

- пошук інвестора;
- попередні перемовини та підписання листа про наміри (Letter of Intent);
- Due Diligence;
- перемовини щодо угоди;
- підписання та завершення угоди (Signing та Closing);
- упровадження та інтеграція [14].

У рамках DD мають бути виявлені й мінімізовані ризики інвесторів при здійсненні операцій M&A на основі аналізу шансів та ризиків, пов'язаних із відповідними інвестиціями. Дью ділідженс є основним інструментом ризик-менеджменту покупця під час проведення операцій з придбання чи поглинання інших підприємств. Для підвищення ефективності аналітичної роботи до процесу DD мають бути залучені представники служб фінансового контролінгу інвестора (синтез DD та M&A-контролінгу). Досягнуте за результатами DD зниження інформаційних ризиків суттєво підсилює позиції покупця у ході переговорів з продавцем. У разі виявлення суттєвих ризиків вартість об'єкта інвестування суттєво зменшується. Якщо продавці не готові до адекватного зменшення ціни підприємства, за результатами DD може бути прийнято рішення щодо припинення переговорів про придбання (чи реорганізацію). У процесі дью ділідженс мають бути виявлені так звані Deal Breakers (підвищені небезпеки) – обставини, котрі характеризують високий рівень ризику вкладень у таргет-підприємство, за неможливості усунення яких слід відмовитися від трансакції. З урахуванням геополітичних загроз та ESG-ризиків можна виокремити такі основні Deal Breaker:

- загрози розривів у ланцюгах поставок;
- високий рівень залежності від поставок сировини, матеріалів, комплектуючих виробів із автократичних юрисдикцій (Китай, росія тощо);
- невідповідність переліку великих клієнтів дійсності або їх походження з автократичних юрисдикцій;
- порушення таргет-підприємством етичних стандартів фінансово-господарської діяльності;
- невідповідність продукції екологічним стандартам;
- занижені значення потреби в капіталі для реалізації інтеграційних заходів;
- наявність незавершених судових процедур, у яких задіяне таргет-підприємство;
- нерозв'язані конфлікти навколо прав власності, ліцензій, дозволів.

Завдання DD полягає в наданні повної інформації щодо потенційних загроз та драйверів вартості для об'єктивної оцінки вартості таргет-підприємства. Експерти мають оцінити, наскільки може зменшитися чи збільшитися вартість таргет-підприємства з урахуванням реалізації стратегії покупця. Особлива увага при цьому концентрується на факторах, котрі вирішальним чином можуть вплинути на створення чи поглинання вартості з огляду на геополітичні загрози і традиційні ESG-критерії, під якими розуміємо чин-

ники Environmental (турбота про навколишнє середовище), Social (соціальні проекти) та Governance (забезпечення якості корпоративного управління) [15]. Зазначимо, що врахування геополітичних ризиків у діяльності компанії доцільно враховувати в рамках критерію “G”. Це пояснюється тим, що принципами корпоративного управління Організації економічного співробітництва та розвитку передбачено, що до відповідальності системи корпоративного управління належить налагодження адекватних процесів управління зовнішніми ризиками, такими як порушення ланцюга постачання й геополітична напруженість [16]. Геополітичні ризики включають питання політичної нестабільності, міжнародних санкцій та торгових обмежень, які значно впливають на діяльність компаній, котрі планують злиття або поглинання. Крім того, до відповідальності корпоративного управління має належати контроль співпраці підприємств з автократичними режимами. Така співпраця пов’язана як з ризиками критичної залежності підприємств від поставок із диктаторських юрисдикцій, так із генеруванням додаткових геополітичних загроз через посилення відповідних режимів. Згадані питання мають бути повніше визначені у принципах корпоративного управління.

Дослідимо питання перевірки ESG-ризиків у рамках операцій злиття та поглинання детальніше. Екологічна компонента дає змогу дослідити широкий спектр ризиків, пов’язаних із впливом на навколишнє середовище, зокрема відповідність екологічним нормам, політику управління відходами та використання ресурсів. Порушення екологічних норм призводить до штрафів, санкцій та втрати репутації. Відповідно, відстежуємо зв’язок екологічної компоненти з фінансовою. Соціальна компонента стосується дотримання трудового законодавства, забезпечення справедливих умов праці, дотримання прав людини та соціальної відповідальності. Недотримання цих норм прокує соціальні конфлікти, котрі спричиняють зниження продуктивності праці та, як наслідок, дохідності бізнесу. Управлінська компонента охоплює етичні стандарти ведення бізнесу, прозорість у прийнятті рішень, урахування геополітичних ризиків. Неналежне дотримання управлінських стандартів може призвести до корупційних скандалів, критичної залежності від автократичних юрисдикцій, що зумовить втрату довіри з боку інвесторів.

Зростання уваги безпосередньо до критеріїв ESG у рамках міжнародних рейтингів відбулося, починаючи з 2019 р. Зокрема, аналітики агентства Fitch розробили критерії Sustainable Fitch [17]. Аналітики агентства Moody’s застосовують критерії соціальної та екологічної сталості, а також управлінського потенціалу для оцінки ризиків на ринках капіталу [18]. Експерти S&P доповнили свої традиційні ринкові індекси критеріями ESG [19]. Критерії ESG тією чи іншою мірою мають пронизувати всі етапи аналітичної роботи щодо M&A. Експерти KPMG (2023 р.) зазначають, що в контексті посилення геополітичних викликів на практиці доцільно виокремлювати так звані ESG-дью дїлідженс (ESG Due Diligence, ESG DD) [20]. Він націлений на всебічну оцінку суттєвих ESG-ризиків, зобов’язань і можливостей, притаман-

них компанії або проекту в процесі прийняття інвестиційних рішень. Зокрема, організації з високими показниками/рейтингами ESG схильні приваблювати більше інвесторів. Інвестори, котрі орієнтуються на створення довгострокової вартості, шукають компанії з етичними, стійкими та добре керованими політиками. На основі одержаної інформації приймаються рішення щодо доцільності придбання чи реорганізації підприємства, розраховуються пропорції обміну корпоративних прав, розробляються заходи з ризик-менеджменту.

У 2023 р. експерти KPMG провели емпіричне дослідження ролі ESG DD в операціях M&A на основі опитування понад 150 стейкхолдерів з Європи, Близького Сходу та Африки (Europe, Middle East & Africa, EMEA). За результатами дослідження, до найсуттєвіших ризиків, які мають оцінюватися у рамках ESG DD, належать: кліматичні (69 %), управління відходами та ресурсами (58 %), ступінь інтеграції ESG у стратегію та бізнес-модель компанії (54 %), розуміння цільовою компанією законодавства у сфері сталого розвитку (53 %), наявність управлінських структур, чії функції пов'язані зі сталим розвитком (51 %), різноманітність та інклюзивність (47 %), ефективність антикорупційних політик (42 %), ступінь розвитку комплаєнсу (40 %), прозорість податкового планування (24 %), ефективність політики кібербезпеки (23 %) [21]. Як випливає з результатів дослідження, питанням ролі корпоративного управління у запобіганні геополітичним ризикам на практиці приділяється недостатня увага. Вважаємо, що у процесі DD у рамках аналітичного забезпечення операцій M&A перевірка потенціалу впливу геополітичних ризиків має надаватися більше значення.

З урахуванням окресленого систематизуємо типову структуру DD як елементу аналітичного забезпечення операцій злиття та поглинання. Пропоновану структуру DD з описом напрямів аналітичної роботи наведено в таблиці.

У разі включення критеріїв ESG до процесу дью ділідженсу злиття та поглинання в інвестора з'являються підстави для ведення переговорів про коригування ціни та ймовірні премії за відповідність цим критеріям. Експерти KPMG зазначають, що екологічні, соціальні та управлінські критерії (ESG) впливають на зростаючу кількість угод зі злиття та поглинання, оскільки інвестори готові платити премії за об'єкти, котрі мають досвід сталого розвитку. Відтак, команди зі злиття та поглинання дедалі частіше проводять комплексну перевірку (DD) об'єктів на предмет ESG на ранніх стадіях. Проте багато учасників угод не завжди чітко уявляють, як включити ESG-перевірку до наявних систем комплексного аналізу [21]. Специфічні питання, на яких має бути сфокусований ESG DD у процесі аналізу інвестиційних рішень та перевірки ланцюгів постачання, наведено на рис. 3.

Таким чином, ESG DD логічно вписується в систему аналітичного забезпечення процесу злиття та поглинання підприємств. Залежно від зовнішніх умов і конкретних характеристик процесу злиття та поглинання ESG DD

Таблиця. Структура і зміст Due Diligence у рамках аналітичного забезпечення злиття та поглинання підприємств

Елементи Due Diligence	Зміст
Фінансовий (Financial DD)	Концентрація на перевірці фінансової діяльності, бухгалтерського обліку, систем планування та внутрішнього контролю підприємства. Аналізу підлягають ключові позиції звітності, планових та бюджетних розрахунків. Особлива увага при цьому звертається на так звані Value Drivers (фактори вартості), такі як ставка дисконтування, прогнози реалізації, звітні й прогностичні показники CF, чистого прибутку тощо). Отримана аналітична інформація є основою для оцінки вартості підприємства, що становить базу для переговорів на предмет купівельної ціни об'єкта Due Diligence
Юридичний (Legal DD)	Аналізуються найістотніші правові аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства. Вивчаються питання, пов'язані з відповідністю діяльності антимонопольному законодавству, вимогам щодо ліцензування окремих видів діяльності, ризиками відповідальності, виконанням договірних зобов'язань, іншими юридичними аспектами
Податковий (Tax DD)	Перевірці підлягають усі податкові аспекти здійснення запланованої трансакції. Аналізуються податкові декларації, розрахунки та інші документи, що характеризують фактичні й планові платежі підприємства щодо загальнодержавних та місцевих податків і зборів. Оцінюється вплив на податкове навантаження інвестора можливої операції M&A чи реорганізації. Головна мета податкового DD – оцінка всіх податкових ризиків, пов'язаних із можливим вкладанням коштів у підприємство
Комерційний (Commercial DD)	Аналізуються сильні й слабкі сторони бізнес-моделі підприємства, ринкові та технологічні фактори діяльності підприємства, зокрема проводяться секторальний аналіз, оцінка ситуації підприємства на ринку, продуктовий аналіз та оцінка наявних технологій
Організаційний (Organisation & IT Resources DD)	Оцінюється якість менеджменту і персоналу, культура бізнес-процесів та управлінська культура, організаційна структура та можливості її вдосконалення, системи мотивації персоналу та підвищення кваліфікації тощо. Передінвестиційне дослідження IT-процесів
ESG - DD	Оцінюється вплив підприємства на навколишнє середовище, у т. ч. ініціативи з енергозбереження та використання відновлюваних джерел енергії, наявність стратегії щодо зниження вуглецевого сліду та адаптації до змін клімату; дотримання соціальних стандартів, зокрема принципів корпоративної соціальної відповідальності; перевірка дотримання принципів корпоративного управління, зокрема етичних стандартів, прозорості звітності, поведження з репутаційними ризиками, наявність систем нейтралізації геополітичних ризиків тощо. Аналізу підлягають потенційні геополітичні ризики, які можуть загрожувати здійсненню трансакції та діяльності інтегрованої компанії

Складено авторами.

відрізняється в частині тривалості, підходу до оцінки й функціональних характеристик.

З урахуванням наведеної в таблиці структури дью ділідженс, а також етапів його реалізації пропонується структурно-логічна схема дью ділідженс злиття та поглинання підприємств, наведена на рис 4.

