
А. А. ГРІНЬКО

Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ АКТИВІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ДЕОФШОРИЗАЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2016, вип. 51(4), с. 58–68

Науково-теоретично обґрунтовано та розроблено практичні рекомендації з державного регулювання процесів реструктуризації активів суб'єктів господарювання в сучасних умовах деофшоризації. Гіпотезою дослідження є припущення, що державне регулювання процесів реструктуризації активів суб'єктів господарювання в умовах деофшоризації економіки, а також висновки та пропозиції, зроблені на основі виявлення та аналізу особливостей, тенденцій та закономірностей державного регулювання процесів реструктуризації активів суб'єктів господарювання в умовах деофшоризації економіки України, дають можливість удосконалити державне регулювання цих процесів.

Протягом кількох десятиліть чимало досліджень було присвячено аналізу офшорної складової в розвитку світової економіки, проте проблема деофшоризації набула свого наукового осмислення лише останніми роками. Динамічний розвиток офшорів у світовій економіці був характерний для періоду після Другої світової війни, що було пов'язано з появою багатьох нових незалежних держав і необхідністю здійснення масштабних зарубіжних капіталовкладень у їх національні економіки [1, 125]. У свою чергу зацікавлення офшорами суб'єктами господарювання розвинених країн і країн, що розвиваються, базувалося на різних мотивах. Якщо в розвинених країнах офшорні інструменти були інструментом оптимізації оподаткування, то в тих, що розвиваються, вони стали механізмом запобігання економічних ризиків, ефективного захисту власності.

Стан сучасної економіки України та її перехідний характер вимагають виваженого підходу до виявлення та використання факторів економічного розвитку, при тому, що одним із найважливіших серед них є системне реформування підприємств в умовах деофшоризації. Ефективним засобом реалізації цих процесів є реструктуризація суб'єктів господарювання в зазначених умовах.

Пришвидшене впровадження в Україні плану BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) викликає сумнів серед юристів та економістів з кількох причин, серед яких — значні ризики для вітчизняного бізнесу, а також сумнівність у його правовій ефективності в нинішніх реаліях.

Перша причина полягає в тому, що український великий і середній бізнес не зможе уникнути наслідків введення плану BEPS, на відміну від міжнародних корпорацій. Він позбудеться конкурентної переваги, не одержавши ніякої компенсації.

Друга причина пояснюється тим, що, уникаючи наслідків від введення плану BEPS в Україні, суб'єкти господарювання зовсім не обов'язково виберуть для себе українську юрисдикцію.

Третя причина: план BEPS на міждержавному рівні неможливо впроваджувати, маючи різноподаткові юрисдикції усередині держави (як, наприклад, єдиний податок).

Четверта причина полягає в тому, що низький рівень податкового контролю в сукупності з іншими умовами оподаткування є конкурентною перевагою нашої юрисдикції в боротьбі за схильний до ризику капітал. Крім того, Україна не змушена впроваджувати план BEPS сьогодні, коли він не впроваджений ще жодною країною Європи, коли самі країни ЄС ще не цілком розуміють, як його впровадити, при цьому не нашкодивши собі. Але у жодному випадку не слід нехтувати законодавчими ініціативами щодо деофшоризаційних процесів в Україні. Безумовно, слідувати практиці правового регулювання протидії ухиленню від оподаткування необхідно. І Україна, маючи намір інтегрування до ЄС, повинна уважно спостерігати, що там відбувається. Варто зазначити, що саме зараз виходять основні правові документи анти-BEPS-реформ.

Усі ці документи повинні бути ретельно проаналізовані через призму вітчизняних реалій та законодавства. Слід нагадати, що піонером міжнародного руху “за повний міжнародний податковий контроль” стали США, які вже давно небезуспішно експериментують з нормами про протидію ухиленню від оподаткування (GAAR, SAAR). Саме США, зокрема і через міжнародні організації, спонукали до участі в цьому русі і своїх європейських колег. Так з'явилося кілька міжнародних модельних документів, і найяскравіші з них — план заходів щодо протидії розмиванню податкової бази та виводу прибутку з-під оподаткування (план BEPS) та модельна податкова конвенція ОЕСР.

