

недопущення вірогідного банкрутства шляхом введення тимчасової адміністрації, підвищення рівня капіталізації, рекапіталізації, реорганізації тощо.

Виходячи з результатів дослідження, подальші пошуки слід направити на конкретизацію та уточнення елементів механізму протидії банкрутству комерційних банків та їх взаємозв'язків, а також підходів до формування даного механізму в банківській системі України.

Література

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ „Перун”, 2004. – 1440 с.
2. Економічна енциклопедія. – У 3-ох томах. – Т. 2 / редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Вид. центр "Академія", 2001. – 848 с.
3. Андреев Б.Ф. Системный курс экономической теории. Микроэкономика : учеб. пособие / Б.Ф. Андреев ; под ред. акад. В.А. Петрищева. – СПб.: Лениздат, 1998. – 574 с.
4. Кульман А.М. Экономические механизмы / А.М. Кульман. – М. : Прогресс. – 1993. – 360 с.
5. Ожегов С.И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов. / Под ред. докт. филол. наук, проф. Н.Ю Шведовой. – 16-е издание – М. : Рус.яз., 1984. – 797 с.
6. Барановський О.І. Банківська безпека: проблема виміру / О.І. Барановський // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7-26.
7. Барановський О.І. Фінансові кризи: передумови, наслідки, і шляхи запобігання : монографія / О.І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2009. – 754 с.
8. Перехрест Л.М. Вплив ризиків і загроз на фінансову безпеку банків / Л.М. Перехрест // В кн.: Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Фінансовий ринок України: глобалізація і євроінтеграція: Зб. наук. праць / НАН України. Ін-т регіональних досліджень. – Львів. – 2008. – Вип. 1 (69). – С. 275-276.
9. Долан Эдвин Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э.Д. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Д. Кэмпбелл ; пер., ред. В. Лукашевич. – Москва: АНК, 1997. – 446 с

УДК 336.025

Бречко О.В.,
к.е.н., доцент кафедри податків та фіскальної політики
Тернопільського національного економічного університету

НОВІ РЕАЛІЇ ПОБУДОВИ СТРАТЕГІЇ ПАРТНЕРСЬКИХ ВІДНОСИН В ОПОДАТКУВАННІ

*«Податкові лазівки створюються без особливих труднощів,
обходяться недорого, якщо ви володієте інвестиціями,
продукуєчими грошовий потік»*
Роберт Кіосакі, «Багатий папа, бідний папа»

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічних і суспільних трансформацій та демократичних перетворень на перший план виходить партнерство податків та бізнесу, яке повинно привести до того, щоб добросовісна сплата податків стала престижною справою, а той, хто їх сплачує, був шанованим державою та суспільством. Впровадження даної ідеї оподаткування можливе лише за умов докорінної перебудови філософії та логіки взаємостосунків між суб'єктами оподаткування, підвищення рівня професійної та податкової культури, запровадження стандартів етизації взаємостосунків, поглиблення комунікативних взаємозв'язків та використання сучасного забезпечення інформаційно-технологічних можливостей в обслуговуванні платників податків, а також дотримання законів. Важливим напрямком впливу податкової служби на розвиток бізнесу є запровадження глибокої роз'яснювальної роботи стосовно порядку застосування законодавчих, нормативно-правових актів щодо податків та інших обов'язкових платежів. Це безумовно стане чинником зміцнення фінансової дисципліни та сприятиме формуванню сприятливого податкового клімату.

В цілому для забезпечення взаємних стосунків податкова політика держави повинна бути зорієнтована на: ліквідацію тіньового сектора економіки; подолання корупції та подальше її унеможливлення; відкритість роботи податкової служби та активну взаємодію з громадськістю; зниження податкового навантаження з одночасним розширенням податкової бази; забезпечення

адекватності податкового навантаження економічним можливостям суб'єктів підприємництва; максимальне спрощення адміністрування всіх видів податків; гармонізацію відносин податківців із платниками податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика реалізації стратегії партнерства в оподаткуванні у вітчизняних умовах практично не обґрунтована на науковому рівні, й обмежується лише окремими заходами та спільними намірами фіскальних органів і асоціації платників податків, чим і пояснюється відсутність самої стратегії. Окремі аспекти науково-практичного обґрунтування партнерства в оподаткуванні представлені у працях таких вітчизняних науковців, як: Вахновська Н.А. [2], Десятнюк О.М., Іванов Ю.Б., Калінеску Т.В. [4], Крисоватий А.І., Патлатий П. [6], Свириденко В.М., Сисоєв В.О. [8], Соколовська А.М.

