

**УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА
ФАКУЛЬТЕТ ЕКОНОМІКИ І ПІДПРИЄМНИЦТВА**

**ГАРМОНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА
УКРАЇНИ В КОМУНІКАТИВНОМУ ПРОСТОРІ**

Колективна монографія

За редакцією
Непочатенко О.О.

Умань
Видавець «Сочінський М. М.»
2021

УДК 338.43

Г20

*Друкується за рішенням вченої ради
Уманського національного університету садівництва
(протокол №5 від 04.03.2021 року)*

Рецензенти:

доктор економічних наук, професор Малік М.Й.;
доктор економічних наук, професор Жудро М.К.;
доктор економічних наук, професор Нестерчук Ю.О.

Автори вміщених матеріалів висловлюють свою думку, яка не завжди збігається з позицією редакції. За зміст матеріалів (у т.ч. відсутність плагіату) відповідальність несуть автори. Матеріали подаються в авторській редакції.

Г20 **Гармонізація** фінансово-економічного середовища України в комунікативному просторі : монографія / Під ред. д.е.н., професора О.О. Непочатенко. – Умань: Видавець «Сочінський М. М.», 2021.– 523 с.

ISBN 978-966-304-000-0

У монографії викладені результати досліджень сучасних проблем гармонійного розвитку економіки України. Висвітлені соціально-економічні аспекти гармонійного розвитку економіки. Розглянуто роль та місце фінансової та податкової політики у забезпеченні поступального розвитку економічної системи. Досліджено розвиток окремих галузей національної економіки. Значну увагу приділено теоретичним та практичним аспектам розвитку підприємницької діяльності як основи успішного функціонування економіки країни.

Розраховано на студентів, аспірантів, викладачів, наукових співробітників та фахівців, які займаються питаннями розвитку економіки.

УДК 338.43

ISBN 978-966-304-000-0

© Уманський національний
університет садівництва, 2021

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. Екологічне оподаткування в Україні: сучасні аспекти функціонування та перспективи вдосконалення (<i>Барабаш Л.В. к.е.н., доцент, Уманський НУС</i>)	6
РОЗДІЛ 2. Податковий контроль в системі адміністрування податків (<i>Бечко П.К. к.е.н., професор, Уманський НУС</i>)	36
РОЗДІЛ 3. Інновації в банківському менеджменті: концептуальні засади теорії та практики (<i>Бондаренко Н.В. к.е.н., доцент, Уманський НУС</i>)	70
РОЗДІЛ 4. Страховий менеджмент та напрями його вдосконалення в нових умовах регулювання ринку фінансових послуг України (<i>Власюк С.А. к.е.н., доцент, Уманський НУС</i>)	104
РОЗДІЛ 5. Фінансовий контролінг в системі управління підприємствами України (<i>Гузар Б.С. к.е.н., доцент, Уманський НУС</i>)	133
РОЗДІЛ 6. Фінансове забезпечення капітальних інвестицій підприємств АПК (<i>Колотуха С.М. к.е.н., доцент, Уманський НУС</i>)	157
РОЗДІЛ 7. Вплив оподаткування підприємств аграрного сектору економіки на доходи бюджетів різних рівнів (<i>Лиса Н.В. к.е.н., доцент, Уманський НУС</i>)	187
РОЗДІЛ 8. Концептуальні засади розвитку фінансового забезпечення соціального захисту в Україні (<i>Мальований М.І., д.е.н., професор, Уманський НУС</i>)	217
РОЗДІЛ 9. Сучасний стан забезпечення та напрями підвищення рівня фінансової безпеки банківського сектора економіки України (<i>Мельник К.М. к.е.н., доцент, Уманський НУС</i>)	248
РОЗДІЛ 10. Сутність продуктової політики банку та механізм розробки нових банківських продуктів (<i>Непочатенко О.О., д.е.н., професор, Уманський НУС</i>)	278
РОЗДІЛ 11. Особливості викладання ділової іноземної мови у закладах вищої освіти в контексті аналізу стилю ділових паперів (<i>Пономаренко О.В., викладач, Уманський НУС</i>)	302
РОЗДІЛ 12. Формування та розвиток ринку страхових послуг в Україні (<i>Прокопчук О.Т., д.е.н., Уманський НУС</i>)	325
РОЗДІЛ 13. Фінансове забезпечення фіскального простору місцевого самоврядування в умовах фінансової децентралізації в Україні (<i>Пташник С.А. к.е.н., ст. викладач, Уманський НУС</i>)	360
РОЗДІЛ 14. Міжнародний валютний ринок: особливості та механізми функціонування на сучасному етапі (<i>Транченко О.М., к.е.н., доцент, Уманський НУС</i>)	387
РОЗДІЛ 15. Візуалізація та інформаційні технології – сучасні інструменти розвитку страхових компаній України (<i>Улянич Ю.В., к.е.н., доцент, Уманський НУС</i>)	427
РОЗДІЛ 16. Фінансове регулювання інвестиційної діяльності в Україні (<i>Цимбалюк Ю.А., к.е.н., доцент, Уманський НУС</i>)	461
РОЗДІЛ 17. Фінансове забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу (<i>Шумило Т.В., Нагорний В.І., аспіранти, Уманський НУС</i>)	485