Стратегічна структурна перебудова економіки України покликана охопити всі галузі промислового виробництва як основи, це актуалізує завдання з удосконалення елементів системи державного регулювання як самого процесу реструктуризації в умовах деофшоризації, так і функціонування суб'єктів господарювання після реструктуризації.

Науково-теоретично обґрунтуємо і розробимо практичні рекомендації з державного регулювання процесів реструктуризації активів суб'єктів господарювання в сучасних умовах деофшоризації. Об'єктом дослідження є правовідносини між суб'єктами господарювання та державними органами, що виникають у процесі реструктуризації підприємств в умовах деофшоризації.

Предметом дослідження є саме державне регулювання процесів реструктуризації активів суб'єктів господарювання в умовах деофшоризації.

Проведення реструктуризаційних перетворень відобразили у своїх працях І. Ансофф, О. М. Алімов, В. Г. Бодров, С. О. Біла, В. Є. Воротін, В. М. Геєць, С. Б. Довбня, Л. Ф. Кальніченко, Г. Б. Клейнер, М. Х. Корецький, І. І. Мазур, І. А. Маркіна, А. Г. Мендрул, П. І. Надолішний, Н. І. Олійник, С. Ф. Покропивний, В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, І. В. Розпутенко, І. Л. Сазонець, О. М. Тридід, Р. Х. Холл, М. П. Хохлов, З. С. Шершньова, В. В. Юрчишин та ін. Регулювання офшорного бізнесу, зважаючи на віднесення зазначених питань до різних галузей права, досліджували Ю. П. Андрющенко, А. Л. Апель, Н. М. Борейко, В. І. Бутов, Д. А. Верлан, В. П. Вишневський, В. О. Гайдуков, І. Г. Галкін, О. А. Гарасюк, А. Р. Горбунов, О. І. Зоріна, Л. С. Кабйр, Ю. Г. Козак, Д. Д. Коссе, О. В. Климовець, І. А. Літвінчук, А. І. Марушак, В. А. Новицький, П. В. Павлов, Л. І. Попова, В. Н. Сліпець, І. М. Удачина, С. П. Чернявський та ін.

Доводиться констатувати, що вирішення завдань удосконалення елементів системи державного регулювання процесу реструктуризації в умовах деофшоризації ускладнюється, зокрема, і через брак наукових рекомендацій щодо проведення необхідних структурних перетворень у промисловості поряд з недосконалістю державного впливу стосовно структурних перетворень у виробничій сфері. Варто зазначити, що економічного обґрунтування вирішення цих проблем в економічній літературі недостатньо, залишаються недослідженими саме процеси державного регулювання реструктуризації в умовах деофшоризації. Відомо, що одним із засобів фінансового оздоровлення підприємств є реструктуризація.

Як слушно зазначають О. Терещенко і Н. Волошак, реструктуризацію підприємства можна визначити як комплекс фінансово-економічних, організаційних і правових заходів, спрямованих на оновлення структури підприємства та управління, фінансів і виробництва, організаційно-правової форми діяльності, що дають змогу вдосконалити фінансово-економічні відносини підприємства для забезпечення ефективного використання його потенціалу та збільшення його ринкової вартості [2, 86].

Р. В. Скудар зазначає, що реструктуризація включає формування різних форм власності, впровадження нових форм управління, законодавче закріплення відносин між виробниками, фінансове забезпечення підприємницької діяльності [3, 3].