На підготовчому етапі відбуваються процедури планування дью ділідженс, а саме з'ясування його мети та завдань, вибір потенційного виконавця, обговорення та планування термінів проведення. На цьому етапі

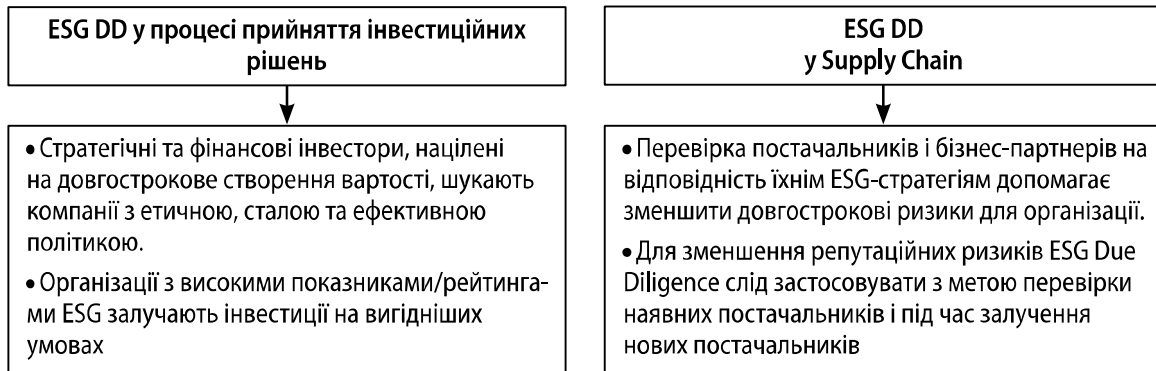


Рис. 3. Специфічні функції ESG DD

Побудовано за: [21].

доцільно визначити конкретні аналітичні завдання, виокремити пріоритетні сфери майбутнього аналізу й перевірки. На етапі проведення дью ділідженсу варто зосередитися на оцінці ключових груп аспектів діяльності підприємства, зокрема фінансового, податкового, юридичного, комерційного та організаційного. Зростання ролі ESG-критеріїв, потреба у врахуванні зростаючих геополітичних ризиків зумовили виокремлення та деталізацію ESG DD. Вважаємо за доцільне вирізнити внутрішні й зовнішні ризики ESG. Зокрема, екологічну компоненту (“E”) пропонуємо поділити на енерго- та ресурсоефективність (внутрішні ризики) і вплив на навколишнє середовище (зовнішні ризики). Соціальна компонента (“S”) у межах підприємства полягає в оцінці якості людського капіталу, а ззовні – у врахуванні соціальних ризиків. Компонента корпоративного управління (“G”) передбачає аналіз рівня дотримання принципів корпоративного управління.

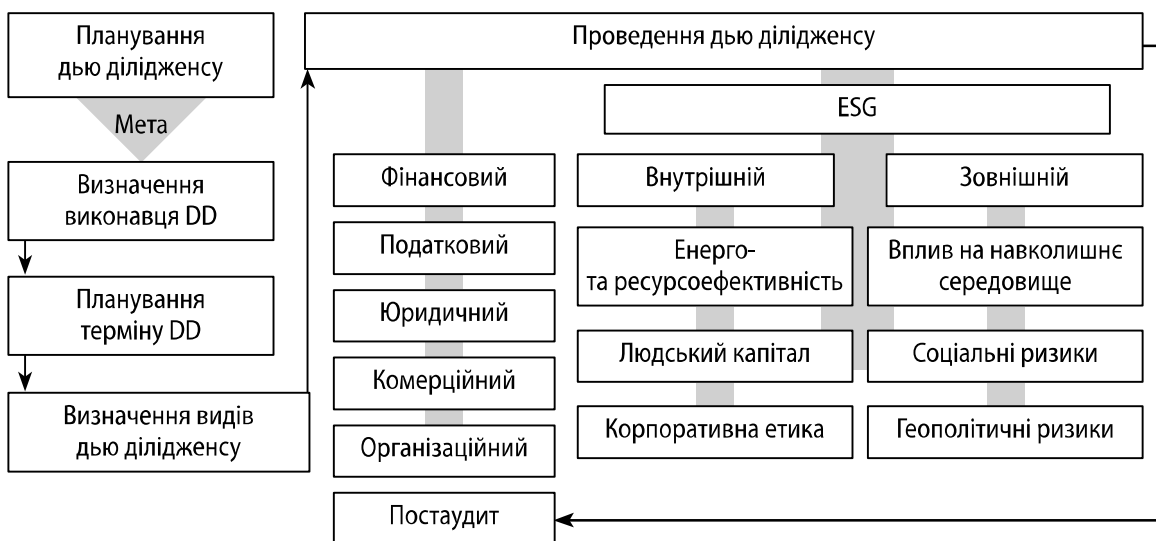


Рис. 4. Структурно-логічна схема дью ділідженс злиття та поглинання підприємств

Побудовано авторами.

Дью ділідженс та M&A-контролінг забезпечують аналітичну підтримку та супроводження всіх стадій операції злиття та поглинання: як до, так і після укладення угоди. З переліку завдань, котрі ставляться перед дью ділідженс, впливає, що до складу аналітичної групи з комплексної перевірки підприємства мають входити юристи, фінансові аналітики, фахівці з питань оподаткування та бухгалтерського обліку, а також представники служб фінансового контролінгу.

Користувачами звіту за результатами дью ділідженс є потенційний покупець підприємства, інвестор або банк, який кредитує відповідну операцію. У звіті мають міститися відповіді на такі запитання:

- Наскільки планові інвестиції в таргет-підприємство відповідають стратегічним цілям інвестора?
- Чи існують Deal Breakers (додаткові небезпеки), додаткові ризики і можливості їх усунення до чи після трансакції?
- Чи буде створена за результатами трансакції додана вартість і наскільки масштабним є очікуваний ефект синергізму?
- Якими мають бути оптимальні умови угоди (ціна, терміни, форми та умови розрахунків тощо)?
- Наскільки виправданими є припущення, на яких базуються прогнози розрахунки щодо майбутніх показників cash-flow та приросту вартості?

Відсутність M&A-контролінгу та неякісний дью ділідженс можуть мати катастрофічні наслідки і для таргет-підприємства, і для інвестора. Повчальним прикладом у цьому разі може стати невдала санація будівельного підприємства Meir&Jaggi (Швейцарія), спробу якої було здійснено інвестором Brun Holding. Лише через три місяці після операції придбання Meir&Jaggi було прийнято рішення про ліквідацію цього підприємства, наслідком чого стало звільнення 650 працівників. За повідомленнями нових власників, фінансова криза на підприємстві була значно глибшою, ніж впливало з попереднього аналізу та інформації колишніх власників. Так, документація та санаційні плани, надані попередніми власниками, показували, що витрати на фінансове оздоровлення становлять від 8 млн до 15 млн франків. Водночас у результаті вивчення реальної ситуації на підприємстві новим менеджментом з'ясувалося, що для реалізації антикризових заходів лише протягом першого року санації необхідно 30–40 млн франків, що було непосильним тягарем для інвестора. Оскільки санатор не лише здійснив витрати на придбання фінансово неспроможного підприємства, а й інвестував значну суму коштів у антикризові заходи, він опинився під загрозою фінансової кризи. Інвестор спробував вжити юридичні заходи впливу щодо колишніх власників фінансово неспроможного підприємства, однак такі заходи виявилися запізними. Основна причина подібної ситуації полягала в неякісному дью ділідженсі [22].

Розглянемо кейс щодо злиття та поглинання на вітчизняному ринку. За період збройної агресії РФ найбільшою угодою M&A на ринку є операція з придбання мобільного оператора LifeCell, який є одним із провідних опера-

торів мобільного зв'язку в Україні (близько 9,1 млн абонентів). Покупцем є французька інвестиційна компанія NJJ Capital. Вартість угоди становить 500 млн дол. США, або близько 40 % від загальної вартості угод на ринку M&A у 2023 р. [3]. Продавцем є турецький телеком-гігант Turkcell, котрий придбав компанію у 2015 р. за 100 млн дол. США. Плани щодо реалізації цієї угоди були сформовані ще у 2017 р., коли компанія “Датагруп” (мережі фіксованого зв'язку для великого бізнесу) та інвестиційна компанія Horizon Capital розробили стратегію, яка передбачала створення оператора з доступом одночасно до фіксованого та мобільного зв'язку. У 2021 р. “Датагруп” придбала провайдера послуг платного телебачення та кабельного швидкісного інтернет-доступу Volia. “Датагруп-Volia” на 96,13 % перебуває у власності фонду Horizon Capital. Відповідно до стратегічних планів інвестора, після поглинання “Датагруп-Volia” та Lifecell усі активи буде об'єднано в одну структуру – DVL Telecom. Варто звернути увагу на те, що NJJ Capital зробили особливий акцент на ретельній процедурі due diligence. Покупець наголосив, що Україна є новим ринком для інвестиційної компанії. Тому залишатиметься в майбутньому міноритарним акціонером у ролі локального партнера [23]. На офіційному сайті LifeCell наведено оцінку фінансових результатів компанії у 2023 р. і її ESG-ініціатив. У 2023 р. річний дохід від звичайної діяльності зріс на 24,4 %, скоригований EBITDA – на 25,0 % на річній основі. Компанія стала переможцем у міжнародному конкурсі The Global Mobile Awards (GLOMO). Кейс компанії одержав нагороду у категорії “Краща мобільна інновація в надзвичайних чи гуманітарних ситуаціях”, спільно з DonorUA було запущено акцію “Тігапоміч” з метою підтримки абонентів – донорів крові, нараховано пакети послуг без додаткової плати для абонентів, котрі перебувають у зоні затоплення після терористичного акту – підриву росіянами Каховської ГЕС. Компанія працює згідно з постулатами Lifecell Manifesto, які в неформальному стилі відображають цінності компанії [24]. Таким чином, поряд із фінансовими результатами діяльності компанії в контексті потенційної M&A таргет-підприємство значну увагу приділяло соціальним ініціативам.

У реалізації угоди присутній суттєвий геополітичний ризик. До “коронавірусного” 2020 р. LifeCell була збитковою компанією. Однак, уже п'ятий рік поспіль компанія є прибутковою. Компанії єдиній серед ключових конкурентів (“Київстар” та “Vodafone Україна”) вдалося збільшити абонентську базу та повернутися до довоєнного показника [25]. Після угоди M&A, згідно з квартальною фінансовою звітністю LifeCell, у I кв. 2024 р. дохід зріс на 16,1 %. Показник скоригованої EBITDA збільшився на 5,7 %. Суттєво збільшились капітальні інвестиції (на 58 %) [24].

Дослідимо реакцію ринку капіталів на продаж компанією Turkcell своїх українських активів у вигляді LifeCell. З цією метою застосуємо метод дослідження подій, який передбачає розрахунок аномальної рентабельності (abnormal return, AR), що може бути наслідком певних подій (оголошення про викуп акцій, M&A тощо). Акції Turkcell котируються на Нью-

Йоркській фондовій біржі (NYSE) та турецькій фондовій біржі Borsa Istanbul (BIST). З часу офіційного розкриття інформації про продаж LifeCell вартість акцій Turkcell на NYSE зросла на 48 % (ціна акції коливалася від 3,52 до 8,02 дол. США), на BIST акції зросли на 39,10 % протягом шести місяців (рис. 5).