Шановні друзі, Уманський національний університет садівництва продовжує традицію друку колективних монографій, присвячених актуальним питанням розвитку економіки України та окремих її сфер. Дякуємо за співпрацю усім авторам даної наукової праці та бажаємо подальших творчих успіхів на науковій ниві!

У час, коли світова спільнота переживає часи економічної нестабільності та кризи, концепція гармонійного розвитку економіки відіграє важливе значення. Гармонійний розвиток економіки передбачає поєднання двох важливих аспектів: визнання пріоритетності економічних і соціальних потреб, важливих для виживання найбідніших категорій населення, та водночас розуміння обмежень, серед яких в тому числі обмеженість природних ресурсів, необхідність більш раціонального й дбайливого ставлення до оточуючого навколишнього середовища. Не зважаючи на те, що Україна стала на шлях впровадження засад гармонійного розвитку в політику, вона ще досі перебуває на початковому етапі. Нині країна перебуває в економічній кризі, тому під час формування економічної політики варто впроваджувати засади гармонійного розвитку на усіх рівнях: при розробці відповідного законодавства (директив, нормативних та стратегічних документів; при впровадженні економічних інструментів (податки, субсидії); в підготовці просвітницьких кампаній (консультації і підтримка бізнесових та владних структур, інформування про можливості та переваги впровадження гармонійного розвитку) тощо. Тому метою нашої монографії є дослідження теоретичних, методичних та практичних аспектів гармонізації фінансово-економічного середовища України в комунікативному прототипі.

Трансформаційні процеси, що відбуваються в українській економіці на сучасному етапі потребують науково-методологічного обґрунтування, яке дає змогу виявити взаємозв'язки інституційного розвитку та економічного зростання, зрозуміти логіку сучасних процесів в економіці країни, виявити її основні тренди розвитку та базові елементи, що на неї чинять найбільший вплив. Саме наявність цілісної та стрункої теорії, яка пояснює сучасні фінансово-економічні процеси дає змогу на основі дослідження інституційної динаміки та управління нею прогнозувати та регулювати фінансово-економічний розвиток та економічне зростання з врахуванням соціально-економічних, організаційних, фінансових, інноваційних, технологічних та інших чинників.

В ринкових умовах, які характеризуються невизначеністю та динамічністю, як кожне підприємство, так і органи влади мають адекватно оцінювати власні можливості розвитку та ефективно розпоряджатися наявними фінансовими ресурсами. Ринкові трансформації в національному і світовому вимірах відображають посилення фінансової глобалізації та активізацію переміщення фінансових ресурсів у різних формах, що, у свою чергу, посилює значення фінансового потенціалу у реалізації стратегічних цілей економічних суб'єктів і країни в цілому. Теоретичне підґрунтя розглянутої проблеми пов'язано і з відсутністю чіткого алгоритму створення Стратегії сталого розвитку в Україні, необхідність якої давно визнана на законодавчому рівні, проте в реальному житті існує ряд проблем щодо практичних кроків в напрямку реалізації. Це визначає актуальність та необхідність подальших наукових досліджень фінансового потенціалу та його ролі у забезпеченні гармонійного розвитку країни. Саме на вирішення окремих проблем гармонізації та мінімізації ризиків, пов'язаних з негативними тенденціям на світових фінансових ринках та удосконалення вітчизняної фінансової та податкової системи направлені дослідження 8, 9, 12, 14 розділів.