У свою чергу О. М. Кондрашов зазначає, що поняття “реструктуризація” може по-різному трактуватися залежно від інтересів суб'єктів управління, різних власників і безпосередньо суб'єкта підприємства, а також варіанта її реалізації, але мета і зміст реструктуризації залишаються єдиними. Так, наприклад, для підприємства реструктуризація є комплексною зміною структури внутрішніх ресурсів підприємства (активів і пасивів), а також системи управління, свідоме приведення їх у відповідність до зовнішніх умов з метою підвищення рентабельності й конкурентоспроможності виробництва. При цьому змінюються співвідношення, структура названих ресурсів: зокрема,

за рахунок ліквідації (відділення) непродуктивних ресурсів чи активів (зайвих у даній ринковій ситуації) і привнесення відсутніх ресурсів (капіталу “ноу-хау”). Саме такий спосіб підвищення ефективності підприємств є специфікою реструктуризації та відмежовує її від інших інструментів впливу на виробництво” [4, 24].

Залежно від характеру заходів, які застосовують при реструктуризації, відомі такі її форми: реструктуризація виробництва; реструктуризація активів; фінансова реструктуризація; корпоративна реструктуризація (реорганізація). Зазначені форми будемо розглядати в сукупності як реструктуризація активів у господарсько-правовому аспекті під загальною назвою “реструктуризація активів”.

Процеси реструктуризації активів суб’єктів господарювання в умовах деофшоризації економіки пропонуємо поділити на два види: *внутрішньодержавні* та *зовнішньодержавні*.

Внутрішньодержавні процеси реструктуризації активів суб’єктів господарювання — це застосування заходів з метою зміни в структурі та складі активної сторони балансу підприємств, що проводяться в межах національної юрисдикції.

Зовнішньодержавні процеси реструктуризації активів суб’єктів господарювання — це застосування заходів щодо оптимізації оподаткування шляхом планування податків суб’єктом господарювання методом використання легальних механізмів іноземних офшорних юрисдикцій.

Зазначимо, що як для внутрішньодержавної, так і зовнішньодержавної реструктуризації активів суб’єктів господарювання притаманні спільні чинники, що змушують суб’єктів господарювання застосовувати ті чи інші заходи.

Звернемося до специфіки *внутрішньодержавної реорганізації активів суб’єктів господарювання*.

На практиці бувають випадки, коли компанія, створена в результаті приватизації, володіє значними активами, але в рамках цього бізнесу вони практично знецінені, оскільки на компанії “висить” багатомільйонна заборгованість по податках, кредиторська заборгованість та інші пасиви. Логічним у цьому випадку є рішення власника бізнесу (або рейдера, що спішно поглинув бізнес) про той, що вичленовує найбільш ліквідні активи у складі бізнесу і переводі їх на нові структури, вільні від зобов’язань, де ці активи можуть запрацювати на повну потужність. Колишня ж компанія — “оболонка” — з усім тягарем малоліквідних активів і зобов’язаннями в цьому випадку приречена бути кинutoю на розтерзання кредиторам і рано чи пізно ввійти в процедуру банкрутства.

Специфіка проблеми виводу активів у контексті злиття та поглинання цікава передусім тим, що цим прийомом на практиці активно користуються обидві сторони — і агресор, і компанія-мета. Агресор — для того, щоб захопити ліквідний актив і закріпити свої права на нього, сторона, що захищається, — для того, щоб при втраті контролю над юридичною особою зберегти контроль над головними активами, які є основою бізнесу.

Трапляються випадки виводу активів більш мирної ситуації, наприклад, при планомірній реструктуризації холдингу або групи компаній власниками бізнесу, за якої відбувається природне перегруповування активів. Ще один поширений випадок — “порятунок” майна боржником при оголошенні стягнення на майно судовими приставами.

Аналізуючи багату на квазіправові винаходи українську практику виводу активів, можна виділити такі основні *способи*:

1. Вивід активів за “прямими” угодами.