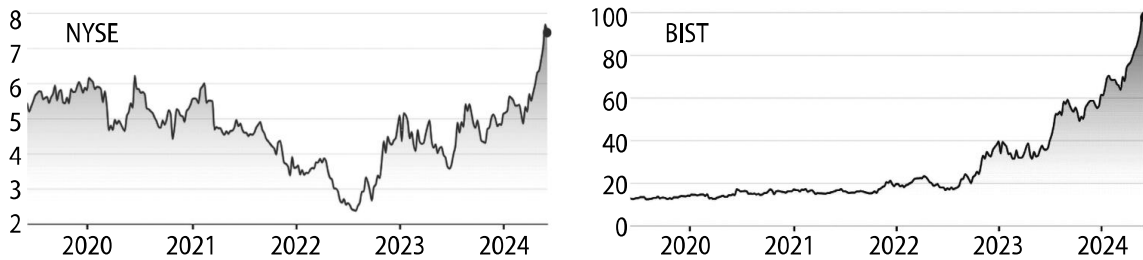


Рис. 5. Зміни вартості акцій Turkcell на NYSE та BIST

Побудовано за даними про котирування на NYSE та BIST.

Продаж активу LifeCell суттєво підвищив котирування акцій Turkcell на фондових біржах. Аномальна рентабельність (AR) вкладень в акції розраховується як різниця між фактичною поточною вартістю акцій та очікуваною вартістю (за відсутності події-триггеру). Для цього скористаємося таким алгоритмом:

$$AR = \text{Actual Return} - \text{Expected (normal) Return},$$

де *Actual Return* – поточний курс акцій Turkcell у нашому кейсі; *Expected (normal) return* – очікуваний курс акцій Turkcell за умови відсутності операції M&A.

Відповідно:

$$AR_{\text{NYSE}} = 7,44 - 4,53 = 2,91 \text{ (дол. США);}$$

$$AR_{\text{BIST}} = 97,6 - 46,6 = 51 \text{ (турецьких лір).}$$

Згідно з теорією ефективного ринку капіталів ринкова ціна цінних паперів моментально реагує на всю інформацію, релевантну для ціноутворення. Зміну ринкової ціни можна інтерпретувати як ефект впливу певної події за умови, що немає впливу інших подій, релевантних щодо вартості. Як бачимо, ринкова ціна акцій Turkcell зреагувала на інформацію щодо M&A. Це означає, що ринок позитивно оцінив факт продаж активів в Україні, які зазнають суттєвих ризиків воєнних дій.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зробити низку висновків щодо ролі M&A-контролінгу і дью дїлідженс в інформаційно-аналітичному забезпеченні операцій злиття та поглинання, а також місця критеріїв ESG у реалізації функціоналу зазначених інструментів.

На рівні експертного середовища має місце невизначеність щодо оцінки геополітичної невизначеності у процесі прийняття інвестиційних рішень. Через рідкісний характер, а також труднощі з прогнозуванням геополітичних ризиків переважна більшість агентів не враховують їх у своїх оцінках та економічних сценаріях. Якісний M&A-контролінг і дью дїлідженс у процесі

угод M&A до певної міри мають зменшити таку невизначеність. Перший є внутрішнім інструментом зменшення інформаційної асиметрії, а другий – забезпечується зовнішніми експертами із залученням представників інвесторів, зокрема служб контролінгу, задіяних у процесі планування, реалізації та контролю ефективності угоди. Пропонована структура дью ділідженс M&A включає шість інтегрованих напрямів: фінансовий, податковий, правовий, комерційний, організаційний та IT, ESG.

З огляду на потенціал екологічних, соціальних та геополітичних загроз сучасні фінансово-інвестиційні рішення мають враховувати рівень виконання підприємствами критеріїв ESG. Від їх виконання залежить рівень ризиків, які загрожують підприємству. Зазначені критерії повинні враховуватися M&A-контролінгом у процесі стратегічного планування, реалізації та контролю ефективності угоди на рівні інвестора та таргету. До ключових завдань M&A-контролінгу у сфері ESG мають належати: інтегрування ESG-цілей інвестора та таргету, збір релевантної ESG інформації щодо таргет-підприємства, аналіз KPI у сфері ESG, аналіз запланованої угоди злиття та поглинання під кутом зору ризиків ESG, формування ESG-звіту, моніторинг та контроль угоди на предмет дотримання критеріїв ESG. Напрямо ESG теж слід перевіряти у процесі зовнішньої ідентифікації ймовірних загроз у рамках дью ділідженс. Це забезпечує комплексний підхід для своєчасного виявлення не лише фінансових ризиків, а й управлінських, технологічних та екологічних ризиків, оцінку здатності протидіяти геополітичній нестабільності. Оскільки виконання критеріїв ESG сприяє зменшенню цілого комплексу ризиків, підприємства стають більш інвестиційно привабливими на ринку M&A, а також отримують доступ до дешевших джерел фінансування. Належна інтегрованість критеріїв ESG у стратегію та бізнес-модель таргет-компанії може стати підставою для переговорів щодо коригування ціни придбання у бік її зменшення і навпаки.

Подальші наукові розробки у сфері інформаційно-аналітичного забезпечення рішень щодо злиття та поглинання компаній, на наш погляд, мають бути сфокусовані на створенні адекватних методик оцінки геополітичних ризиків та їх інтегруванні в аналітичний інструментарій контролінгу і дью ділідженс. Окрім того, у рамках вивчення впливу рішень щодо M&A в Україні чи геополітичних ризиків, пов'язаних із повномасштабним вторгненням РФ, на вартісні параметри інвесторів та продавців доцільно провести емпіричні дослідження в довгостроковому періоді на основі розрахунку показників Buy-and-Hold-Anomal Returns (BHAR). Однак для цього варто накопичити масив даних щодо ціни акцій відповідних підприємств протягом певного періоду.

Список використаних джерел

1. Valk T. Unternehmenstransaktion und Due Dilligence. *Der Schweizer Treuhänder*. 2006. No. 4. S. 244–247.
2. Ринок приватних інвестицій та M&A в Україні 2023: вимушені угоди та відважні інвестори. *InVenture*. 2024. 9 січ. URL: <https://inventure.com.ua/uk/analytics/invest->

ments/rinok-privatnih-investicij-ta-manda-v-ukrayini-2023:-vimusheni-ugodi-ta-vidvazhni-investori.

3. M&A Radar 2023: Ukraine / KPMG. 2024. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ua/pdf/2024/02/ma-radar-2023-ukraine-eng.pdf>.

4. Bala S. Geopolitical risks are a top global threat to businesses, survey finds. *World Economy*. 2023. URL: <https://www.cnbc.com/2023/08/03/geopolitical-risks-are-a-top-global-threat-to-businesses-survey-finds.html>.

5. Cao C., Li X., Liu G. Does geopolitical risk matter for corporate investment decisions? Evidence from cross-border acquisitions. *Economics & Politics*. 2023. Vol. 35, Iss. 3. P. 665–695. URL: <https://doi.org/10.1111/ecpo.12240692>.

6. Elbahrawy F. Record US Stock Rally Is Under Threat From a World in Turmoil. *Bloomberg*. 2024. February 18. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-02-18>.

7. Authers J. Blood in the Streets Is an Overrated Buying Signal. *Bloomberg*. 2023. July 6. URL: <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2023-07-06/rothschild-s-buying-signal-is-blood-in-the-streets-a-good-investment-strategy>.

8. Rao S. K., Koirala S., Aldhawyan S., Corbet S. Geopolitical risk and M&A: The role of national governance institutions. *Economics Letters*. 2023. Vol. 225. 111062. URL: <https://doi.org/10.1016/j.econlet.2023.111062>.

9. Kahneman D., Tversky A. Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*. 1979. Vol. 47, No. 2. P. 263–291. URL: <https://doi.org/10.2307/1914185>.

10. Hadar L., Fox C. R. Information asymmetry in decision from description versus decision from experience. *Judgment and Decision Making*. 2009. Vol. 4, Iss. 4. P. 317–325. URL:

11. Balke N. J. Bewertungsorientiertes M&A-Controlling. *Controlling*. 2012. Vol. 24, Iss. 3. S. 138–145. URL: <https://doi.org/10.15358/0935-0381-2012-3-138>.

12. Spedding L. S. Key due diligence and corporate governance management issues. *The due diligence handbook. Corporate governance, risk management and business planning*. CIMA Publishing, 2009. P. 151–209. URL: <https://doi.org/10.1016/B978-0-7506-8621-1.00005-X>.

13. Picot G. Handbuch Mergers & Acquisition. Stuttgart : Schaeffer-Poeschel Verlag, 2002. S. 274.

14. Engelhardt C. Mergers & Acquisitions: Strategien, Abläufe und Begriffe im Unternehmenskauf. 2nd Ed. Munchen : Springer Gabler, 2023. URL: <https://doi.org/10.1007/978-3-658-40292-1>.

15. Матос П. ESG-принципи та відповідальне інституційне інвестування у світі: Критичний огляд досліджень : пер. з англ. Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2020. 88 с.

16. G20/OECD Principles of Corporate Governance 2023 / OECD. Paris : OECD Publishing, 2023. URL: <https://doi.org/10.1787/ed750b30-en>.

17. Introducing ESG ratings from Sustainable Fitch. Sustainable Fitch. URL: <https://www.sustainablefitch.com/>.

18. Moody's and ESG: Advancing Global Standards. URL: <https://esg.moody's.io/>.

19. S&P ESG Index Family. URL: <https://www.spglobal.com/esg/performance/indices/esg-index-family>.

20. ESG Due Diligence. A Strategic Imperative in Mergers & Acquisitions. Unlocking Value and Mitigating Risks Through ESG Integration in M&A Transactions / KPMG, 2023. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/qa/pdf/2023/09/esg-due-diligence.pdf>.

21. ESG Due Diligence in M&A. Clarity on Mergers & Acquisitions / KPMG. 2023. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ch/pdf/esg-due-diligence-mergers-acquisitions.pdf>.

22. Терещенко О. О., Стецько М. В. Дью ділідженс (Due Diligence) як інструмент зменшення інформаційних ризиків на ринку капіталів. *Економічні науки* : зб. наук. пр. Вип. 3. Чернівці : Буковинський університет, 2007. С. 84–94.

23. lifecell за крок від продажу французькому мільярдеру Ксав'є Ньєлю: подробиці найбільшої угоди часів великої війни. *Українська правда*. 2024. 17 квіт. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2024/04/17/712528/>.

24. LifeCell. URL: https://www.lifecell.ua/uk/pro_lifecell/kompaniia-sogodni/istoriia/.

25. Один із сценаріїв купівлі lifecell – перепродаж Orange або Deutsche Telekom. Навіщо ще французам український оператор. *MindInvest*. 2024. 22 січ. URL: <https://mind.ua/publications/20268469-odin-iz-scenariyiv-kupivli-lifecell-pereprodazh-orange-abo-deutsche-telekom-navishcho-shche-francuzam-ukr>.

References

1. Valk, T. (2006). Unternehmenstransaktion und Due Dilligence. *Der Schweizer Treuhänder*, 4, 244–247.

2. InVenture. (2024, January 9). *Private investment and M&A market in Ukraine 2023: forced deals and brave investors*. Retrieved from <https://inventure.com.ua/uk/analytics/investments/rinok-privatnih-investicij-ta-manda-v-ukrayini-2023:-vimusheni-ugodi-ta-vidvazhni-investori> [in Ukrainian].

3. KPMG. (2024). *M&A Radar 2023: Ukraine*. Retrieved from <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ua/pdf/2024/02/ma-radar-2023-ukraine-eng.pdf>.

4. Bala, S. (2023, August 2). Geopolitical risks are a top global threat to businesses, survey finds. *World Economy*. 2023. Retrieved from <https://www.cnbc.com/2023/08/03/geopolitical-risks-are-a-top-global-threat-to-businesses-survey-finds-.html>.

5. Cao, C., Li, X., & Liu, G. (2023). Does geopolitical risk matter for corporate investment decisions? Evidence from cross-border acquisitions. *Economics & Politics*, 35 (3), 665–695. DOI: 10.1111/ecpo.12240692.