Національна економіка є складною системою, що являє собою сукупність взаємозв'язаних сфер, галузей і секторів народного господарства. Сучасний стан економіки України характеризується суттєвими диспропорціями в галузевій структурі суспільного виробництва, зокрема, втратою конкурентних позицій підприємств на галузевих ринках, зменшення частки наукоємної промислової продукції тощо. Забезпечення

конкурентоспроможності економіки України неможливе без виробництва біопалива, реконструкції і технічного переоснащення у сфері теплопостачання, виробництва нових та імпортозамінюючих видів комп'ютерів, розвитку інформаційних технологій, реконструкції і технічного переоснащення у сфері транспортної інфраструктури, будівництва курортно-рекреаційних об'єктів та об'єктів туристичної інфраструктури, підвищення питомої ваги високотехнологічних галузей, нанотехнологій та ін. Тому саме у 3, 4, 10, 13, 15 розділах узагальнено підходи до визначення стратегічних пріоритетів розвитку окремих галузей економіки.

Ринкова економіка базується на «трьох китах»: правовій системі, ринковій інфраструктурі і підприємництві. Як свідчить міжнародний досвід, важливою складовою конкурентоспроможності національної економіки є підприємництво. В умовах ринкової трансформації економіки України розвиток підприємництва є основою економічного та соціального розвитку, вирішення соціальних проблем, подолання бідності та забезпечення високого рівня життя громадян. З моменту здобуття Україною незалежності відбувалося становлення підприємництва. Однак, порівняно з розвиненими країнами рівень підприємницької діяльності є недостатнім і потребує суттєвого поліпшення. Потенціал підприємництва не може реалізуватися повною мірою через несприятливі економічні і правові умови його ведення. Основною задачею при цьому є визначення основних проблем та шляхів їх вирішення. Тому саме у 5, 6, 7, 17 розділах здійснено спробу визначити основні напрямки удосконалення методичних і організаційних засад діяльності підприємницьких структур з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду, що сприятиме підвищенню ефективності їх функціонування.

Монографія виконана у рамках тематики науково-дослідних робіт Уманського національного університету садівництва: 0116U003210 «Теоретико-методологічні та прикладні засади соціально-економічного розвитку аграрної сфери економіки України в умовах глобалізації»; 0116U003209 «Методологічні та організаційні аспекти досліджень у галузі соціальних, гуманітарних та природничих наук в аграрному вищому навчальному закладі».

Монографія розрахована на науковців, спеціалістів з питань розвитку економіки, аспірантів та студентів.

З повагою та найкращими побажаннями!
Ректор Уманського національного
університету садівництва
д.е.н., професор

Непочатенко О.О.

РОЗДІЛ 1. ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

Однією з актуальних проблем сьогодення в Україні, як і у світі в цілому, є недостатнє фінансування природоохоронних заходів. В умовах фінансово-економічної кризи ситуація лише загострюється, оскільки державні витрати на потреби охорони природного середовища скорочуються. Наразі, внаслідок складної екологічної ситуації, що склалася в Україні, доцільним є посилення заходів еколого-економічного регулювання, в тому числі за допомогою використання екологічного оподаткування. Тому вироблення необхідних теоретичних і практичних знань в даній сфері є надзвичайно актуальним.

Питанням дослідження існуючих проблем навколишнього природного середовища та пошуком напрямів покращення екологічного оподаткування в умовах податкової системи України займалися В. Андрущенко, Е. Коваленко-Канонішена, Н. Новицька, В. Тарасова, Т. Шульга, Є Яцішин. Наголошували на важливості екологічного оподаткування у сучасному суспільстві М. Moore, W. Richard, P. Eskin та інші.