Найпростішим і водночас найефективнішим способом є відчуження майна на підставі угоди купівлі-продажу або у формі міни. У разі обміну “живе майно”, наприклад, нерухомість, устаткування тощо, обмінюється на акції якої-небудь нікому не відомої компанії. Зрозуміло, перша угода по відчуженню активів не буде єдиною — майно спочатку виводиться на одну або декілька “сірих” компаній, які виконують роль проміжних ланок. У цих компаніях майно не затримується, воно негайно продається або обмінюється далі. З таких операцій утворюється ланцюжок, в кінці якого майно буде сконцентровано в новій підконтрольній компанії, захищеній титулом добросовісного набувача згідно з ст. 338 Цивільного кодексу України [5].

2. Вивід грошових коштів.

Якщо на рахунках компанії є “живі” гроші, то ініціатор реструктуризації прагне вивести насамперед їх, що цілком зрозуміло. Надалі ці виведені грошові кошти можуть бути переведені в готівку, інвестуватися в новий бізнес або використовуватись як оплата підконтрольними компаніями виводу нерухомого майна та інших значущих активів. Сам переказ грошових коштів оформляється або у вигляді довгострокової позики, або за рахунок погашення простого векселя (або просто договори позики), або вони перераховуються в підконтрольну компанію за договором комісії або агентства для придбання майна. Трапляються випадки переказу грошових коштів за рахунок укладеного “минулою” датою договору оренди, надання консалтингових чи маркетингових послуг або покупки акцій третьої компанії. Існуючі податкові ризики в даному випадку практично не беруться до уваги, оскільки компанія-власник все одно приречена на банкрутство, у підконтрольній “сірій” компанії гроші довго не затримаються, а претензії податкових органів через специфіку їх діяльності не страшні.

3. Вивід акцій або інших цінних паперів.

При виводі акцій найчастіше використовується договір міни, який не суперечить вимогам акціонерного законодавства, — висококотирувані акції обмінюються на акції або частки участі інших компаній. При цьому різниця у вартості акцій може бути переведена брокером на рахунки офшору або виплачена готівкою. Іншими дієвими способами є купівля-продаж акцій з розстрочкою платежу або внесення цінних паперів у заставу.

4. Вивід активів через біржу.

Слід зазначити, що даний спосіб досить поширений на Заході, але для України є екзотичним. Суть його полягає в наступному: компанія-власник раптово стає гіперактивним біржовим гравцем і розміщує свої засоби в бір-

жових контрактах та біржових цінних паперах. Паралельно організатор операції з виводу активів створює ряд підконтрольних фірм-дзеркал, що також грають на біржі. У процесі біржової гри компанія-власник при несприятливій кон'юнктурі продає контракти, фірма-дзеркало купує. І навпаки — коли компанія купує на біржі, фірма-дзеркало продає. У результаті такої багатогодової та ретельно прорахованої біржової гри активи компанії-власника поступово перетікають у фірми-дзеркала та звіди — в інші підконтрольні компанії.

5. Вивід активів через обтяження майна.

Класичним і давно відомим способом вивести майно через його правове обтяження є застава. Між компанією-власником і підставною компанією укладається договір, що містить завідомо нездійсненне зобов'язання з гранично стислими термінами виконання. Як забезпечення виконання зобов'язання майно компанії-власника передається в заставу, причому найчастіше — із зберіганням у заставника. Далі, зрозуміло, зобов'язання не виконується, і кредитор обертає стягнення на предмет застави. Тут можливі два шляхи: перший полягає в реалізації предмета застави на торгах на підставі позасудової угоди між заставодержателем і заставником. Враховуючи те, що спеціалізовану організацію, яка проводитиме торги, обирають сторони, неважко припустити, що майно буде продано за мінімально можливою ціною в іншу підконтрольну компанію. Основною привабливістю зазначеної схеми є те, що, згідно з ст. 572 ЦКУ [5], заставодержатель має переважне право перед іншими кредиторами одержати задоволення за рахунок закладеного майна (“...в силу застави кредитор (заставодержатель) має право у разі невиконання боржником (заставадавцем) зобов'язання, забезпеченого заставою, одержати задоволення за рахунок заставленого майна переважно перед іншими кредиторами цього боржника, якщо інше не встановлено законом (право застави)”. Тобто навіть за наявності інших кредиторів, що претендують на активи, заставодержатель знаходиться у вигіднішій позиції. Заставні схеми виводу активів найчастіше використовують для відчуження крупних об'єктів нерухомості та виробничого устаткування.

