національний університет імені Івана Франка (м. Львів)

Бридун Михайло Ігорович

*Київський національний університет будівництва та архітектури
(м. Київ)*

Персонал – найважливіший ресурс будь-якої організації. Мотиваційні чинники відіграють важливу роль в підвищенні задоволеності працівників роботою. У свою чергу, задоволені працівники можуть допомогти поліпшити роботу не тільки організації, а й підвищити рівень виконання власних повноважень та обов'язків у суспільстві. Особливої уваги потребує персонал структурних підрозділів органів виконавчої влади, контролюючих органів, оскільки саме вони забезпечують напрям публічного адміністрування.

Питання організації процесу мотивації набуває більшого поширення та стає невід'ємною частиною в управлінні персоналом. Від правильної організації процесу мотивації залежить підвищення продуктивності праці співробітників. Якщо керівник виправдовує очікування всіх співробітників, то мотивація цих співробітників підвищується, а отже, рівень їх задоволеності високий, і мета організації буде повністю досягнута.

Мотивація персоналу стає одним із найважливіших чинників, що може впливати на вирішення цілої низки проблем, що постають перед керівництвом і суспільством. Адже, саме мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації кадрового потенціалу тощо.

Прагнення до досконалості мотивації працівників є об'єктивним і основоположним принципом розвитку організації. Можна уявити ідеальний «портрет» майбутньої організації та прагнути до його матеріалізації, але без створення ефективної мотиваційної системи неможливо успішно формувати й удосконалювати її діяльність. Більше шансів на успіх матимуть ті організації, в яких менеджери зможуть швидко знаходити ефективні рішення для будь-якого завдання і будуть здатні забезпечити мінімальні втрати при максимально несприятливих для діяльності організації умов.

Для того, щоб успішно розвиватися, організація повинна мотивувати персонал і створювати, використовувати і вдосконалювати методи, процедури, програми організації цих процесів. У зв'язку з цим основним джерелом прибутку розглядаються інвестиції в людський капітал, хоча раніше витрати на персонал вважалися непотрібними витратами.

У сучасних ринкових умовах для ефективності мотиваційного процесу необхідно, щоб будь-який менеджер не тільки мав глибокі і різнобічні знання, а й відрізнявся оперативністю і діловитістю, володів почуттям нового, постійно виявляв ініціативу. Важливим стимулом кваліфікаційного зростання працівника і розвитку його ініціативи є систематичне просування по службі. Однак це просування буде залежати багато в чому від того, як він підвищує ділову кваліфікацію, наскільки активний в роботі.

Мотивація визначається як засіб, що активує людську поведінку для досягнення певної цілі. Працівники більше не сприймаються як просто лояльні члени компанії, вони хочуть, щоб до них ставилися з повагою, і вони очікують, що їхні компанії даватимуть їм можливість проявити себе. Таким чином, для будь-якої організації стало необхідністю правильно поводитися з людьми, щоб домогтися успіху і вижити в діловому світі. Організація може підвищити продуктивність в тому випадку, коли вона інвестує в персонал. У фіскальному секторі успіх організації, в основному, відображається в наполегливій праці штату.

З цієї причини організація повинна мати можливість залучати, утримувати та розвивати талановитих працівників. Розуміння факторів, які мотивують персонал і підвищують продуктивність, стало важливим завданням, яке повинні виконувати менеджери всіх рівнів представництв контролюючих та інших органів влади.

ОСОБЛИВОСТІ ТРАКТУВАННЯ ЯВИЩА СОЦІАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ

Козьмук Наталя Ігорівна

Львівський національний університет імені Івана Франка (м. Львів)

Янкович Ірина Олегівна

*Київський національний університет будівництва та архітектури
(м. Київ)*

В економічній та соціально-орієнтованій літературі є безліч трактувань категорії «соціальна нерівність». Зокрема, соціальну нерівність трактують як становище в суспільстві, коли окремі соціальні групи мають різний соціальний статус, належать до різних суспільних класів або соціальних кіл і при цьому отримують особливі соціальні привілеї чи є позбавленими таких привілеїв.

Також наводять таке визначення: «Соціальна нерівність – система відносин у суспільстві, яку характеризує нерівномірний розподіл дефіцитних ресурсів суспільства (грошей, влади, освіти і престижу) між різними стратами, або верствами, населення».