Проте сьогодні не до кінця розкриті у наукових працях особливості побудови стратегії партнерських відносин в оподаткуванні. Це змушує більш прискіпливіше здійснити розгляд цього питання у статті.

Постановка завдання. Призначення стратегії партнерства в оподаткуванні – це забезпечення дієздатності організаційної структури податкових органів, при якій гарантувалась би максимальна її ефективність та відповідний рівень податкових надходжень, який би характеризувався позитивною динамікою на основі довіри підприємців до системи оподаткування. Звичайно досягнення даної мети потребує застосування відповідних комплексних засобів, що змінили б світогляд податківців і податкоплатників. А тому обґрунтування критеріїв побудови стратегії партнерства в оподаткуванні та пошук нових підходів до розвитку відносин між платниками та податковими органами на засадах взаємодовіри, консенсусу та компромісу є актуальним завданням в сучасних реаліях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Партнерство на рівні контролюючих органів і сфери оподаткування визначається низкою ознак, які чітко характеризують діяльність податкової служби. Проте його розвиток у фіскальних структурах держави не може існувати «відірвано» від загальнодержавної лінії інших урядових структур, особливо в умовах створення Міністерства доходів і зборів України.

Відповідно до цього, вважаємо, що партнерство на рівні контролюючих органів повинно увійти в систему Партнерство «Відкритий уряд» (ПВУ), яке на сьогодні є багатосторонньою ініціативою, офіційно запровадженою 20 вересня 2011 року [5]. Метою даної ініціативи є:

1. Забезпечення виконання урядами конкретних зобов'язань щодо сприяння прозорості державного управління.

2. Залучення громадян до участі в процесах державного управління.

3. Боротьба з корупцією.

4. Використання нових технологій для покращення державного управління.

Усі чотири напрями партнерської стратегії притаманні податковим органам, проте найактуальнішими з них на сьогодні є запобігання корупції та ліквідація перешкод щодо зайняття підприємницькою діяльністю. Стосовно спільної роботи та вирішення проблемних питань податкова постійно проводить консультації із суб'єктами господарювання. Завдяки впровадженню нових підходів у взаємодії, значно знижена частка прямого спілкування податкових працівників із суб'єктами підприємництва, вдосконалені методи боротьби з бюрократією та профілактики корупції за всіма напрямками діяльності відомства, зокрема, у контрольно-перевірочній роботі.

Для набуття членства в ПВУ, країни повинні прийняти Декларацію «Відкритого уряду» на рівні представників урядів, надати національний план дій, розроблений за участі представників громадянського суспільства та погодитися на незалежне оцінювання результатів своєї діяльності.

20 вересня 2011 р. в ході сесії Генеральної Асамблеї ООН 8 країн-засновниць системи Партнерство «Відкритий уряд» (до них належать Бразилія, Індонезія, Мексика, Норвегія, Філіппіни, Південно-Африканська Республіка, Сполучене Королівство Великобританії та Сполучені Штати Америки) підписали Декларацію «Відкритий уряд», оголосили національні плани дій та підтримали намір 38 країн приєднатися до Партнерства. В табл. 1. відображено послідовність дій по приєднанню до системи Партнерство «Відкритий уряд» та встановлені критерії приєднання до організації.

17 квітня 2012р. з 38 країн, які оголосили намір про приєднання до ПВУ, приєдналося 37, в тому числі і Україна. 24 квітня 2013 ще 11 країн офіційно підписали Декларацію «відкритий уряд» та започаткували розробку власних національних планів та зобов'язань [5].

Отже приєднання України до даної системи партнерства сприятиме розвитку даного поняття в структурах державного апарату, особливо на урядовому рівні, що дозволить перейняти як досвід інших країн, так і розвивати власну практику партнерських відносин, націлених на громадян.

Невід'ємною частиною й умовою успіху партнерських стосунків є надання відповідної гласності, суспільної підтримки та постійний зворотній зв'язок між суб'єктами оподаткування за формою, обсягом, метою, змістом, часом та методами організації інформаційного процесу. Реалізація інтересів платників податків в громадянському суспільстві спирається на податкові права, які в процесі поширення податкової культури та розширення обсягу прав і свобод платників, підвищення рівня їх

захисту є безперечною умовою забезпечення прав та обов'язків, гарантією дотримання законності в процесі оподаткування.