6. Внесення майна в статутний капітал.

Вибрані для виводу активи також можна передати в статутний капітал іншої “підконтрольної” компанії. Цей спосіб є одним із найпоширеніших в українській практиці. Як випливає з ГКУ та спеціальних законів про акціонерні товариства та товариства з обмеженою відповідальністю, акції (в АТ) і частки участі (в ТОВ) можуть оплачуватися фактично будь-яким майном, зокрема нерухомістю, цінними паперами, майновими правами та ін. У цьому випадку майно компанії-власника розглядають як внесок у статутний капітал підконтрольної компанії, як наслідок, є перехід права власності на дане майно до нової юридичної особи, а компанія-власник зберігає лише зобов'язальні права учасника товариства. В майбутньому нова юридична особа реорганізується у формі злиття або приєднання і повернути активи є практично неможливим.

7. Вивід активів через виконавче провадження.

Для реалізації даної схеми необхідне встановлення значної кредиторської заборгованості перед підконтрольною компанією, що найчастіше здійснюють-

ся за допомогою укладення договору позики або видачею векселя, але може бути штучно змодельовано практично з будь-якого цивільно-правового договору. Кредитор звертається з позовом до суду, боржник визнає позовні вимоги в повному обсязі, і рішення суду в максимально короткі терміни набуває чинності. Можливе ще більше прискорення даної процедури — підписання мирової угоди, на підставі якої кредитор також може отримати виконавчий лист. Вивід активів по зазначеній схемі дуже складно оспорити, бо вона “легітиме” судовим актом, що вступив у законну силу. Зацікавленій особі залишається оспорювати законність проведеної реалізації майна судовим виконавцем або намагатися переглянути рішення суду в наглядовому провадженні або за знову відкритими обставинами.

8. Корпоративні аспекти виводу активів.

Практично завжди вивід активів пов'язаний з відчуженням значної частини майна організації. Якщо відчужується майно, що не перевищує 25 % від вартості всіх активів організації, питань, як правило, не виникає. Такі операції має право здійснювати одноосібний виконавчий орган компанії. Але якщо йдеться про 25 % майна і більше, потрібен особливий порядок схвалення операцій. Більше того, закон дозволяє розповсюдити порядок здійснення крупної угоди також на інші угоди, які акціонери визнають значущими. Цей момент необхідно враховувати при здійсненні операцій з виводу активів, оскільки недотримання порядку схвалення крупних угод може призвести до визнання їх недійсними. Як крупні угоди можуть кваліфікуватися не тільки угоди прямого відчуження майна товариства шляхом укладання договорів купівлі-продажу або міни, а й такі дії, як внесення майна товариства в статутний капітал іншої організації або укладення кредитного договору, застава майна і багато інше. Таким чином, всі дії, направлені на відчуження товариства більше ніж 25 % його майна, підлягають схваленню за спеціальною процедурою. Якщо відчужуване майно складає від 25 до 50 % балансових активів організації, таку операцію схвалює рада директорів одноголосно. Якщо одноголосність не досягається, рішення ухвалюється загальними зборами акціонерів простою більшістю голосів. Якщо балансова вартість відчужуваних активів більше ніж 50 %, угода підлягає схваленню на загальних зборах акціонерів більшістю в три четверті голосів.