6. Elbahrawy, F. (2024, February 18). Record US Stock Rally Is under Threat from a World in Turmoil. *Bloomberg*. Retrieved from <https://www.bloomberg.com/news/articles/2024-02-18>.

7. Authers, J. (2023, July 6). Blood in the Streets Is an Overrated Buying Signal. *Bloomberg*. Retrieved from <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2023-07-06/rothschild-s-buying-signal-is-blood-in-the-streets-a-good-investment-strategy>.

8. Rao, S. K., Koirala, S., Aldhawan, S., & Corbet, S. (2023). Geopolitical risk and M&A: The role of national governance institutions. *Economics Letters*, 225, 111062. DOI: 10.1016/j.econlet.2023.111062.

9. Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47 (2), 263–291. DOI: 10.2307/1914185.

10. Hadar, L., & Fox, C. R. (2009). Information asymmetry in decision from description versus decision from experience. *Judgment and Decision Making*, 4 (4), 317–325. DOI: 10.1017/S1930297500003892.

11. Balke, N. J. (2012). Bewertungsorientiertes M&A-Controlling. *Controlling*, 24 (3), 138–145. DOI: 10.15358/0935-0381-2012-3-138.

12. Spedding, L. S. (2009). Key due diligence and corporate governance management issues. In *The due diligence handbook. Corporate governance, risk management and business planning*, pp. 151–209. CIMA Publishing. DOI: 10.1016/B978-0-7506-8621-1.00005-X.

13. Picot, G. (2002). *Handbuch Mergers & Acquisition*. Stuttgart: Schaeffer-Poeschel Verlag.

14. Engelhardt, C. (2023). *Mergers & Acquisitions: Strategien, Abläufe und Begriffe im Unternehmenskauf* (2nd Ed.). Munchen: Springer Gabler. DOI: 10.1007/978-3-658-40292-1.

15. Matos, P. (2020). *ESG and Responsible Institutional Investing Around the World: A Critical Review*. Lviv: Lviv Polytechnic Publishing House [in Ukrainian].

16. OECD. (2023). *G20/OECD Principles of Corporate Governance 2023*. Paris: OECD Publishing. DOI: 10.1787/ed750b30-en.

17. Introducing ESG ratings from Sustainable Fitch. Sustainable Fitch. (n. d.). Retrieved from <https://www.sustainablefitch.com/>.

18. Moody's and ESG: Advancing Global Standards. (n. d.). Retrieved from <https://esg.moody's.io/>.

19. S&P ESG Index Family. (n. d.). Retrieved from <https://www.spglobal.com/esg/performance/indices/esg-index-family>.

20. KPMG. (2023). *ESG Due Diligence. A Strategic Imperative in Mergers & Acquisitions. Unlocking Value and Mitigating Risks Through ESG Integration in M&A Transactions*. Retrieved from <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/qa/pdf/2023/09/esg-due-diligence.pdf>.

21. KPMG. (2023). *ESG Due Diligence in M&A. Clarity on Mergers & Acquisitions*. Retrieved from <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/ch/pdf/esg-due-diligence-mergers-acquisitions.pdf>.

22. Tereshchenko, O. O., & Stetsko, M. V. (2007). Due diligence as a tool to reduce information risks in the capital market. *Economic Sciences: Collection of Scientific Papers*, 3, 84–94. Chernivtsi: Bukovinian University [in Ukrainian].

23. Ukrainian Pravda. (2024, April 17). *lifecell is on the verge of being sold to French billionaire Xavier Niel: Details of the biggest deal of the Great War*. Retrieved from <https://www.epravda.com.ua/publications/2024/04/17/712528/> [in Ukrainian].

24. LifeCell. (n. d.). Retrieved from https://www.lifecell.ua/uk/pro_lifecell/kompaniia-sogodni/istoriia/.

25. MindInvest. (2024, January 22). *One of the scenarios for buying lifecell is reselling to Orange or Deutsche Telekom. Why else do the French need a Ukrainian operator*. Retrieved from <https://mind.ua/publications/20268469-odin-iz-scenariyiv-kupivli-lifecell-pereprodazh-orange-abo-deutsche-telekom-navishcho-shche-francuzam-ukr> [in Ukrainian].

С. Д. Герчаківський

кандидат економічних наук, доцент, доцент
кафедри фінансів імені С. І. Юрія
Західноукраїнського національного університету,
Тернопіль, Україна, svather@ukr.net
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0003-4127-8044>

В. В. Сідляр

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів імені С. І. Юрія
Західноукраїнського національного університету,
Тернопіль, Україна, vicsid.vs@gmail.com
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-7495-0880>

УХИЛЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ: ОСОБЛИВОСТІ СХЕМ В ЄС ТА ПРОЄКЦІЯ НА УКРАЇНУ

Анотація. *Вступ.* У сучасних умовах функціонування європейської економічної системи малі та середні підприємства (*далі* – SME, Small and Medium-sized Enterprises) є основним джерелом створення доданої вартості (приблизно 50 та 60 %) і мають вирішальне значення для посилення інклюзивної глобалізації та економічного зростання. Проте одним із негативних проявів діяльності SME є їхня участь у схемах ухилення від сплати податків.

Проблематика. Визначення теоретичних аспектів ухилення від оподаткування, мотиваційних передумов, причин ухилення при сплаті податків та форми мінімізації сплати податків у сфері малого бізнесу; ранжування типових схем ухилення від оподаткування SME в різних країнах ЄС; систематизація класичних і сучасних форм ухилення від оподаткування в сфері SME; аналіз секторальних особливостей застосування схеми ухилення від оподаткування SME через використання фіктивної зайнятості (BSE); визначення напрямів протидії ухиленню від оподаткування у світовій та вітчизняній фіскальній практиці.

Мета – вивчення особливостей ухилення від оподаткування в ЄС на рівні малих та середніх підприємств, систематизація і ранжування найбільш поширених схем ухилення/оптимізації податкових платежів, порівняльний аналіз таких трендів з українською практикою та напрацювання пропозицій щодо протидії податковим девіаціям.

Методи. Використано загальнонаукові й спеціальні методи: опису, аналізу, синтезу, групування, порівняння, абстрактно-логічний метод і метод теоретичного узагальнення.

Результати. Визначено, що причини ухилення від сплати податків у сфері SME зазвичай випливають із певних психологічних, ментальних, історичних подій, порівнянь з іншими підприємствами, ситуації на ринку та підходу власника компанії. Встановлено існування класичних і нових схем ухилення/оптимізації оподаткування SME, у т. ч. активне застосування BSE (фіктивна зайнятість). Охарактеризовано практичні аспекти протидії ухиленню/оптимізації податків в ЄС через впровадження BEPS (Base Erosion and Profit Shifting – розмивання бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування) і правила GAAR (General Anti-Avoidance Rules – загальне правило проти податкових зловживань). Окреслено проєкцію податкового законодавства ЄС у царині протидії ухиленню від оподаткування у вітчизняних стратегічних документах.

Висновки. Повна імплементація правила GAAR в ЄС та Україні допоможе суттєво протидіяти як класичним, так і новим схемам ухилення/оптимізації податків, у т. ч. у сфері функціонування SME. Необхідною складовою процесу реформування спрощеної системи оподаткування в Україні є встановлення перехідного (адаптаційного) періоду, особливо у зв'язку зі складним становищем, спричиненим пандемією COVID-19 та війною.

Ключові слова: ухилення, податки, малі та середні підприємства, типові схеми, фіктивна зайнятість.

Рис. 1. Табл. 3. Літ. 23.

Sviatoslav Gerchakivsky

Ph. D. (Economics), Associate Professor, West Ukrainian National University, Ternopil, Ukraine, svather@ukr.net
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0003-4127-8044>

Viktoriia Sidliar

Ph. D. (Economics), Associate Professor, West Ukrainian National University, Ternopil, Ukraine, vicsid.vs@gmail.com
ORCID ID: <http://orcid.org/0000-0002-7495-0880>

TAX EVASION OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES: PECULIARITIES OF SCHEMES IN THE EU AND PROJECTION ON UKRAINE

Abstract. Introduction. In current European economic system, small and medium-sized enterprises (hereinafter-SMEs) are the main source of added value (approximately 50% and 60%) and are crucial for strengthening inclusive globalization and economic growth. However, one of the negative manifestations of SME activity is their participation in tax evasion schemes.

Problem Statement. Determination of theoretical aspects of tax evasion, motivational prerequisites, reasons for tax evasion and forms of tax minimization in the field of small business; ranking of typical SME tax avoidance schemes in different EU countries; systematization of classic and modern forms of tax evasion in the SME sphere; analysis of sectoral features of the application of the SME tax evasion scheme through the use of fictitious employment (BSE); determination of directions for combating tax evasion in global and domestic fiscal practice.

Purpose. The purpose is to study the peculiarities of tax evasion in the EU at the level of small and medium-sized enterprises, systematize and rank the most common tax evasion/optimization schemes, conduct a comparative analysis of such trends with Ukrainian practice, and develop proposals for countering tax deviations.

Methods. In the research process, general scientific and special methods are used: description, analysis, synthesis, grouping, comparison, abstract-logical method and the method of theoretical generalization.

Results. It is determined that the reasons for tax evasion in the SME sector often stem from psychological, mental, historical events, comparisons with other enterprises, the market situation and the approach of the company owner. Classic and new SME tax evasion/optimization schemes exist, including the active use of BSE (bogus employment). The practical aspects of combating tax evasion/optimization in the EU through the implementation of BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) and GAAR (General Anti-Avoidance Rules) are described. The projection of EU tax legislation in the field of combating tax evasion in strategic domestic documents is outlined.

Conclusions. Full implementation of the GAAR rule in the EU and Ukraine will significantly counteract both classic and new tax evasion/optimization schemes, including in the field of SME operation. An important component of reforming the simplified taxation system in Ukraine is establishing a transition (adaptation) period, especially in connection with the difficult situation caused by the pandemic and war.

Keywords: evasion, taxes, small and medium-sized enterprises, typical schemes, fictitious employment.

JEL classification: H26.

Вступ. Новітні виклики, ризики та небезпеки сучасності, зумовлені невизначеністю, інтенсифікацією процесів глобалізації, геополітизації, поси-

лили функціонал таких загрозливих соціально-економічних явищ, як ухилення від оподаткування, податкове шахрайство, легалізація доходів, одержаних унаслідок вчинення неправомірних дій у податковій сфері. Зростання рівня девіантної поведінки в оподаткуванні загрожує процесам сталого державотворення та формування фінансово-економічної системи будь-якої країни чи міждержавного утворення.

Боротьба з ухиленням від сплати податків продовжує привертати увагу в усьому світі завдяки потужній підтримці реформи податкового законодавства на всіх рівнях. Упродовж багатолітнього функціонування податковим системам країн Європейського Союзу (ЄС) притаманними були такі проблеми, як ухилення від оподаткування, агресивне податкове планування, розмивання податкової бази, переміщення прибутків у країни з преференційним режимом оподаткування. Однією з причин цих негативних явищ є відмінності у 27 податкових системах держав – членів ЄС і різне застосування одних і тих самих юридичних конструкцій окремими країнами. Попри те, що питання оподаткування належать до повноважень держав – членів ЄС, останні при їх реалізації мають дотримуватись права ЄС і відмовлятися застосовувати положення національного законодавства, які суперечать законодавству ЄС.

Аналіз досліджень і постановка проблеми. На вітчизняному рівні проблему ухилення/оптимізації оподаткування досліджували В. П. Вишневський, А. С. Веткін, А. І. Крисоватий [1; 2] та ін. Більшість науковців, котрі вивчали обрану проблематику, акцентують увагу на необхідності вдосконалення, подальшого розвитку національного податкового законодавства та імплементації відповідного зарубіжного досвіду. Водночас наукові розвідки щодо ухилення від оподаткування у сфері малого та середнього бізнесу мають дещо фрагментарний характер та потребують детальнішого дослідження.