У дослідженнях в галузі соціального забезпечення визначається, що «... соціальні нерівності є комплексним феноменом. По-перше, це об'єктивний, структурний феномен або результат нерівного розподілу (благ) ресурсів та нагород в суспільстві, кумулятивного ефекту такого розподілу для життєвої спроможності індивідів. Це передбачає можливості соціологічного вимірювання проявів соціальних нерівностей в параметрах доступних для індивідів ресурсів, які наявні в суспільстві».

А «...по-друге, нерівності є суб'єктивним, культурним феноменом, результатом сприйняття людьми відмінностей, їх смислових інтерпретацій, домінуючих цінностей, в яких особливе значення відіграють моральні цінності, інтерпретації справедливості та оцінки соціальної диференціації в суб'єктивних параметрах справедливості».

Такі сприйняття спрямовують вибір індивідами способів дії або бездіяльності, провокують позитивні або негативні емоції, задоволеність або незадоволеність життям в суспільстві. Негативно забарвлені сприйняття, поширюючись, формують масовий соціально-психологічний стан соціального напруження, який підштовхує протестну мобілізацію та радикалізацію в суспільстві.

Даний аспект феномену нерівностей обумовлює методологічну орієнтацію в соціологічних дослідженнях нерівностей на параметри суб'єктивного характеру: ставлення, оцінки, смислові інтерпретації.

По-третє, соціальні нерівності є діяльним феноменом, результатом соціальної активності та вибору людей за умов доступних інституційних можливостей.

Факт наявності соціальної нерівності означає, що люди мають нерівний доступ до ресурсів суспільства та його благ, розрізняються ступенем впливу і влади, мають нерівні можливості для особистісного і професійного зростання.

МЕХАНІЗМ СТВОРЕННЯ ВЛАСНОЇ СПРАВИ

Дерда Артур Андрійович

Нововолинський електромеханічний фаховий коледж (м. Нововолинськ)

Чорногор Наталія Сергіївна

Нововолинський електромеханічний фаховий коледж (м. Нововолинськ)

Початок власного бізнесу ставить перед майбутнім підприємцем цілу низку питань, що вимагають уважного розгляду. Як правильно вибрати сферу підприємницької діяльності? Як найкраще організувати процес пошуку оптимальних форм її впровадження? Як розвивати навички аналізу можливостей, які відкриваються в бізнесі? І, звісно ж, створення підприємницької ідеї та її подальше втілення вимагають врахування певних обмежень, оцінку ринкової кон'юнктури і вивчення можливостей, які надає підприємство. Якщо це новий бізнес або зміна напрямків діяльності вже існуючого, підприємцю доведеться прикладати чимало зусиль і мати глибокі знання у багатьох аспектах.

Щодо етапів формування цих ідей, існує кілька кроків. Перший – це етап створення ідеї, яка повинна базуватися на принципі задоволення потреби. Протягом створення та розвитку бізнесу власник створює та розширює банк підприємницьких ідей, тобто перелік товарів та послуг, які може надавати підприємство. Ця робота може бути як поточною, так і майбутньою.

Якщо ідея визначена, наступає другий етап – визначення цілей та розробка стратегії підприємницької діяльності. На цьому етапі плануються варіанти старту бізнесу, обирається вид діяльності підприємства, визначається місце його розташування.

На черговому етапі відбувається вибір організаційно-правової форми підприємництва. Відповідно до законодавства України, можна заснувати: приватне підприємство, повне, командитне товариство, товариство з обмеженою, додатковою відповідальністю або акціонерне товариство приватного чи публічного типу. Важливо зазначити, що підприємницьку діяльність можна здійснювати і без набуття статусу юридичної особи, як фізична особа-підприємець.

Наступний етап – визначення величини та джерел формування початкового капіталу.

Встановлення початкового капіталу для запуску підприємства або фірми є необхідним елементом процесу. Цей капітал, який часто утворюється у вигляді статутного фонду, забезпечує необхідну фінансову базу для розпочатку операцій.

Створення статутного фонду полягає у внесенні внесків засновниками чи учасниками компанії і може поповнюватися прибутком, отриманим від діяльності підприємства. У деяких випадках, для забезпечення необхідного фінансування, може бути розглянута можливість додаткового фінансування з боку учасників, включаючи спонсорів. Статутний фонд

може бути поповнений різними видами майна, такими як нерухомість, обладнання та інші матеріальні цінності, а також фінансовими ресурсами у вільно конвертованій валюті та іншими майновими правами.

Необхідно дотримуватися важливого правила – не використовувати бюджетні кошти для формування статутного фонду, а також уникати включення грошей, отриманих у кредит або під заставу.