Водночас у сучасних екологічних системах екологічне оподаткування є одним з найефективніших і найгнучкіших інструментів регулювання навантаження на екологічне середовище. При цьому характерною особливістю таких податків є їх низька фіскальна ефективність, що пояснюється та компенсується зростанням економічної ефективності за рахунок покращення еколого-економічної ситуації.

Екологічну ситуацію можна врегульовувати за допомогою роз'яснень, соціальної реклами та багатьох інших інструментів. І серед них доволі дієвим є запровадження ефективної системи екологічного оподаткування. Вперше ідею застосування екологічного податку, як карального засобу для забруднювачів довкілля, висловив у 1920-х рр. економіст А. Пігу. При цьому вчений зазначав, що кошти, зібрані таким чином, можуть спрямовуватися на природоохоронну діяльність.

Першими ідею екологічного оподаткування застосовували у 80-і рр. XX ст. скандинавські країни, а Україна долучилася до екоруху лише у 1992 р., тобто з набуттям незалежності. Однак фіскальна ефективність екологічних податків в умовах вітчизняної податкової системи залишається вкрай низькою і, відповідно, кардинального впливу на зміну екологічної ситуації не слід очікувати.

Звертаючи увагу на зарубіжний досвід, слід зауважити, що наразі у Європі не існує єдиної уніфікованої системи екологічних платежів, а тому екологічних податків у ЄС належать такі групи платежів:

- енергетичні податки – податки на енергетичні продукти, в тому числі на вугілля, нафтопродукти, газ, електроенергію, паливо тощо;

- транспортні податки – платежі за ввезення, експлуатацію, утилізацію транспортних засобів, з їх продажів та перепродажів;
- податки на забруднення навколишнього природного середовища – платежі за безпосередню емісію забруднювальних речовин у повітря, скиди у водні об'єкти, шумове забруднення;
- податки за користування природними ресурсами – за видобування корисних копалин, забір води тощо¹.

За основними цілями використання отриманих доходів екологічні податки поділяють на такі види: стимуляційні податки (стимулювання екологічної поведінки природокористувачів); збори на покриття витрат (витрат на відновлення екології та моніторинг і контроль стану довкілля; податки, що підвищують доходи (поповнення державного бюджету)².

Звертаючись до вітчизняного досвіду екологічного оподаткування, бачимо наступне: під поле функціонування екологічного податку потрапляють викиди в атмосферне повітря стаціонарними джерелами; скиди безпосередньо у водні об'єкти; розміщення відходів; утворення радіоактивних відходів; обсяги електричної енергії, виробленої атомними електростанціями. Що ж до транспортного податку чи рентної плати за спеціальне використання та користування природними й енергетичними ресурсами, то вони відносяться до зовсім інших категорій податків і до екологічного не мають відношення³.

Таким чином, маємо значно знівельовану значимість екологічної складової у сфері інтересів держави, а відтак – і брак коштів для проведення спеціальних екологічних заходів і реалізації державних екологічних програм. А, зважаючи на низький рівень фіскальної ефективності екологічного податку, варто замислитися над його реформуванням. Останнє уможлиблюється як за рахунок зміни елементів податку, так і шляхом перегляду складових податкової системи за прикладом європейських держав⁴.

Нова європейська стратегія економічного розвитку «Європа 2020: стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання» значну увагу приділяє втіленню в життя ідеї більш раціонального використання природних ресурсів, покращенню

¹ Яцишін Є. Екологічне оподаткування: українські реалії та європейська практика. *Юридична газета online*. № 23 (625). URL: <https://yur-gazeta.com/publications/practice/ekologichne-pravoturistichne-pravo/ekologichne-opodatкування-ukrayinski-realiyi-ta-evropeyska-praktika.htm%D0%A11> (дата звернення 18.06.2021)

² Paul Ekins. Theory and Practice of Environmental Taxation. URL: <http://www.greentaxreport.co.uk/readchapteronline/11-theory-and-practice-of-environmental-taxation?showall=1> (дата звернення 10.05.2021)

³ Податковий кодекс України: закон України № 2755 від 02.12.2010 зі змінами та доповненнями. Офіційний портал «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 03.04.2021)