Мета статті – вивчення особливостей ухилення від оподаткування в ЄС на рівні малих та середніх підприємств, систематизація і ранжування найбільш поширених схем ухилення/оптимізації податкових платежів, порівняльний аналіз таких трендів з українською практикою та напрацювання пропозицій щодо протидії податковим девіаціям.

Для досягнення цієї мети використано такі **методи дослідження**: узагальнення теоретичних джерел, інформативних і статистичних матеріалів міжнародних інституцій, аналіз статистичних даних міжнародних та вітчизняних фінансових організацій, а також загальнонаукові й спеціальні методи, зокрема опису, аналізу, синтезу, групування, порівняння.

Результати дослідження

Теоретизація ухилення від оподаткування в сфері малого бізнесу

В ЄС мотивація платників податків у сфері малих та середніх підприємств (Small and Medium-sized Enterprises, SME) ухилятися від оподаткування пов'язана з очевидним бажанням зменшити або повністю уникнути податкового навантаження та визнається зарубіжними науковцями [3; 4] закономірним явищем, оскільки мета суб'єктів підприємництва полягає в макси-

мізації прибутку при мінімізації збитків. Очевидно, така девіантна поведінка призводить до збільшення фінансових ресурсів платників податків, які можуть бути використані спочатку для підтримки поточної фінансової ліквідності, а потім для інвестицій у бізнес. Потрібно наголосити, що мотиваційна компонента зменшувати податкове навантаження (легально чи нелегально) є характерним явищем і для представників великого бізнесу, і для SME.

Систематизуючи дії платників податків, спрямовані на зменшення податкового навантаження, виокремимо такі його форми: податкову економію; податкове планування; уникнення оподаткування; ухилення від сплати податків.

Економія податків (tax savings) – це утримання від дій та формальностей, які могли би збільшити податкове навантаження для SME. Це так звана пасивна форма мінімізації сплати податків, коли платник не шукає вигідних для нього податкових рішень.

Податкове планування (tax planning) – це вчинення усвідомлених дій з використанням певного законодавчого інструментарію, щоб мінімізувати податкове навантаження. Платник податків використовує податкові рішення, застосування яких не породжує обов'язку сплачувати податок, включно насамперед із податковими пільгами та преференціями.

Уникнення оподаткування (tax avoidance) – це допустиме зниження податкового навантаження законним шляхом. Подія, котра, як правило, є об'єктом податкового зобов'язання, реалізується платником податків – з відповідним використанням норм чинного законодавства, а саме таким чином, що податкове навантаження істотно зменшується або взагалі не настає.

Ухилення від сплати податків (tax evasion) – це кримінальне явище, що передбачає зменшення податкових зобов'язань поза нормативно-правовим полем та виступає як кримінальна форма девіантної поведінки платника податків.

Представлені дефініції у своїй змістовій композиції означають зменшення суми податкових зобов'язань до сплати або їх повне уникнення, водночас за юридичною природою важливим є те, чи такі дії перебувають у площині чинного законодавства. Погоджуємось із позицією окремих українських учених [1; 2], що вирішальним є поділ на ухилення від оподаткування (незаконний підхід) та уникнення від сплати податків (у рамках закону).

Аналізуючи підходи до класифікації схем ухилення від оподаткування, поділяємо точку зору Дж. Е. Стігліца, який виокремлює три ключових схеми втечі від податків: 1) “зміщення доходу”: при податковій структурі зі зростаючими граничними нормами податкових платежів платник податку за високої граничної норми завжди бажатиме “змістити” дохід до однієї з нижчих норм; 2) “відкладання податку”: платник намагається сплатити податок, коли інфляція призведе до зменшення реального обсягу податкових платежів порівняно з їхньою номінальною вартістю; 3) податковий арбітраж: термін застосовується, коли різні суб'єкти мають справу з різними нормами податків. Прикладом таких операцій є співпраця компанії-резидента і ком-

панії-нерезидента із зони з пільговим оподаткуванням, тобто використання податкових переваг для компаній з офшорних територій. Також можливе проведення низки угод усередині країни, якщо в ній є зони (території) пільгового оподаткування [5].

Найвлучнішою вважаємо класифікацію причин ухилення від сплати податків, представлену П. М. Годме, зокрема: 1) економічні (порівнюються фінансово-економічні наслідки сплати і несплати податків); 2) технічні (недосконалість контролю з боку податкових та інших державних органів); 3) політичні (недосконалість податкового законодавства в країні); 4) моральні (реакція платника податку на зростання податкового тиску) [6; 7].

Причини ухилення від сплати податків у сфері SME зазвичай дуже прозаїчні, випливають із певних психологічних, ментальних, історичних подій, порівнянь з іншими підприємствами, ситуації на ринку та підходу власника компанії. Історичні причини є наслідком попередньої економічної системи, в якій обман держави був нормальним явищем. На жаль, окремі SME досі використовують цей підхід. Зловживання з боку одних компаній зазвичай спонукають інші компанії-конкуренти робити те саме. У такій ситуації, щоб залишатися конкурентоспроможним, власник бізнесу вирішує піти на аналогічні кроки.

Саме психологічний напрям дослідження проблем ухилення від оподаткування впродовж майже 100 років є актуальним серед дослідників, починаючи від "фіскально-психологічного" доробку німецького вченого Г. Шмольдерса, Д. Гордона, Ф. Коула, і знайшов продовження в працях вітчизняних теоретиків В. М. Суторміної, В. М. Федосова, В. Л. Андрущенко, А. І. Крисоватого та ін. Доволі цікавою з позицій досліджуваної проблематики ухилення від оподаткування SME є теорія Д. Гордона, котрий стверджував, що прийняття рішення платника податків про мінімізацію податкових платежів залежить від поведінки інших платників [8]. Якщо значна кількість платників податків реалізують девіантну поведінку в податковій сфері, яка характеризується високим рівнем податкового тиску, то "дисципліновані" платники матимуть надто великі податкові витрати. Якщо ринок, де працюють платники, є конкурентним, то за таких умов постає альтернатива з двох моделей поведінки – вихід з ринку чи ухилення від сплати податків.

Особливості функціонування схем мінімізації SME в ЄС

Нині податкові системи країн ЄС характеризуються високими витратами на оплату праці та соціальне забезпечення, а тому SME в ЄС схильні мінімізувати податкові платежі при оподаткуванні заробітних плат і уникати внесків на соціальне страхування, приховуючи свій статус роботодавця. При цьому варто наголосити й на важливості ролі SME в розвитку як глобальної економіки, так і економік окремих країн. Вони становлять ліву частку фірм у більшості країн (у середньому 95 %) і надають переважну частку робочих місць. Разом із тим, що SME домінують кількісно, вони є значущими з позицій забезпечення зайнятості, економічного зростання та інновацій. За даними Світової організації торгівлі, SME охоплюють понад 90 % ділового населення, 60–70 % зайнятих і 55 % ВВП у розвинутих економіках. Малим і

середнім підприємствам належать близько 20 % патентів, що є одним із показників інновацій, у галузях, пов'язаних з біотехнологіями в Європі [9].

Для країн ОЕСР SME є основним типом підприємств, які становлять майже 99 % усього бізнесу та забезпечують левову частку зайнятості (приблизно 70 % робочих місць). Також SME виступають головним джерелом створення доданої вартості (приблизно 50 та 60 %) і мають вирішальне значення для посилення інклюзивної глобалізації та економічного зростання [10]. У країнах з економікою, що розвивається, SME забезпечують майже 45 % загальної зайнятості, 33 % їхнього ВВП, а разом із внеском тіншового бізнесу SME створюють левову частку зайнятості та ВВП у багатьох країнах незалежно від обсягу їхнього доходу [11].

Таким чином, SME посідають центральне місце в економічній і соціальній структурі Європи: 24 млн європейських SME представляють 99 % усіх підприємств ЄС, надають дві третини робочих місць у приватному секторі й глибоко вкорінені в місцевих громадах, зокрема в сільській місцевості. Вони генерують більше ніж половину доданої вартості в нефінансовому бізнес-секторі ЄС, є живильним середовищем для інновацій. SME важливі для зеленого та цифрового переходу Європи та її довгострокового процвітання.

Ознайомлення з особливостями побудови фіскальних відносин між державою і малим бізнесом у країнах ЄС дає змогу зробити висновок, що немає єдиних норм і стандартів використання інструментів оподаткування SME. Очевидно, що країни – члени ЄС не застосовують єдиного підходу до оподаткування SME через відмінність їхніх економік, рівня розвитку, наявність різних галузей та регіональних особливостей. Кожна країна має власні фіскальні й економічні потреби, котрі враховуються у встановленні податкових політик, спрямованих на підтримку SME. При цьому також враховується політична воля кожної країни та її стратегічні цілі в розвитку бізнесу і економіки загалом.

Досвід країн ЄС переконує, що оподаткування SME зазвичай передбачає корекцію традиційної технології оподаткування прибутку від підприємницької діяльності шляхом надання окремих преференцій, зокрема податкових знижок, вирахувань з доходу тощо, а також застосування прогресії в оподаткуванні таких доходів. Крім того, з огляду на регресивний характер витрат, пов'язаних з оподаткуванням, який посилюється зі зменшенням розміру суб'єкта підприємництва, та враховуючи необхідність компенсації вразливих аспектів функціонування великої кількості SME (передусім найдрібніших), можуть застосовуватись спеціальні підходи до спрощеного оподаткування, обліку та звітності.

Методика й організація визначення бази оподаткування SME регламентуються податковим законодавством країни й охоплюють різноманітні аспекти, такі як сфера діяльності SME, визначення об'єктів оподаткування; ставок оподаткування; методів оцінки величини бази оподаткування; процедур вирахування та спрощення, котрі дають змогу платникам податків зменшити податкові зобов'язання.

Попри важливість SME в економічній, соціальній, екологічній архітектоніці ЄС, можемо констатувати й те, що вони задіяні в схемах ухилення/оптимізації податкових зобов'язань. У зв'язку з цим зарубіжні науковці [12] виокремлюють так звані класичні й нові схеми ухилення/оптимізації оподаткування SME.

До збережених і досі широко застосовуваних класичних схем належать: використання “пулів працівників” для обігу/аутсорсингу субпідрядникам для накопичення боргу та заяви про неплатоспроможність до сплати належних податків до скарбниці; виплати заробітної плати, замаскованої під інші форми допомоги; приховування повної суми заробітної плати або повного робочого часу; недекларування другого місця роботи; фіктивна зайнятість/мінівакансії; неправомірне використання строкових/короткострокових контрактів для фактичної довгострокової зайнятості; неправомірне використання агенцій тимчасової роботи/поштових скриньок; видавання себе за іншу особу та шахрайство з особистими даними; звернення за виплатою допомоги по безробіттю; фіктивне оформлення робочого місця при працевлаштуванні; експлуатація вразливого становища сезонних працівників, стажистів тощо; іноземці, котрі працюють без дозволу/реєстрації; сучасне рабство.

До сучасних форм ухилення від оподаткування в сфері SME можна віднести: зловживання онлайн-платформами для спільної роботи та діяльності в цифровій економіці; зловживання онлайн-торгівлею / послугами для уникнення звітування про повний дохід; приховування грошових операцій за допомогою криптовалют або нерегульованих електронних грошових переказів; працевлаштування незадекларованих працівників із центрів для біженців та ін.