Таблиця 1

Умови участі в системі Партнерство «Відкритий уряд» країн*

Послідовність дій	Встановленні критерії відкритого партнерства
Крок 1	Відповідати мінімальним вимогам і виконати 5 основних очікувань ПВУ: 1) Фінансова прозорість 2) Доступ до інформації 3) Декларування доходів посадових осіб 4) Участь громадян у політичному житті та управлінні, 5) Визначення конкретних зобов'язань, які є частиною національного плану дій, що виводить країну на новий рівень.
Крок 2	Повідомлення про намір уряду приєднатися до ПВУ, шляхом звернення до Керівного комітету ПВУ і його розміщення на порталі ПВУ
Крок 3	Проведення «широких консультацій» з суспільством, яке включає: 1. Повідомлення про деталі процесу консультацій з громадськістю (принаймні он-лайн) перед початком консультацій 2. Проведення консультацій зі своїми громадянами, зокрема, представниками громадянського суспільства і приватного сектору, шукають різноманітні погляди на проблему та розміщують інформацію про підсумки консультацій з громадськістю та окремі письмові коментарі он-лайн 3. Участь у заходах ПВУ з інформування громадськості з метою активізації участі громадян у консультаціях 4. Проведення консультацій з громадянами із завчасним попередженням і за допомогою різноманітних механізмів - включаючи особисті і он-лайн зустрічі - з метою забезпечення доступності заходів для громадян 5. Створення форуму для проведення регулярних консультацій з питань впровадження ПВУ - це може бути існуюча або нова організація Країни надають звіт щодо проведених ними консультацій, який є частиною звіту-самооцінки, за допомогою незалежного звітного механізму перевіряється застосування даних принципів на практиці.
Крок 4	Затвердження національного плану із зазначенням конкретних зобов'язань щодо ініціативи «Відкритий уряд», який направлений на вирішення принаймні одного важливого завдання, використовуючи за необхідності напрацювання, отримані завдяки механізму налагодження контактів ПВУ. 5 «важливих завдань» включають: Покращення якості публічних послуг - заходи, що стосуються цілого спектру публічних послуг у таких сферах, як охорона здоров'я, освіта, кримінальне правосуддя, водо-, електропостачання, телекомунікації та інших відповідних сферах, і спрямовані на покращення якості публічних послуг або реформування приватного сектору Підвищення доброчесності в державі - заходи, що стосуються боротьби з корупцією та публічної етики, доступу до інформації, сприяння фінансовій реформі та свободи ЗМІ та громадянського суспільства Більш ефективне управління державними ресурсами - заходи, що стосуються бюджетів, державних закупівель, природних ресурсів та зовнішньої допомоги. Забезпечення безпеки в державі - заходи, що стосуються громадської безпеки, національної безпеки, ліквідації наслідків надзвичайних ситуацій та екологічних загроз Підвищення корпоративної відповідальності - заходи, що стосуються корпоративної відповідальності за діяльність у таких сферах, як охорона навколишнього середовища, боротьба з корупцією, захист прав споживачів та залучення громадян до участі у процесах державного управління
Крок 5	Взяти участь у консультаціях з іншими країнами-членами і Керівним комітетом щодо національного плану
Крок 6	Публічне підписання Декларації принципів ПВУ та розміщення остаточного національного плану на порталі ПВУ
Крок 7	Опублікувати звіт-самооцінку про результати роботи через 12 місяців впровадження ПВУ, надати допомогу незалежному звітному механізму у створенні власного звіту. Детальна інформація про незалежний звітний механізм наразі не конкретизована і передбачає, що «незалежний звіт-оцінка буде створений компетентними експертами зі сфери місцевого самоврядування кожної з країн-учасниць ПВУ» і представлений громадськості приблизно через 3 місяці після 12-місячного періоду впровадження (до оприлюднення його буде надано «малому комітету міжнародних експертів (призначеному Керівним комітетом ПВУ) для експертної оцінки»)

* Джерело: розроблено автором на основі [5]

Концепція діяльності фіскальних органів повинна базуватись на філософії партнерських відносин із платниками, що сприятиме пріоритетності добровільної сплати податків, розширення бази оподаткування за рахунок легалізації тіншових капіталів. На цій основі впроваджується і розвивається стратегічне партнерство. Сама назва говорить про вибір певної стратегії у системі двосторонніх відносин між фіскальними органами та платниками податкових платежів. Стратегія ж, як відомо, виникає за умов довгострокової перспективи та є її запорукою. Зокрема, відсутність певної стратегії в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності зі сторони держави може призвести до їх ліквідації чи згортання такої діяльності, в іншому випадку переходу до тіншової сфери.