Щодо зовнішньодержавних процесів реструктуризації активів суб'єктів господарювання нагадаємо, що *зовнішньодержавні* процеси реструктуризації активів суб'єктів господарювання — це застосування заходів щодо оптимізації оподаткування шляхом планування податків суб'єктом господарювання методом використання легальних механізмів іноземних офшорних юрисдикцій.

Зважаючи на предмет та мету дослідження, яка полягає у науково-теоретично обґрунтуванні та розробці практичних рекомендацій з державного регулювання процесів реструктуризації суб'єктів господарювання в сучасних умовах деофшоризації, варто звернути увагу на теоретико-правові засади деофшоризаційних процесів.

Загальновідомо, що концепція офшорного бізнесу ґрунтується на відмінностях резидентного й територіального підходів до оподаткування [6, 22], що дає змогу отримувати реальні вигоди на основі суперечностей між країнами, що застосовують різні принципи оподаткування. Офшорні зони набули широке поширення в світовій економіці — в сучасному світі сьогодні налічується близько 70 різних офшорних юрисдикцій. Важливо враховувати і те, що характер впливу офшорів на міжнародні економічні відносини неоднозначний [7, 134].

Важливим інструментом міжнародно-правового регулювання офшорного бізнесу є діяльність Групи розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF), яка розробляє заходи з формування в кожній країні режиму протидії легалізації незаконно одержаних доходів. Рекомендації FATF направлені, по-перше, на вдосконалення правової системи в країні, по-друге, підвищення ролі фінансових і кредитних установ у боротьбі з відмиванням грошей, і, по-третє, на активізацію міжнародної співпраці у сфері запобігання відмиванню капіталів [8]. Крім того, FATF відповідно до критерію ризику було розроблено два списки держав — “чорні” та “темно-сірі” [9]. Ці держави відхиляються від вживання контрзаходів для захисту світової фінансової системи від ризиків відмивання грошей.

Слід зазначити, що у низці країн був накопичений певний досвід деофшоризації економіки. Зокрема, можна виділити концепцію CFC. Найуспішніше стосовно законодавства про іноземні компанії просунулися США, де в Податковому кодексі з 1962 р. існує спеціальний підрозділ [10].

Надалі звернемося саме до специфіки *зовнішньодержавної реорганізації активів суб'єктів господарювання*.

Безумовно, практично будь-який варіант зовнішньоекономічної діяльності має на увазі переміщення грошових коштів. Навіть у тому випадку, якщо всі угоди суб'єктів господарювання здійснюватимуться за кордоном, спочатку все ж таки потрібно буде вивести гроші з рідної держави. Один із найпростіших способів переказу грошей на іноземні рахунки — використання офшорної компанії. Для реалізації виводу грошей в офшор суб'єкт господарювання може шукати офшорну компанію “на стороні” — самостійно або через посередників. Проте надійнішим і безпечнішим варіантом буде відкрити власний офшор. Нагадаємо: в більшості юрисдикцій при роботі з офшорними компаніями існує можливість використання номінального сервісу. При цьому суб'єкт господарювання зберігає контроль над діяльністю свого офшору і, зрозуміло, контроль над усіма відкритими на нього банківськими рахунками.

Так, можна виокремити такі основні способи виведення коштів в офшорні юрисдикції.

Сьогодні існує ряд відпрацьованих схем виводу грошей на закордонні (офшорні) рахунки. Найпопулярніші варіанти можна розділити на чотири групи, а саме:

1. Використання компанії-посередника.

Компанія-комітент, яка зареєстрована в Україні, укладає посередницький договір з нерезидентною компанією-комісіонером, зареєстрованою в офшорі.

За умов договору офшорна компанія-комісіонер здійснює реалізацію товарів і одержує за це максимальну винагороду, беручи участь у власне реалізації товару, як правило, лише номінально, а отже, і без витрат на реалізацію. Відповідно комітент одержує мінімальний прибуток, поступившись великою його частиною на користь комісіонера (офшору), яка залишиться на його рахунках. У цій схемі найчастіше для зручності використовують офшор, зареєстрований у класичній офшорній зоні, де висувають мінімальні вимоги до звітності та адміністрування компаній (такі як Бермуди, Домінікана та багато інших).