Класичним, але все ще надто поширеним явищем є зловживання будь-якими схемами зниження податків (наприклад, націленими на розвиток SME або сприяння фінансової підтримки підприємництва) великими роботодавцями, які змушують своїх працівників реєструватися малими підприємцями або самозайнятими особами, щоб скористатися пільговими податковими ставками, наданими державою (наприклад, такі схеми є поширеними у Франції, Данії, Фінляндії, Швеції, Люксембургу, Угорщині тощо) [12].

Специфічною ознакою ухилення від сплати податків та внесків на соціальне страхування SME в ЄС є те, що це негативне явище тісно пов'язане з недекларуванням зайнятості й заробітних плат, а отже, прямо впливає на обсяги адміністрування податкових платежів з доходів. За винятком випадків недостатньої обізнаності з нормами чинного законодавства основним стимулом заниження (часткового декларування) або повного недекларування реальних рівнів заробітної плати найчастіше є економія коштів у вигляді несплати податків на доходи фізичних осіб та соціальне страхування.

Систематизацію типових схем, використовуваних в ЄС SME в частині ухилення/оптимізації оподаткування, представлено в табл. 1.

**Таблиця 1. Ранжування за популярністю типових схем ухилення/
оптимізації оподаткування, що використовують SME
в країнах ЄС**

№	Параметри схеми	Країни з найбільшим поширенням схеми
1	Задекларована робота з незадекларованим елементом (заробітна плата в конверті) та незадекларована зайнятість	25 з 27 країн ЄС
2	Незадекларована або "фіктивна" самозайнятість	Австрія, Бельгія, Чехія, Німеччина, Іспанія, Франція, Португалія, Словаччина та ін. (всього 12 країн)
3	Робота, яку виконують особи, котрі прентедують на соціальну допомогу або зареєстровані як безробітні	Данія, Польща, Чехія, Німеччина, Іспанія, Франція, Португалія, Словаччина та ін. (всього 12 країн)
4	Недоплата/повна зайнятість, задекларована як неповна/фіктивна неповна зайнятість	Нідерланди, Бельгія, Чехія, Естонія, Латвія, Румунія та ін. (всього 11 країн)
5	Працівники без договорів / відповідної документації	Чехія, Бельгія, Іспанія, Франція, Словенія, Словаччина та ін. (всього 11 країн)
6	Відсутність або заниження відпрацьованого часу	Німеччина, Іспанія, Естонія, Франція, Угорщина, Литва, Польща, Португалія (всього 9 країн)
7	Недокументована робота	Австрія, Бельгія, Болгарія, Ірландія, Литва, Польща (всього 6 країн)
8	Нелегальні іммігранти, працевлаштовані на легальній роботі / працюють без дозволів	Кіпр, Німеччина, Іспанія, Хорватія, Португалія (всього 5 країн)

Складено за [12].

Ще однією специфічною схемою, якою активно користувались SME в країнах ЄС для мінімізації податків, є BSE (bogus self-employment), фіктивна самозайнятість. Її кінцева мета полягає у зменшенні особистих податкових зобов'язань або обов'язків роботодавців. BSE традиційно трапляється в трудомістких секторах економіки, причому найчастіше на будівництві й транспорті (табл. 2). Законодавчі заходи, пов'язані із запобіганням BSE, вбудовані певним чином у трудове законодавство, системи оподаткування та механізми соціального забезпечення багатьох країн ЄС [13].

Ключовими бар'єрами для оцінки масштабів BSE є "низька видимість", обмежений обмін інформацією між фіскальними інституціями та відсутність єдиного визначення самозайнятості. Рушійними силами BSE зазвичай визнаються високі рівні виплат готівкою, можливість уникнути сплати податків та виплат із соціального страхування, неналежний моніторинг і податковий контроль, податкова культура серед працівників та обмежені альтернативні можливості працевлаштування. До додаткових факторів належать: зростання гіг-економіки, що також призвело до виявлення BSE за межами традиційніших секторів економіки; наслідки зусиль зі сприяння підприємництву; використання розгалужених ланцюжків субпідрядів; нечіткий характер правової різниці між зайнятістю і самозайнятістю.

Доволі часто сектори економіки країн ЄС реагують на законодавчі новації оподаткування SME. Наприклад, схема BSE в Латвії розширилася після

Таблиця 2. Сектори економіки країн ЄС, де поширена схема BSE для ухилення/оптимізації податків

№	Сектори економіки	Країни ЄС
1	Будівництво, ремонт	Греція, Італія, Ірландія, Латвія, Нідерланди, Іспанія
2	Транспорт і дистрибуція	Греція, Ірландія, Латвія, Нідерланди, Іспанія
3	Бізнес-послуги (бухгалтерський облік, бізнес-консалтинг, канцелярські послуги)	Латвія, Нідерланди, Румунія
4	Готельно-ресторанний бізнес, туризм	Греція, Іспанія
5	Сільське господарство	Греція
6	Інформаційно-довідкові центри	Італія
7	Роздрібна торгівля	Іспанія
8	Швейне виробництво, прибирання	Латвія

Складено за [12].

запровадження законодавства про оподаткування мікропідприємств, спрямованого на заохочення стартапів та мікропідприємств шляхом забезпечення сприятливішого податкового режиму для мікропідприємств, ніж для великих підприємств. Як наслідок, окремі роботодавці звільняли працівників, котрі потім реєструвалися платниками податків на мікропідприємствах, але продовжували працювати на колишнього роботодавця.

В Іспанії податкові новації, націлені на заохочення підприємництва, включали зниження внесків на соціальне страхування протягом перших місяців діяльності. У результаті це призвело до зростання BSE. В Італії та Ірландії у будівельному секторі складні ланцюжки субпідрядів сприяли зростанню BSE. Така схема спричинила те, що працівники не знали, в якій організації вони в кінцевому підсумку працюють [13].

Одним із важливих факторів, що зумовлює функціонування різних схем ухилення/оптимізації оподаткування в ЄС, є надмірні адміністративні витрати, пов'язані із системою оподаткування. Так, за оцінками фінального звіту Єврокомісії [14], компанії у 27 країнах щороку витрачають близько 204 млрд євро на дотримання податкових зобов'язань, пов'язаних зі сплатою податку на прибуток, ПДВ, податків та внесків, пов'язаних із заробітною платою, податків на майно та нерухомість, а також місцевих податків. Середнє підприємство здійснює щорічні витрати на виконання зобов'язань стосовно дотримання податкового законодавства, що становить 1,9 % його обороту.

У зв'язку з цим у країнах ЄС як на наддержавному, так і на національному рівнях здійснюються такі заходи щодо усунення адміністративних бар'єрів розвитку SME: 1) програма спрощеного законодавства для внутрішнього ринку (SLIM – Simplified Law of Internal Markets), котра полягає в тому, що невелика група офіційних представників країн – членів ЄС і зацікавлених сторін готують конкретні пропозиції щодо спрощення зако-

нодавства у тому чи іншому секторі; 2) програма оцінки наслідків для бізнесу, яка призначена для підвищення інформованості з проблем SME ще до прийняття пропозицій стосовно вдосконалення законодавства; 3) заходи прямої підтримки, котрі полягають у створенні інформаційних центрів, що, перебуваючи в безпосередній близькості до SME, надають їм роз'яснення вимог законодавства ЄС щодо сфери їхньої діяльності, спрощення форм і звітних вимог, організують конференції для обговорення питань започаткування бізнесу; 4) координація політики країн-членів відбувається через реалізацію Програми узгоджених дій, націлену на спрощення умов діяльності SME, яка включає представників підприємців, чиновників та експертів-науковців.

Український контекст протидії ухиленню від оподаткування у сфері SME

Реформування спрощеної системи оподаткування в Україні обґрунтовується, з одного боку, потребою у впровадженні справедливої та прозорої системи оподаткування, що забезпечує вільний розвиток SME та сприяє їхньому зростанню, а з другого – необхідністю впровадження запобіжників для уникнення зловживань.

Зазначимо, що в окремих стратегічних документах в Україні також прописані майже ідентичні з ЄС підходи щодо перспектив розвитку малого і середнього підприємництва. Зокрема, планується запровадити такі фінансові стимули: надання грантів та пільгових кредитів; програми підтримки фінансування; розширення та диверсифікація програм фінансування міжнародних фінансових організацій; розвиток фінансування інвестиційних проєктів; введення доступного механізму воєнного страхування [15]. Ми поділяємо позицію урядових і неурядових інституцій про максимальну фінансову підтримку розвитку малих підприємств в Україні. Тим більше, за оцінками Київської школи економіки, під час війни та одразу після її закінчення цей сектор економіки потребуватиме щонайменше 3,3 млрд дол. США. А короткострокові потреби на відновлення, за даними Світового банку, на 2023–2026 рр. становлять 12,055 млрд дол. США [16].

У цьому контексті надзвичайно важливим видається напрацювання ефективних контрольних механізмів використання цих фіскальних преференцій, аудиту державних програм підтримки малого бізнесу (у т. ч. за рахунків бюджетів ЄС), щоб у майбутньому вони не стали інструментами ухилення/оптимізації податків у сфері малого підприємництва.

Вважаємо також виправданим крок Уряду України на 2024 р. щодо розроблення та подання законопроекту про внесення змін до Кримінального та Кримінального процесуального кодексів України щодо відповідальності за незаконні дії з коштами або активами бюджетів ЄС [17]. Адже це сприятиме створенню, згідно з вимогами ЄС, системи захисту фінансових інтересів під час реалізації програм/проєктів, які повністю або частково фінансуються за рахунок коштів, джерелом надходження яких є бюджет ЄС та/або бюджети інших держав-партнерів.

У контексті застосування інструментів протидії можемо стверджувати про існування типових схем податкового шахрайства у сфері SME, що притаманні як ЄС, так і Україні: 1) схема заниження обороту SME; 2) схема порушення фіскального обліку, котра ускладнює особливості реєстрації платіжів та впливає на об'єкт оподаткування SME; 3) схема фальшивої самозайнятості чи найму у сфері SME; 4) схема використання ланцюга субпідрядників, які наймають та приймають працівників на короткий термін; 5) схема штучного подрібнення суб'єкта господарської діяльності SME (зокрема, Директива Європейської комісії 2006/112/ЄС від 28.11.2006 пропонує механізм протидії такій схемі через формування загального підходу до визначення випадків, коли кількох юридичних осіб можна трактувати як єдиного платника ПДВ); 6) схема реалізації контрабандних і контрафактних товарів через SME; 7) схема уникнення оподаткування за допомогою офшорів (можливості переміщення прибутків за межі України є широкими, але, з урахуванням високої вартості обслуговування цих схем уникнення від оподаткування (від 30–50 тис. дол. США на рік фіксованих витрат [18]), вони є доступними насамперед великим компаніям. Хоч і SME теж можуть використовувати “офшорні конструкції”).

У науці та практиці розглядають доволі оригінальні підходи до протидії ухиленню від оподаткування у сфері SME. Так, існує три парадигми попередження мінімізації оподаткування:

- примусу правозастосування: збільшення кількості контрольних процедур, підвищення їхньої ефективності; покращання обміну інформацією між контрольними державними інституціями; збільшення штрафних санкцій; реальне виконання судових рішень щодо ухилення від сплати податків SME; розширення повноважень щодо збирання фінансової інформації та ідентифікації платників податків та ін.;
- забезпечення якості податкового сервісу: підвищення податкової культури платників податків SME, освітні, просвітницькі заходи, створення ефективних сервісів для допомоги платникам податків у поданні декларацій та сплаті податків, поліпшення податкового консалтингу, спрощення формальностей при сплаті податків SME;
- підвищення довіри: активне впровадження громадськості в процедури адміністрування податків, створення та проведення заходів з пропагування сплати податків; оприлюднення інформації щодо шахраїв; формування суспільного розуміння зв'язку між сплатою податків та отриманням суспільних благ [19].