⁴ Качковецька К.В. Роль екологічного оподаткування у розвитку національної економіки України. *Актуальні питання економічного розвитку в сучасних умовах: збірник наукових праць за матеріалами V Усеукраїнської науково-практичної конференції*. Херсон, 26-27 березня 2020 р. / Упоряд. Т.Казакова. Херсон, книжкове вид-во ФОП Вишемирський В.С., 2020. С. 35–36,

екологічної ситуації, розробці нових екологічно чистих технологій. Згідно з єдиною екологічною стратегією, яка розрахована до 2020 р. і дістала назву «Стратегія 20–20–20», планується на 20 % скоротити викиди парникових газів (від рівня 1990 р.), довести до 20 % частку виробництва енергії за рахунок відновлювальних джерел енергії, а загальні енерговитрати країн – членів ЄС мають скоротитися на 20 %⁵.

Загалом розвиток сучасної держави неможливий без визначення кола пріоритетів і засобів та інструментів їх досягнення. Однак сучасна світова спільнота вже визначилася з переліком першочергових завдань, активна робота з досягнення яких визначає кожну окрему державу як свідомого й успішного члена новітнього суспільства. Й одним з таких пріоритетів є всестороння діяльність з відновлення екологічного середовища країни та культивування екологічної культури серед населення.

Наразі «екологізація» – актуальний тренд державницької діяльності. «Екологізація – процес послідовного впровадження нової техніки і технології, нових форм організації виробництва, виконання управлінських та інших рішень, які дають змогу підвищити ефективність використання природних ресурсів з одночасним збереженням природного середовища та його поліпшення на різних рівнях», – так вважає В. Тарасова⁶. Доповнюючи зазначене, вважаємо, що даний процес має провадитися на трьох рівнях: світовому – економіка держав; національному – екологічний підхід і технології у всіх сферах діяльності кожної країни; особистісному – екологічна свідомість громадянина, його ставлення до навколишнього середовища.

При цьому такі важливі складові екологічного простору держави, як лісові та земельні ресурси, водні об'єкти, повітряний простір, використання надр регулюються окремими кодексами. З позиції оподаткування, то за акумулювання коштів на відтворення та відновлення зазначених ресурсів відповідають рентні платежі (за користування надрами для видобування корисних копалин, за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин, за спеціальне використання води, за спеціальне використання лісових ресурсів). Окремо земельним податком оподатковуються земельні ресурси⁷.

Звертаючись до вітчизняного досвіду, слід зазначити, що всі вище охарактеризовані платежі певним чином присутні у податковій системі України. Однак не всі вони підпадають під категорію екологічних. Так,

⁵ Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. Communication from the Commission. European Commission. Brussels, 2010, 03 March. 32 p.

⁶ Тарасова В.В. Екологізація економіки та екологічність виробництва в Україні. Офіційний сайт Громадської організації «Зелений світ – Друзі Землі». 2019. 11.11. URL: <http://zsfoe.org/?p=4045> (дата звернення 18.03.2021)

⁷ Барабаш Л.В., Качковецька К.В. Проблеми провадження екологічного оподаткування в Україні. *Економіка, фінанси, управління: наукові підходи та практика реалізації*: зб. матеріалів здобувачів вищої освіти і молодих вчених III Всеукр. наук. – практ. конф. / за ред. Танклевської Н.С. Херсон : ХДАУ, 2020. С. 14–15, с. 14

енергетичні об'єкти оподатковуються акцизним податком; транспортний податок набув характеристик податку на розкіш; видобування корисних копалин, використання води тощо відноситься до рентної плати. Тож у чистому вигляді екологічними залишилися лише платежі, пов'язані з забрудненням навколишнього середовища: скидами у водні об'єкти, викидами в атмосферне повітря, розміщення радіоактивних відходів. До того ж платниками зазначених платежів є в переважній більшості юридичні особи, тоді як значну шкоду екології наносять і фізичні.

Загалом, за думкою С. Сучек, «... Очевидним є факт наявності в Україні системи екологічного оподаткування в її початковій фазі. Для чинного уряду такий стан речей є досить виправданим, адже усталену сформовану систему значно важче реформувати, натомість створення чіткого продуманого механізму практично з «нуля» викличе в населення та бізнес-сектору більш позитивну, аніж негативну реакцію, але це можливо виключно за умови мудрого, поступового підходу»⁸.