Будь-яка стратегія зорієнтована на кінцевий результат, тому вона передбачає конкретно визначенні завдання, реалізація яких дозволить досягнути мету.

Стратегія партнерства спрямована на:

- спільну участь сторін у вирішенні проблемних питань;
- укладання систем угод та договорів;
- регулювання різного роду відносин;
- проведення переговорів на всіх рівнях постановки проблеми та її розв'язання.

Стратегія – це комплексна програма дій, а тому її розробка вимагає дотримання відповідних принципів та критеріїв, які висуваються у відповідності до того середовища, в якому вона повинна працювати. Якщо об'єктом будь-якої партнерської стратегії є проектування майбутніх відносин, то за умови абсолютно ірраціонального підходу можливе одержання ефективного результату. При цьому, абсолютна ірраціональність – це один з об'єктивно крайніх полюсів ефективною стратегії, протиположною якою є гранична раціональність. Всі відносини фактично знаходяться в певних рамках та обумовлюються відповідними правилами, які знаходяться між цими двома полюсами. І при найідеальнішій ситуації практично всі значимі аспекти партнерських відносин зрозумілі та до кінця прораховані з врахуванням усіх факторів ризику та носять абсолютно стабільний характер.

Ключові характеристики партнерської стратегії лежать в площині вибору її потенційно ефективних критеріїв. Одним з найголовніших таких критеріїв є відповідність розроблюваної стратегії ментальності сторін-партнерів. До неї відносяться знання і розуміння вказаних абсолютних полюсів ефективною стратегії.

Другим критерієм є ситуаційність (ситуаційний підхід). Ефективна стратегія завжди інтегрує характерні особливості саме конкретної ситуації в ключові фактори майбутнього (стратегічного) успіху партнерських відносин.

Третій критерій стратегії – це її унікальність. Для досягнення успіху в стратегію партнерських відносин з конкретним суб'єктом співробітництва повинні бути закладені відповідні сильні змістовні моменти, які відповідатимуть специфіці та потребам партнера. Це в реальній практиці робить стратегію відмінною від інших, що є додатковим стимулом довіри між партнерами. Якщо, наприклад, брати специфіку податкових відносин, то, зокрема, до таких домінуючих особливостей можна віднести гарантії стабільності умов оподаткування, додаткових преференцій тощо.

Осмислений підхід до стратегічної унікальності означає цільовий пошук можливостей поглиблення партнерських стосунків в умовах, які виникають в процесі ділового співробітництва та виконання зобов'язань. Проте при цьому треба стерегтися ризику імітації існуючих стратегій, оскільки вони можуть не задовольнити кінцевий результат сторін навіть при наявності вдалих ситуаційно-унікальних імітаційних рішень поточного характеру. Тобто стратегія партнерства передбачає достеменно вивчення та цілковите врахування інтересів партнерів, а не лише окремих з них, що в кінцевому підсумку може призвести до втрати партнерства.

До четвертого критерію можна віднести майбутню невизначеність як стратегічну можливість. Суть цього парадоксального, на перший погляд, явища полягає в тому, що зовнішнє середовище в наш час змінюється динамічніше і все більше стає непередбачуваним. Тому кожна зміна несе із собою як систему ризиків та загроз партнерським відносинам, так і нові додаткові можливості для розвитку різних форм партнерської взаємодії. Призначення ж стратегії полягає в тому, що вона повинна перетворювати зміни зовнішнього оточення в стратегічні й тактичні переваги партнерів.

Звідси логічно випливає п'ята характеристика ефективною стратегії як гнучка адекватність – можливість пристосування до змін зовнішнього середовища чи інших непередбачуваних факторів.

Стратегія партнерства в оподаткуванні – це програма, спрямована на досягнення та збереження цілісності відкритої системи податкових стосунків, ефективного пристосування до ймовірних змін податкового середовища та забезпечення неперервності його розвитку. Основними критеріями її формування має стати чітке розуміння наявності відповідальних осіб, ясність її формулювання та доступність, гнучкість реагування на появу змін в фінансовому середовищі держави, системність та досяжність поставлених цілей, а також пошук необхідних ресурсів.