2. Перепродаж товару.

Суб'єкт господарювання як експортер здійснює поставку (продаж) товарів офшорній компанії за мінімально можливими цінами. Після цього офшорна компанія здійснює перепродаж товару за вищою ціною. Очевидно, що при цьому значна частка прибутку від операції залишається на офшорних рахунках. Для реалізації такої схеми, як і в першому випадку, суб'єкти господарювання зазвичай застосовують класичні офшори. Проте дану схему можна додатково використовувати і для створення міцних торгових зв'язків з іноземними партнерами. У такому разі офшор має сенс відкривати в державі, що не входить в переліки офшорних зон і має високу репутацію — наприклад, в одній з країн Євросоюзу.

3. Надання інформаційних послуг.

Крім торгових і посередницьких схем, офшор можна також використовувати для надання консалтингових послуг. При цьому суб'єкт господарювання укладає з компанією-офшором договір, оплачує надані послуги і таким чином переказує свої кошти на офшорний рахунок. Така схема не вимагає ведення діяльності та наявності будь-яких товарів. Найпопулярнішими юрисдикціями для офшорів, що надають консалтингові послуги, є європейські держави, особливо — Англія та Німеччина.

4. Отримання позики.

Ще один достатньо простий варіант, який підходить як компаніям, так і приватним особам. Відповідно до цієї схеми компанія суб'єкта господарювання або приватна особа бере кредит у офшорної компанії, а значить, і виплачує їй певний відсоток за кредитом. Подібна схема виглядає більш переконливо в очах податкових органів країни, якщо офшор розташований в європейській державі з хорошою репутацією.

Варто зазначити, що яку б із наведених схем не застосовували суб'єкти господарювання, при здійсненні виплат з їх внутрішніх рахунків нерезидентам, вони зобов'язані сплатити податок до місцевого бюджету. Розмір податку визначається законодавством. Розмір податку на виплати з доходів з джерелом з України, одержані нерезидентом в результаті ведення господарської діяльності, складає 15 % (п. 160.2 Податкового кодексу України) [11]. Виняток становлять випадки, що підпадають під дію міжнародних договорів, укладених Україною, такі як Конвенція з Кіпром [12].

Отже, із зазначеного можна зробити такі висновки:

1. Процеси реструктуризації активів суб'єктів господарювання в умовах деофшоризації економіки можна поділити на два види: внутрішньодержавні та зовнішньодержавні. Внутрішньодержавні процеси реструктуризації активів суб'єктів господарювання — це застосування заходів з метою зміни в структурі та складі активної сторони балансу підприємств, що проводяться в межах національної юрисдикції. Зовнішньодержавні процеси реструктуризації активів суб'єктів господарювання — це застосування заходів щодо оптимізації оподаткування шляхом планування податків суб'єктом господарювання методом використання легальних механізмів іноземних офшорних юрисдикцій.

2. Показниками деофшоризації української економіки можуть бути зменшення числа офшорів, які використовують українські суб'єкти господарювання, та, з іншого боку, зниження вартості товарно-грошових потоків, які надходять до нашої країни через офшорні юрисдикції.

3. З метою планування заходів з деофшоризації української економіки необхідно систематизувати основні причини, за яких українські суб'єкти господарювання активно використовують офшорні юрисдикції для зовнішньодержавної реструктуризації активів у своїй господарській діяльності, а саме: труднощі ведення бізнесу в нашій країні, пов'язані з відносинами власності та недосконалістю податкової системи; додаткові конкурентні переваги, що надаються офшорами українському бізнесу; недосконала структура іноземних інвестицій до України.