Екологічне оподаткування є методом інтерналізації негативних екстерналій і діє в напрямі відновлення ринкової рівноваги на рівні, що забезпечує оптимальне виробництво і споживання благ, досягнення суспільно ефективного рівня забруднення навколишнього природного середовища, а також стимулювання підприємств до фінансування природоохоронних витрат на суспільно ефективному рівні⁹.

Україна в процесі розв'язання екологічних проблем із допомогою податкового регулювання може забезпечити економічні стимули для забруднювачів – стимулювати їх до нововведень та інвестицій у відновлювані джерела енергії й альтернативні види палива; ефективне використання паливноенергетичних ресурсів, реалізацію заходів енергозбереження; збільшення частки відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива в енергетичному балансі країни; коригування споживчого попиту на екологічно «чисті» й «шкідливі» товари, їх пропозиції з боку виробників; ефективне використання природних ресурсів; фінансування природоохоронних фондів тощо¹⁰.

Наукові співробітники Міжнародного центру з податків і розвитку (The International Centre for Tax and Development (ICTD)) М. Мур та У. Причард, досліджуючи вектори розвитку на постпандемічну перспективу податкової політики держав, що розвиваються, зосереджують увагу на таких перспективах:

⁸ Сучек С. Екологічне оподаткування: європейський досвід та перспективи його застосування в українських реаліях. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2018. № 3. С. 85–93., с. 91

⁹ Новицька Н.В. Особливості застосування екологічних податків у сучасних податкових системах. *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. 2014. № 1(64). С. 238–245, с. 239.

¹⁰ Сучек С. Екологічне оподаткування: європейський досвід та перспективи його застосування в українських реаліях. *Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*. 2018. № 3. С. 85–93., с. 91

впровадження або активізація оподаткування багатства; відновлення (у державах, де було скасовано) оподаткування спадщини; підвищення ставок податку на нерухомість; запровадження оподаткування технологічних онлайн платформ; посилення ролі екологічних податків і відповідальності за ними; встановлення обмежень на вирахування з податкової бази для корпорацій; впровадження прозорих податкових пільг для інвесторів¹¹.

Як бачимо, для українського суспільства екологія нині є одним з пріоритетів держави, причому – у загальносвітовому контексті. А тому під екологічним оподаткуванням слід розуміти взаємодію держави та користувачів екологічних ресурсів шляхом використання податкових інструментів з метою акумуляції грошових коштів для подальшого їх спрямування на відновлення та збалансування навколишнього середовища. І з даної позиції необхідне нагальне реформування системи екологічного оподаткування зі створенням оригінальної національної моделі.

Екологічні податки, що застосовуються у світі, відповідно до бази оподаткування, можна поділити на дві великі групи: податки за забруднення; податки на продукт. Податки за забруднення є платежами за кожну фізичну одиницю забруднення, що потрапляє у довкілля. Наприклад, в Україні стягується плата за кожну тону відходів, що захоронюється на сміттєзвалищах (полігонах твердих побутових відходів).

При цьому враховуються не лише маса, але й інші характеристики відходів – небезпечність відходів, характер розташування та обладнання полігону твердих побутових відходів тощо. Податками на продукт називають податки, що стягуються з одиниці готової продукції, яка на одному з етапів свого життєвого циклу призводить до забруднення довкілля. Податки на продукт стягуються з автомобільних шин, батарейок та акумуляторів, миючих засобів, пластикової упаковки та багатьох інших товарів¹².