Процес формування податковою стратегії доцільно здійснювати на основі певних принципів, тобто основних вихідних положень відповідно до її сутності, складових та призначення. Дотримання

даних принципів спрямоване на формування однорідної основи та підходів для ефективної побудови стратегії та комплексного забезпечення стабільності стосунків між суб'єктами оподаткування.

На нашу думку, до таких принципів можна віднести принципи: комплексності, своєчасності, неперервності, законності, плановості, економічності, ефективності взаємодії між елементами партнерських відносин, оптимального співвідношення гласності та паритетності стосунків.

Проте в нашому випадку доцільно аналізувати не стільки принципи партнерства, а варто сконцентрувати увагу на принципах формування стратегії та забезпечення її реалізації в податкових стосунках. На основі аналізування літературних джерел нами запропоновані основні принципи формування стратегії партнерства в оподаткуванні та детальна їх характеристика (табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика принципів формування стратегії партнерства в оподаткуванні [1]

№ з/п	Принципи	Характеристика відповідних принципів
1	Принцип адаптивності та мобільності	Полягає в гнучкості та оперативному реагуванні стратегії партнерства на зміну чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, інтенсивності їх впливу, викликів сучасних тенденцій у бізнес-процесах.
2	Принцип стратегічності та цілеспрямованості	Передбачає на альтернативних засадах цільову направленість стратегії забезпечення стабільності податкових відносин з врахуванням сильних та слабких сторін-партнерів, а також можливостей та ризиків, які можуть виникати в процесі зміни умов взаємостосунків
3	Принцип ієрархічності	Полягає у поділі основних етапів забезпечення реалізації стратегії та її складових, залежно від ступеня пріоритетності, важливості, а також формування рівнів її виконавців
4	Принцип системності	Диктує доцільність розглядання складових стабільності податкових стосунків та етапів стратегії їх забезпечення як цілісної одиниці, елементи яких є взаємопов'язаними. Відтак, нехтування даними складовими та ланками, що з'єднують їх, є економічно неприпустимим.
5	Принцип раціональності та економічного ефекту	Полягає у економічній вигоді, тобто перевищенні одержаних результатів від використання стратегії над витратами, відведеними на її розробку та впровадження; а також полягає в досягненні максимального фінансового результату при мінімальних затратах.
6	Принцип комплексності та взаємоузгодженості управління	Полягає у забезпеченні відсутності протиріч та наявності ефективного взаємозв'язку в процесі управління податковими стосунками, взаємодоповнюваності та несуперечності управлінських рішень щодо формування та впровадження стратегії їх забезпечення.
7	Принцип рівноваги	Відображає, в процесі реалізації стратегії досягнення на фоні допустимо незначних коливань в розбіжності інтересів суб'єктів оподаткування зрівноваженого стану їх подальших двосторонніх ініціатив щодо пошуку компромісів
8	Принцип партисипативності та соціальної орієнтованості	Характеризує високий ступінь залучення працівників органів ДПС до розробки і реалізації стратегії партнерства з перспективою забезпечення соціального партнерства та удосконалення стану корпоративної етики
9	Принцип каузальності	Відображає наявність причинно-наслідкових зв'язків між симптомами дестабілізації стосунків між суб'єктами оподаткування і результатами, одержаними завдяки впровадженню стратегії партнерства
12	Принцип збалансованості	Пов'язаний із наявністю відповідності та оптимального співвідношення між реальними потребами платників податків та ключовими складовими стратегії партнерства і наявними ресурсами для її впровадження.
13	Принцип інноваційності та розвитку	Означає, що процес формування стратегії партнерства повинен враховувати динамічність змін у бізнес-процесах податкових органів, результати науково-технічного прогресу та тенденцій в напрямку до постійного удосконалення і впровадження нововведень.

Дотримання вищенаведених принципів формування стратегії партнерства покликане створити для платників податків сприятливі умови для ефективного функціонування та розвитку з максимальним врахуванням ймовірних змін, тенденцій та вимог фінансового і податкового середовища.

Відповідно до розробленої стратегії, партнерство в оподаткуванні слід сприймати як форму існування різних суб'єктів суспільно-економічних відносин, які стають партнерами в процесі спільної діяльності. Ставши зацікавленими учасниками єдиного процесу, сторонами партнерства на принципах співпраці та пошуку компромісів, узгодження дії в реалізації своїх інтересів, вони будуть здатні домовитись на демократичних засадах про оптимальні параметри соціально-економічного розвитку, визначити умови створення та розподілу доходів і приймуть на себе зобов'язання щодо їх виконання.