Далі потрібно переходити до формування безпосередньо одного з найважливіших аспектів власної справи – впізнаваності. Завдання впізнаваності продукту або послуги і лояльності до них споживача вирішується через створення торгової марки і шляхом розробки фірмового стилю, слогану тощо. Комерційне (фірмове) найменування, торговельна марка (знак для товарів і послуг) є засобами індивідуалізації товарів та учасників господарської діяльності та визнаються об'єктами права інтелектуальної власності.

Обравши вид діяльності, визначивши найефективнішу форму організації, ще раз добре поміркувавши, усе зваживши і прийнявши остаточне рішення, можна переходити до наступного етапу – підготовки засновницьких документів для державної реєстрації фірми.

До засновницьких документів, що підтверджують статус юридичних осіб, без яких неможливо заснувати фірму, належить статут та установчий договір. Створення малих підприємств, товариств, асоціацій, об'єднань підприємств та інших підприємницьких структур неможливе без цих основних документів. Для тих, хто створює приватні фірми на правах малих підприємств з індивідуальною формою організації бізнесу, необхідним документом є статут підприємства, а для підприємств із колективною формою організації бізнесу (товариства, об'єднання підприємств тощо) необхідні статут та установчий договір.

Коли зібрані всі документи, можна переходити до реєстрації.

Право на здійснення підприємницької діяльності підприємство набуває лише після акту державної реєстрації такої діяльності; в іншому разі така діяльність є незаконною. Існують певний порядок і умови реєстрації нового підприємства. Будь-яка підприємницька структура вважається створеною і набуває права юридичної особи з дня її реєстрації у місцевій державній адміністрації за місцем знаходження підприємства (фірми) або за місцем проживання підприємця. З метою реєстрації новоствореного підприємства треба подавати такі документи: рішення власника майна або впровадженого органу про організацію малого підприємства (за наявності двох або більшої кількості власників таким документом є договір про заснування); статут підприємства; письмове підтвердження юридичної адреси суб'єкта підприємництва; реєстраційна картка, котра одночасно виконує роль заяви засновника про реєстрацію підприємства; квитанція про сплату мита за реєстрацію підприємства.

Але не завжди виходить створити власну справу, існують і обмеження в цій діяльності. Обмеження підприємницької діяльності встановлюються виключно законом. Їх можна умовно поділити на кілька видів:

- Обмеження займатися підприємницькою діяльністю певним категоріям осіб (державні службовці, військовослужбовці, представники місцевих органів самоврядування, особи, обмежені в праві займатися певним видом діяльності за вироком суду і т. д.);

- Обмеження, пов'язані з монополією держави на деяку діяльність (виготовлення і реалізація наркотичних речовин, зброї, видобуток деяких корисних копалин і т. д.);

- Обмеження, пов'язані з організаційно-правовою формою (наприклад, ломбарди можуть існувати тільки у вигляді повних товариств);

- Обмеження, пов'язані з розміром статутного капіталу (наприклад, мінімальний розмір статутного капіталу передбачений для акціонерних товариств);

- Заняття певними видами економічної діяльності можливо тільки за умови отримання ліцензії на право здійснювати цю діяльність (банківська справа, фінансові послуги, будівництво, освіта та багато інших).

Для успішного запуску власного бізнесу необхідно також мати розуміння щодо процедур патентування та ліцензування. Ліцензування, патентування певних галузей економічної діяльності та встановлення квот є інструментами урядового регулювання у сфері господарства, спрямованими на забезпечення єдиної державної політики у цьому секторі та захист економічних і соціальних інтересів держави, суспільства і окремих споживачів.

Правові основи ліцензування та патентування конкретних видів господарської діяльності та встановлення квот визначаються на основі конституційного права кожного громадянина на здійснення підприємницької діяльності, яка не заборонена законом, а також відповідно до принципів господарювання. Правові відносини, пов'язані з ліцензуванням різних видів господарської діяльності, регулюються відповідним законодавством.

FOODPERING – ГАРМОНІЯ ПОЄДНАННЯ СМАКІВ У ЗАКЛАДАХ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Янюк Ольга Володимирівна

*Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж
Державного торговельно-економічного університету (м. Хмельницький)*

Баблюк Софія Василівна

*Хмельницький торговельно-економічний фаховий коледж
Державного торговельно-економічного університету (м. Хмельницький)*

Foodpering – це мистецтво комбінування інгредієнтів страв на основі хімічного (молекулярного) складу та аромату. Батьком теорії смакових поєднань вважається бельгійський біоінженер Бернар Лаусс. Саме на основі багаторічних розробок він створив науковий метод поєднання смаків у 1970 році. Вчений виявив, що у кожного продукту є своя ароматична сполука – складна хімічна речовина, що має запах, який особливо проявляється при дотриманні двох умов:

– вона має бути легкою, щоб могла потрапити до нюхової системи у верхній частині носа;

– її концентрація має бути досить високою, що дозволить взаємодіяти з одним або кількома нюховими рецепторами.