Для ефективного запобігання зловживанням за допомогою спрощеної системи оподаткування необхідно діяти в рамках усіх трьох парадигм, оскільки використання лише окремих із них не дасть необхідного результату.

Одним із варіантів протидії схемам ухилення від оподаткування, у т. ч. у сфері SME, є BEPS (Base Erosion and Profit Shifting – розмивання бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування) та правило GAAR (General Anti-Avoidance Rules – загальне правило проти податкових зловжи-

вань) – як один із заходів, передбачених Директивою Ради ЄС щодо протидії практикам ухилення від сплати податків. Їх впровадження дасть змогу боротися з такими практиками та забезпечить ефективніше акумулювання податків, зокрема в Україні. Тим більше, потреба в імплементації як BEPS, так і правила GAAR визнається в рамках Національної стратегії доходів до 2030 року, а саме підрозділу 4.3.3(b) (ii) “Впровадження правил, спрямованих на боротьбу з ухиленням від сплати податків” [20].

Потрібно наголосити, що План щодо протидії розмиванню податкової бази та виведенню прибутків з-під оподаткування за кордон (BEPS) переважно стосується представників великого бізнесу, що за допомогою офшорного інструментарію мінімізує податкові зобов'язання, хоча й деякі SME можуть залучатися до таких схем. У рамках BEPS розроблено систему індикаторів (табл. 3), які посилюють уряди з національними міжнародними інструментами для боротьби з ухиленням від сплати податків.

Таблиця 3. Система індикаторів Base Erosion and Profit Shifting

№ з/п	Зміст індикатора
1	Податкові виклики цифрової економіки
2	Нейтралізація наслідків гібридних податкових схем
3	Розроблення ефективних правил контрольованих іноземних компаній (КІК)
4	Обмеження розмивання податкової бази через включення процентних відрахувань та інших фінансових платежів між пов'язаними особами до складу витрат
5	Ефективна протидія шкідливим податковим практикам
6	Запобігання зловживанням при застосуванні податкових конвенцій (угод про уникнення подвійного оподаткування)
7	Запобігання штучному уникненню статусу постійного представництва
8–10	Узгодження результатів трансфертного ціноутворення зі створенням вартості: у частині нематеріальних активів, ризиків і капіталу, інших операцій високого ризику
11	Вимірювання та моніторинг виконання Плану BEPS
12	Правила розкриття інформації про схеми агресивного податкового планування
13	Документація з трансфертного ціноутворення та звітування в розрізі країн
14	Підвищення ефективності механізмів урегулювання податкових спорів
15	Розроблення багатостороннього документа для внесення змін до двосторонніх податкових угод про уникнення подвійного оподаткування

Складено за [21].

Отже, 20 червня 2016 р. в ЄС було офіційно прийнято Директиву ЄС 2016/1164 [22], що встановила правила проти практики ухилення від сплати податків, які безпосередньо впливають на функціонування внутрішнього ринку. Ця директива містила юридично обов'язкові заходи щодо забезпечення мінімального рівня захисту від найбільш поширених форм агресивного податкового планування (держави-учасниці повинні застосовувати такі заходи з 1 січня 2019 р.), а також індикатори агресивного податкового планування.

Україна фактично приєдналась до Плану BEPS 1 січня 2017 р. і взяла на себе зобов'язання щодо імплементації мінімального стандарту, який охоплює чотири кроки. Один із них – боротьба з податковими зловживаннями, пов'язаними з використанням спеціальних режимів оподаткування, до яких відносять спрощену систему оподаткування.

Продовженням реалізації практики BEPS стали правила GAAR як універсальний механізм протидії будь-якій схемі ухилення від сплати податків. GAAR повинен бути імплементований країнами ЄС у внутрішньому законодавстві та передбачає обов'язок країн-членів відмовляти у встановлених директивами Ради ЄС податкових пільгах за умови, що відповідна Директива використовується з метою ухилення від оподаткування. GAAR розуміється як концепт, котрий дозволяє державі заперечувати право платника податку на отримання податкових пільг (переваг) від здійснення певної транзакції (серії транзакцій), якщо така транзакція (серія транзакцій) не має іншої об'єктивної господарської мети, ніж отримання таких пільг та переваг.

Європейське загальне правило протидії ухиленню від сплати податків призначено для застосування до всіх типів операцій, усіх платників, у т. ч. SME і всіх видів податкових платежів. Податкові органи ЄС користуються таким правилом для відмови платнику податків в застосуванні податкових пільг у разі спрямованості його дій на зловживання правами з метою мінімізації оподаткування. Характерними елементами правил GAAR є: 1) систематизація законодавчих норм і судових прецедентів, що визначають поняття “ухилення від сплати податків”, “зловживання податковими нормами”, “штучна схема”; 2) запровадження законодавчих механізмів перевірки змісту схем, що використовуються бізнесом, на предмет їхньої легітимності; 3) опис особливостей операцій, які формально не суперечать закону, але мають побічний ефект у вигляді податкових пільг, які влада вважає необґрунтованими й такими, що суперечать духу закону; 4) запровадження законодавства, яке дозволяє податковим органам переглядати базу оподаткування та, відповідно, суму сплачених податків у разі виявлення схем зловживань; 5) встановлення штрафів або інших санкцій за використання схем мінімізації податків, базованих на зловживанні податковими нормами.

Схему ухилення від сплати податків відповідно до GAAR систематизовано на рисунку.

Наголосимо, що податкова пільга у зв'язку зі схемою не повинна поширюватися на пільги або преференції, спеціально передбачені податковим законодавством. Ідеться про такі переваги, як можливість обирати податковий режим, застосовувати прискорену амортизацію при купівлі певних активів або вимагати конкретного податкового вирахування за безнадійну заборгованість, якими платник податків користується у спосіб, що відповідає намірам певної податкової пільги або поступки. Це узгоджується з ідеєю, що якщо конкретне податкове стимулювання, пільга або режим, у т. ч. у розвитку SME, були введені в податкове законодавство для заохочення певної пове-

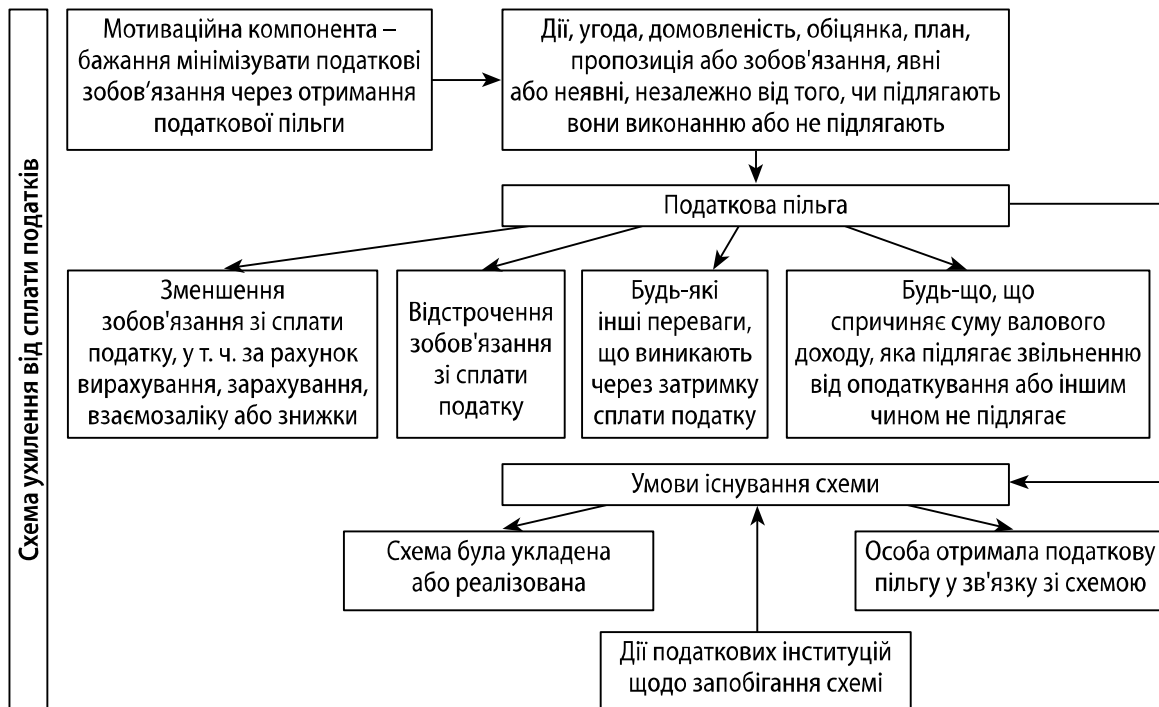


Рисунок. Схема ухилення від сплати податків у парадигмі GAAR

Побудовано за: [23].

дінки або економічної діяльності, то GAAR не повинне застосовуватися, якщо платник податків законно використовує ці стимули для заохочення поведінки чи економічної діяльності.

GAAR має загальний характер у вигляді спрощеної правової норми. Важливо, що воно не враховує індивідуальних обставин будь-якої конкретної системи оподаткування [23]. Остаточна форма кожного GAAR, яка має бути прийнята будь-якою країною, повинна зважати на конкретну правову традицію та систему, включно з будь-якими конституційними обмеженнями, а також на політичну та адміністративну структуру та фіскальну політику відповідної країни.

Таким чином, повна імплементація правила GAAR в ЄС та Україні допоможе суттєво протидіяти як класичним, так і новим схемам ухилення/оптимізації податків, адже такий підхід забезпечує додаткову чіткість процесу визначення та кількісної оцінки податкової вигоди, дає змогу ефективно виявляти контролюючим фіскальним інституціям схеми з мінімізації податкових зобов'язань.

У парадигмі реалізації Національної стратегії доходів до 2030 року (п. 4.3.1) у частині “запровадження запобіжників для зменшення зловживань” зі спрощеною системою оподаткування в Україні введення GAAR буде виправданим та своєчасним заходом Уряду. Крім того, протидія схемам ухилення/оптимізації податків у сфері малого бізнесу має здійснюватися через приєднання до міжнародної системи автоматичного обміну інформацією, що сприятиме створенню прозорішого податкового середовища, за-

безпечить обмін інформацією про фінансові рахунки за Загальним стандартом звітності (Common Reporting Standard) та звітами в розрізі країн (Country-by-Country Reporting).

Разом із тим в Україні базовими документами, які визначають напрями сприяння розвитку SME, є План для реалізації Ukraine Facility [15] – технічний документ для реалізації програми фінансової підтримки України від ЄС та проєкт Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого та середнього підприємництва на період до 2027 року [16]. У Плані для реалізації Ukraine Facility основними напрямками сприяння розвитку бізнес-середовища визначено: дерегуляцію економіки та зменшення адміністративного тиску на бізнес, зокрема через реформу Бюро економічної безпеки; зростання частки SME в економіці; продовження реформи дерегуляції для спрощення ведення бізнесу; спрощення процедури підключення до мереж; гармонізацію норм та правил з ЄС, зокрема щодо ухилення/оптимізації податків SME.

Водночас Стратегія відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого та середнього підприємництва на період до 2027 року спирається на реформи, передбачені в Плані для реалізації Ukraine Facility, і пропонує окремі додаткові заходи у важливих напрямках Плану: покращання регуляторного середовища; доступ до фінансів і ринків; гармонізація законодавства і вимог зі стандартами ЄС, у т. ч. нормами Директиви (ЄС) 2016/1164 від 12.07.2016; створення правових і регуляторних передумов для цифровізації більшості поширених державних послуг; посилення спроможностей SME у сфері кібербезпеки; поліпшення доступу SME до цифрової інфраструктури; стимулювання SME до зменшення промислового забруднення, декарбонізації та низьковуглецевого розвитку; сприяння розвитку моделям сталого виробництва, споживання і циркулярної економіки.