Джерела

1. *Татулов К. Г.* Оффшоры в международном движении капитала / К. Г. Татулов // Вестн. МГИМО. — 2013. — № 1. — С. 123–126.
2. *Терещенко О. О.* Фінансові домінанти реструктуризації підприємств / О. О. Терещенко, Н. В. Волошак // Фінанси України. — 2009. — № 4. — С. 82–90.
3. *Скудар Р. В.* Реструктуризація виробництва в умовах реформування підприємств важкого машинобудування: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01 / Р. В. Скудар // Нац. гірнич. ун-т МОН України. — Дніпропетровськ, 2005. — 20 с.
4. *Кондрашов О. М.* Зміст та значення процесів реструктуризації промисловості / О. М. Кондрашов // Економіка та держава. — 2006. — № 5. — С. 22–24.
5. *Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р.* [Електронний ресурс] // ВРУ. Офіційний веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
6. *Павлов П. В.* Особый административно-правовой режим на территории офшорных зон: порядок применения и направления совершенствования / П. В. Павлов // NB: Экономика, тренды и управление. — 2012. — № 1. — С. 19–30.
7. *Хейфец Б. А.* Оффшорные юрисдикции в глобальной и национальной экономике: монография / Б. А. Хейфец. — Москва: Экономика, 2008. — С. 133–134.
8. *The FATF Recommendations — International Standards on Combating Money Laundering and the Financing of Terrorism & Proliferation*, February 2012. — Paris: FATF/OECD, 2013. — P. 11–30.
9. *High-risk and non-cooperative jurisdictions* [Electronic Resource] // FATF Public Statement, 21 June 2013. — Mode of access: <http://www.fatf-gafi.org/topics/high-riskandnon-cooperativejurisdictions/documents/public-statement-june-2013.html>

10. *The Deferral of Income Earned Through U.S. Controlled Foreign Corporations: A Policy Study.* — US: Office of Tax Policy, Department of the Treasury, December, 2000. — С. VII–XI.
11. *Податковий кодекс України* [Електронний ресурс] // ВРУ. Офіційний веб-портал. — Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
12. *Конвенція між Урядом України і Урядом Республіки Кіпр про уникнення подвійного оподаткування та запобігання податковим ухиленням стосовно податків на доходи* [Електронний ресурс] // ВРУ. Офіційний веб-портал. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/196_016

Запропоновано систематизацію процесів реструктуризації активів суб'єктів господарювання як внутрішньодержавних та зовнішньодержавних, склад показників деофшоризації української економіки, систематизацію основних причини, за яких українські суб'єкти господарювання активно використовують офшорні юрисдикції.

The process of restructuring the assets of business entities in terms of deofshoryzatsiyi economy can be divided into two types: intra and extra-. Internal restructuring processes of asset management — is the application of measures to change the structure and composition of the active side of the balance sheet that are held within the national jurisdiction. Extra assets restructuring process entities — is the application of measures to optimize tax planning through tax entity by using legal mechanisms foreign offshore jurisdictions. Indicators deofshoryzatsiyi Ukrainian economy may reduce the number of offshore companies that use Ukrainian entities and, on the other hand, the decrease in the value of commodity-money flows that are coming to our country through offshore jurisdictions. For the purpose of planning deofshoryzatsiyi Ukrainian economy, it is necessary to systematize the main reasons for which the Ukrainian entities are actively using offshore jurisdictions for extra restructuring assets in its business activities, namely: the difficulties of doing business in our country is associated with the property relations and imperfect tax system; competitive advantage provided by offshore Ukrainian business; imperfect structure of foreign investments in Ukraine.

Предложены систематизация процессов реструктуризации активов субъектов хозяйствования как внутригосударственных и внешнегосударственных, состав показателей деофшоризации украинской экономики, систематизация основных причин, по которым украинские субъекты хозяйствования активно используют офшорные юрисдикции.

Надійшла 28 грудня 2016 р.