Проаналізувавши велику кількість продуктів і порівнявши всі результати, внесені до бази даних, Бернар Лаусс створив комбінації продуктів, які добре поєднуються один з одним, мають спільні ароматичні компоненти та поєднуються один з одним з ароматичного погляду. Усі продукти поділені на категорії. У центрі знаходиться головний продукт, а навколо нього – інші продукти, які можна комбінувати з центральним. Причому, чим коротша гілка, тим краще поєднання з центральним продуктом.

У професійній кулінарії цей метод стали застосовувати у 2000-х роках. Він сформувався повністю у 2007–2009 роках. Базується на переконанні, що 80 % того, як споживачі сприймають їжу, котру споживають, оцінюють не за смаком, а за запахом.

Розглянемо найпопулярніші поєднання продуктів у фудпейрінгу. Неочевидні насичення смаків – це лише один бік фудпейрінгу. Безліч екзотичних композицій, що стали частиною європейської кулінарної традиції, також нав'язано їх смаковими та ароматичними асоціаціями. Зокрема, це такі рецепти, що вже стали класикою (таблиця 1).

Таблиця 1

Поєднання продуктів у фудпейрінгу

	
риба + лимон	млинці + сметана
	
груша + блакитний сир	качка + яблука
	
помідори + моцарела + базилік	кавун + фета

Використання фудпейрінгу та професійного обладнання для ресторанів у закладах ресторанного господарства дозволить створити оригінальні страви, які залучають нових відвідувачів до ресторану. Завдяки цьому споживачі отримують приємні враження від відвідування приміщень, що водночас призводить до збільшення доходу ресторану.

Найвідоміше поєднання протилежних смаків – це чорна ікра та білий шоколад. Цей союз відкрив у 90-ті роки засновник концепції фудпейрінгу Хестон – Блюменталь. Пізніше з'ясувалося, що обидва продукти мають спільну материнську сполуку, яка вивільняється триметиламіном. Їхні несумісні аромати чудово поєднуються один з одним. Це відкриття стало основою для подальших досліджень у рамках методу зіставлення інших продуктів харчування: банан і петрушка, огірок та фіалка, чорний шоколад і перець чилі, молочний шоколад та м'ята чи базилік, кава та часник, імбир та фета, маракуйя та устриці, спаржа та вишня, мандарини та чебрець, соєвий соус та яєчний крем.

Фудпейринг визначає кожен інгредієнт як набір різних ароматів. Причому 1–2 із яких домінують. Наприклад, свіжий огірок поєднує у собі кілька десятків різних ароматів. Проте, найсильніший із них – той, який дає саме запах огірка – один.

На основі цього складається дерево поєднань – це схематичне зображення поєднань ароматів. У центрі знаходиться будь-який цікавий інгредієнт, а від нього в різні боки тягнуться гілки – набори продуктів, що найбільш підходять.

Foodpairing допомагає шеф-кухарям, барменам і навіть баристам знайти нові гармонійні поєднання смаків, скласти нестандартне меню або скласти нову страву або коктейль. Хоча поєднання продуктів харчування у фудпейрінгу ґрунтується на наукових відкриттях, це ще не все. Потрібно мати комплексне оснащення закладів, здійснити багато спроб і експериментів, щоб отримати дійсно унікальні рецепти, неймовірні поєднання страв, яких немає в жодному іншому закладі.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**“ІСТОРІЯ ТОРГІВЛІ, ПОДАТКІВ
ТА МИТА”**

**МАТЕРІАЛИ XVII МІЖНАРОДНОЇ
НАУКОВОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ**

26–27 жовтня 2023 р.

Упорядкування та редакція Дячка О. О.

**Підписано до друку 28.11.2023. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний.
Ум. друк. арк. 11,00. Облік.-вид. арк. 9,78. Тираж 100 прим.
Замовлення № 158.**

**Дніпро: Університет митної справи та фінансів
(свідоцтво про видавничу діяльність ДК № 6198 від 24.05.2018 р.).
49000, м. Дніпро, вул. Володимира Вернадського, 2/4**