По суті, в цих умовах партнерство стане новою формою суспільних відносин, яка покликана забезпечити принципово відмінний тип розподілу суспільних благ на демократичних принципах.

Відповідно до цього, в сучасних умовах партнерство має стати [1]:

– елементом формування соціально-відповідної політики, що визначає рівні форми відповідальності за невиконання умов домовленості (виявлення недовіри відповідальній особі, звільнення з посади, відшкодування матеріальних збитків – зі сторони податкових органів; застосування фінансових санкцій – щодо платника);

– організаційним принципом побудови ефективних взаємовідносин за згодою з партнерами, що визначає рівні умови створення та розподілу капіталу, через узгодження політики податків, цін, заробітної плати і т.д.

Висновки з проведеного дослідження. Оскільки стратегічними цілями податкових перетворень на сьогодні залишаються: підтримка та стимулювання реальної економіки, виробництва; легалізація та вихід з тіні прихованих капіталів, набутих некримінальним шляхом; наступ, в цілому, на тіньову економіку; досягнення стовідсоткової сплати податків; побудова ділових партнерських стосунків з платниками, то відповідно до цього можна визначити головну (глобальну) мету партнерської стратегії, яка забезпечуватиме суспільне визнання праці податківців. Сьогодні можна з упевненістю констатувати, що в процесі модернізації податкових органів дані завдання вдалося підняти на істотно новий рівень по відношенню до платників податків.

Так, першим вагомим кроком у межах робіт щодо створення системи обслуговування платників податків стало введення в експлуатацію у 2008 році Інформаційно-довідкового центру державної податкової служби як спеціальної структури для дистанційного спілкування з клієнтами та, зважаючи на сучасні технології, що застосовуються у його діяльності, ще й центром подальших позитивних змін та зрушень у напрямі удосконалення обслуговування платників податків. Проте національний консультативний телефонний центр не став єдиним інструментом, що визначає суспільно прийнятий рівень партнерських відносин з платниками податків: він залишив поза увагою індивідуальне обслуговування платників податків, внаслідок чого з 2011 р. податкові органи почали розвивати Центри обслуговування платників податків, як головні сервісні податкові служби.

Рівень обслуговування платників податків, наразі, визнається на міжнародному рівні як головний елемент сучасної податкової служби, а тому в контексті розвитку партнерства, податкові органи першочергово повинні бути зорієнтовані на надання оперативних спеціалізованих послуг платникам податків, розвитку ініціатив щодо впровадження електронних та веб-сервісів, електронного кабінету платника із забезпеченням можливостей самообслуговування, створення стратегії електронного обслуговування й активної реклами використання веб-ресурсів та засобів електронного зв'язку. Для ефективного обслуговування платників податків, мінімізації їх безпосереднього спілкування з працівниками податкової служби та зменшення негативного впливу "людського фактору" вже сьогодні в структурі податкових органів функціонує 470 місцевих та регіональних Центрів обслуговування платників податків. Подальший розвиток сервісів таких центрів повинен бути включений в загальну стратегію партнерства в оподаткуванні [3].

Література

1. Бречко О.В. Реалізація стратегії партнерства в оподаткуванні : навчальний посібник / О.В.Бречко. – Тернопіль : Воля, 2006. – 232 с.
2. Вахновська Н. А. Податковий кодекс в контексті реформування податкової системи України / Н. А. Вахновська // Економічний форум. – 2011. – № 1. – С.1-7.
3. Для платників працюватимуть понад 400 податкових сервісних центрів // Прес-служба ДПС України від 11.07.2012 – [Електронний ресурс] : – Режим доступу – www.sts.gov.ua/media-tsentr
4. Калінеску Т.В. Інформаційні системи і технології в оподаткуванні : навчальний посібник / Т.В. Калінеску, Г.С. Ліхоносова, О.М. Антіпов // Луганськ, в-во СНУ ім. В.Даля, 2011. – 411 с.
5. Офіційний веб-портал системи Партнерство «Відкритий уряд» – Режим доступу: <http://www.opengovpartnership.org>
6. Патлатий П. Маразми Податкового кодексу / П.Патлатий // Податкове планування. – 2011. – №2(124). – С. 53-58.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755 –[Електронний ресурс] : – Режим доступу www.zakon.rada.gov.ua
8. Сисоєв В.О. Створення ефективної системи обслуговування платників [Електронний ресурс] / В.О. Сисоєв // Вісник податкової служби України. – 2010. – № 44. – Режим доступу – <http://www.visnuk.com.ua/>