Підсумовуючи наголосимо, що підвищенню ефективності протидії ухиленню/оптимізації податків в Україні сприятиме також ратифікована Україною та ЄС угода про участь у програмі “Цифрова Європа” (2021–2027 рр.), яка спрямована на розширення співробітництва між ЄС і Україною у питаннях боротьби з податковим шахрайством, ухиленням від сплати податків та агресивним плануванням оподаткування, сприяння обміну інформацією й адміністративному співробітництву.

Активне долучення України до ІТ-колаборації з ЄС дасть змогу: створити ефективні й більш зв’язані ІТ-системи, які підтримують податкові органи у впровадженні законодавства ЄС та боротьбі з податковим шахрайством, ухиленням від сплати податків і уникненням оподаткування у сфері SME; набуті необхідний досвід підвищення ефективності й зменшення адміністративного тягаря для громадян і підприємств у транскордонних операціях; імплементувати правила європейської податкової прозорості у створених цифрових платформах.

Висновки. Оподаткування відіграє суттєву роль у функціонуванні SME і може стати фактором, що обмежує їхню ефективність. Тому доцільно ви-

значити оптимальні податкові механізми для SME з метою забезпечення максимальної ефективності їхньої діяльності в контексті загального економічного розвитку. Аналіз зарубіжного досвіду методики та організації цього процесу в країнах ЄС необхідний з огляду на євроінтеграційний вектор розвитку України та важливість використання кращих підходів при реформуванні вітчизняної спрощеної системи оподаткування.

Навіть в умовах правового режиму воєнного стану в Україні вдалося сформулювати базові стратегічні документи щодо розвитку SME та забезпечення комплексу заходів з протидії ухиленню/оптимізації оподаткування SME, які загалом відповідають європейським орієнтирам. Тому подальші кроки в розвитку SME та боротьбі з податковими деліктами мають бути спрямовані на реалізацію завдань наведених стратегій.

Невід'ємною складовою процесу реформування спрощеної системи оподаткування в Україні є встановлення перехідного періоду, особливо у зв'язку зі складним становищем, викликаним пандемією COVID-19 та війною. Перехідний період допоможе SME адаптуватися до нових умов оподаткування, зменшуючи вплив реформ на їхню фінансову стабільність і конкурентоспроможність. Це особливо важливо за надзвичайної ситуації, коли підприємства вже зазнають істотних викликів та обмежень у своїй діяльності.

Список використаних джерел

1. *Крисоватий А. І.* Оподаткування і ринок: умови та можливості поєднання. Тернопіль : Видавництво Карп'юка, 2000. 246 с.
2. *Вишне夫斯基 В. П., Веткин А. С.* Уход от уплаты налогов: теория и практика. Донецк, 2003. 228 с.
3. *Wolański R.* Unikanie i uchylanie się od opodatkowania w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw – przyczyny, specyfika, skutki. *Ekonomiczne Problemy Usług*. 2018. Nr. 3 (132). S. 139–147. URL: <https://doi.org/10.18276/epu.2018.132-12>.
4. *Kuźniacki B.* Skuteczność polskich ogólnych norm podatkowopravných jako narzędzi potencjalnie służących zwalczaniu unikania opodatkowania przez wykorzystanie kontrolowanych spółek zagranicznych. *Toruński Rocznik Podatkowy*. 2012. S. 30–59. URL: https://trp.umk.pl/download/trp2012/Skuteczność_%20polskich_%20ogólnych_norm_podatkowopravných_jako_narzędzi_potencjalnie.pdf.
5. *Смієлиць Дж. Е.* Економіка державного сектора. Київ : Основи, 1998. 856 с.
6. *Gaudemet P. M.* Précis de finances publiques (Budget et Trésor-Fiscalité). Paris : Montchrestien, 1970.
7. *Глуценко С. В., Казакова М. О.* Мінімізаційні податкові схеми: зарубіжна та українська практика. *Марістеріум. Економічні студії*. 2014. Вип. 56. С. 21–25.
8. *Gordon J.* Individual morality and reputation costs as deterrent to tax evasion. *European Economic Review*. 1989. Vol. 33, Iss. 4. P. 797–805. URL: [https://doi.org/10.1016/0014-2921\(89\)90026-3](https://doi.org/10.1016/0014-2921(89)90026-3).
9. *Bayraktar M., Algan N.* The Importance of SMEs on World Economies. *Proceedings of International Conference of Eurasian Economies*. 2019. P. 55–61. URL: <https://doi.org/10.36880/C11.02265>.
10. Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy. Meeting of the OECD Council at Ministerial Level Paris, 7-8 June 2017 / OECD. 2017. URL: <https://www.oecd.org/mcm/documents/C-MIN-2017-8-EN.pdf>.

11. Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World / International Finance Corporation. 2010. URL: https://www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/ScalingUp_SME_Access_to_Financial_Services.pdf.
12. Mineva D., Stefanov R. Evasion of Taxes and Social Security Contributions. 2018. URL: <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=20207&langId=en>.
13. Heyes J., Hastings T. The Practices of Enforcement Bodies in Detecting and Preventing Bogus Self-Employment. 2017. URL: <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=17971&langId=en>.
14. Tax compliance costs for SMEs: An update and a complement. Final Report / European Commission. 2022. URL: <https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2022-12/221208%20DG%20GROW%20report%20-%202022%20Tax%20Compliance%20Costs%20SMEs.pdf>.
15. План для реалізації Ukraine Facility на 2024–2027 рр. URL: <https://www.ukrainefacility.me.gov.ua/>.
16. Проект Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого та середнього підприємництва на період до 2027 року. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=454b13bc-3503-4185-b59d>.
17. Про затвердження плану пріоритетних дій Уряду на 2024 рік : розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.02.2024 № 137-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennia-planu-priorytetnykh-dii-uriadu-na-2024-rik-137r-160224>.
18. Дубровський В., Черкашин В., Гетман О. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів ухилення/уникнення оподаткування в Україні: нові виклики. Київ : Інститут соціально-економічної трансформації, 2019. 52 с.
19. Яворський П. Інструменти попередження зловживання спрощеною системою оподаткування в Україні: міжнародний досвід та рекомендації. Київ : Київська школа економіки, 2019. 37 с.
20. Про схвалення Національної стратегії доходів до 2030 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.12.2023 № 1218-р. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/KR231218>.
21. BEPS Actions / OECD. URL: <http://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions.htm>.
22. Council Directive (EU) 2016/1164 of 12 July 2016 laying down rules against tax avoidance practices that directly affect the functioning of the internal market. URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32016L1164>.
23. Waerzeggers C., Hillier C. Introducing a General Anti-Avoidance Rule (GAAR): Ensuring That a GAAR Achieves Its Purpose. *Tax Law Technical Note*. 2016. Iss. 1. URL: <https://doi.org/10.5089/9781513515823.008>.

References

1. Krysovaty, A. I. (2000). *Taxation and the market: conditions and possibilities of combination*. Ternopil: Karpuk Publishing House [in Ukrainian].
2. Visnevskiy, V. P., & Vetkin, A. S. (2003). *Tax evasion: theory and practice*. Donetsk [in Russian].
3. Wolański, R. (2018). Unikanie i uchylanie się od opodatkowania w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw – przyczyny, specyfika, skutki. *Ekonomiczne Problemy Usług*, 3 (132), 139–147. DOI: 10.18276/epu.2018.132-12.
4. Kuźniacki, B. (2012). Skuteczność polskich ogólnych norm podatkowopravných jako narzędzi potencjalnie służących zwalczaniu unikania opodatkowania przez wykorzystanie kontrolowanych spółek zagranicznych. *Toruński Rocznik Podatkowy*, pp. 30–59. Retrieved from https://trp.umk.pl/download/trp2012/Skuteczność_%20polskich_%20ogólnych_norm_podatkowopravných_jako_narzędzi_potencjalnie.pdf.
5. Stiglitz, J. E. (1998). *Economics of the Public Sector*. Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].

6. Gaudemet, P. M. (1970). *Précis de finances publiques (Budget et Trésor-Fiscalité)*. Paris: Montchrestien.
7. Hlushchenko, S. V., & Kazakova, M. O. (2014). Minimizing tax schemes: foreign and Ukrainian practice. *Magisterium. Economic studies*, 56, 21–25 [in Ukrainian].
8. Gordon, J. (1989). Individual morality and reputation costs as deterrent to tax evasion. *European Economic Review*, 33 (4), 797–805. DOI: 10.1016/0014-2921(89)90026-3.
9. Bayraktar, M., & Algan, N. (2019). The Importance of SMEs on World Economies. In *Proceedings of International Conference of Eurasian Economies*, pp. 55–61. DOI: 10.36880/C11.02265.
10. OECD. (2017). *Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy. Meeting of the OECD Council at Ministerial Level Paris, 7-8 June 2017*. Retrieved from <https://www.oecd.org/mcm/documents/C-MIN-2017-8-EN.pdf>.
11. International Finance Corporation. (2010). *Scaling-Up SME Access to Financial Services in the Developing World*. Retrieved from https://www.enterprise-development.org/wp-content/uploads/ScalingUp_SME_Access_to_Financial_Services.pdf.
12. Mineva, D., & Stefanov, R. (2018). *Evasion of Taxes and Social Security Contributions*. Retrieved from <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=20207&langId=en>.
13. Heyes, J., & Hastings, T. (2017). *The Practices of Enforcement Bodies in Detecting and Preventing Bogus Self-Employment*. Retrieved from <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=17971&langId=en>.
14. European Commission. (2022). *Tax compliance costs for SMEs: An update and a complement. Final Report*. Retrieved from <https://taxation-customs.ec.europa.eu/system/files/2022-12/221208%20DG%20GROW%20report%20-%202022%20Tax%20Compliance%20Costs%20SMEs.pdf>.
15. Plan for the implementation of the Ukraine Facility for 2024–2027. (n. d.). Retrieved from <https://www.ukrainefacility.me.gov.ua/> [in Ukrainian].
16. Project of the Strategy for recovery, sustainable development and digital transformation of small and medium-sized enterprises for the period until 2027. (2024). Retrieved from <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=454b13bc-3503-4185-b59d> [in Ukrainian].
17. Cabinet of Ministers of Ukraine. (2024). *On the approval of the plan of priority actions of the Government for 2024* (Decree No. 137-r, February 16). Retrieved from <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennia-planu-priorytetnykh-dii-uriadu-na-2024-rik-137r-160224> [in Ukrainian].
18. Dubrovskiy, V., Cherkashyn, V., & Hetman O. (2019). *Comparative analysis of the fiscal effect of the use of tax evasion/avoidance tools in Ukraine: new challenges*. Kyiv: Institute of Socio-Economic Transformation [in Ukrainian].
19. Yavorskyi, P. (2019). *Tools to prevent abuse of the simplified taxation system in Ukraine: international experience and recommendations*. Kyiv: Kyiv School of Economics [in Ukrainian].
20. Cabinet of Ministers of Ukraine. (2024). *On the approval of the National Income Strategy until 2030* (Decree No. 1218-r, December 27). Retrieved from <https://ips.ligazakon.net/document/KR231218> [in Ukrainian].
21. OECD. (n. d.). *BEPS Actions*. Retrieved from <http://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions.htm>.
22. EU Council. (2016, July 12). *Directive (EU) 2016/1164 laying down rules against tax avoidance practices that directly affect the functioning of the internal market*. Retrieved from <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex:32016L1164>.
23. Waerzeggers, C., & Hillier, C. (2016). Introducing a General Anti-Avoidance Rule (GAAR): Ensuring That a GAAR Achieves Its Purpose. *Tax Law Technical Note*, 1. DOI: 10.5089/9781513515823.008.