Уперше категорія «екологічний податок» у вітчизняному податковому середовищі знайшла своє закріплення в Законі України «Про систему оподаткування»¹³ від 25 червня 1991 р. В ньому, зокрема, визначалося, що екологічний податок сплачують усі підприємства, об'єднання і організації та громадяни, які завдають шкоди навколишньому природному середовищу та погіршують якість природних ресурсів (ст. 18). Цей податок законом був віднесений до загальнодержавних. Його запровадження законодавець пов'язував з результатами антропогенної діяльності суб'єктів природокористування. Наявність заподіяної шкоди довкіллю, наприклад, як

¹¹ Moore, M., Prichard, W. How should we tax after the pandemic? International Centre for Tax and Development. Tuesday, 26 May 2020. URL: <https://www.ictd.ac/blog/how-tax-after-pandemic-covid/> (дата звернення 01.09.2020)

¹² Галушкіна Т.П., Кравцова Л.А. Формування інституту екологічних податків в Україні. *Економічні інновації*: Зб. наук. пр. Одеса: ІПРЕД НАН України, 2011. Вип. 44. С. 57–65, с. 57–58

¹³ Про систему оподаткування: закон України від 25 червня 1991 р. Відомості Верховної Ради УРСР. 1991. № 39. С т. 510.

наслідок його забруднення та погіршення якості природних ресурсів згідно із законом обумовлювала обов'язок сплати екологічного податку. Отже, цей податок фактично носив компенсаційний характер. В законі підкреслювалось, що нормативи плати за забруднення навколишнього природного середовища та погіршення якості природних ресурсів і порядок її обчислення визначаються Кабінетом Міністрів Української РСР. Кошти від сплати цього податку мали зараховувати у позабюджетні фонди охорони навколишнього природного середовища місцевих Рад народних депутатів.

З прийняттям другої редакції Закону від 2 лютого 1994 р.¹⁴ екологічний податок був замінений на категорію «плата за забруднення навколишнього природного середовища». При цьому всі положення щодо встановлення основних елементів правового механізму даної плати, регулювались не спеціальним податковим законом, а законом екологічного спрямування – «Про охорону навколишнього природного середовища»¹⁵. Слід зазначити, що названий закон, називаючи плату за забруднення навколишнього природного середовища «збором», закріплював положення про те, що цей збір встановлюється на основі фактичних обсягів викидів, лімітів скидів забруднюючих речовин у навколишнє природне середовище і розміщення відходів. Окрім того, цей закон в якості самостійних елементів економічного механізму забезпечення охорони навколишнього природного середовища передбачав збір за спеціальне використання природних ресурсів та збір за погіршення якості природних ресурсів¹⁶.

Третя редакція Закону України «Про систему оподаткування»¹⁷ від 18 лютого 1997 р., зберігаючи наступництво в основних положеннях, вносила певні зміни щодо розглядуваного платежу, який отримав назву – «Збір за забруднення навколишнього природного середовища». Як і в попередньому випадку, основні положення врегульовувалися екологічним законодавством. Наприклад, в ст. 44 6 7 ІБМ 2307-1745 Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» закріплювалося, що порядок встановлення нормативів збору і його стягнення визначається Кабінетом Міністрів України. Таким залишалося правове регулювання екологічного оподаткування до прийняття і введення в дію з 1 січня 2011 року Податкового кодексу України¹⁸, яким було запроваджено екологічний податок.

¹⁴ Про систему оподаткування: закон України в ред. від 2 лютого 1994 р. Відомості Верховної Ради України. 1994. № 21. Ст. 130

¹⁵ Про охорону навколишнього природного середовища: закон України від 25.06.1991 р. Відомості Верховної Ради України. 1991. № 41. Ст. 546.

¹⁶ Шульга Т.М. Становлення і розвиток екологічного оподаткування в Україні. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Сер.: Юриспруденція. 2013. № 6–3, том 2. С. 67–69.

¹⁷ Про систему оподаткування: закон України в ред. від 18 лютого 1997 р. Відомості Верховної Ради України. 1997. № 16. Ст. 119

¹⁸ Податковий кодекс України: закон України № 2755 від 02.12.2010 зі змінами та доповненнями. Офіційний портал «Законодавство України». URL:

Дещо змінювався й уточнювався і об'єкт оподаткування – від викидів і скидів забруднюючих речовин у природне середовище та розміщення відходів до чіткого виділення п'яти об'єктів оподаткування у сучасних умовах, які включають утворення радіоактивних відходів та вироблення електричної енергії атомними електростанціями.

За цей період змінювалися також інші умови оподаткування: розміри лімітів та нормативів, ставки податку, порядок і органи їх встановлення, спрямування та використання коштів від сплати екологічного податку тощо.

Основні тенденції розвитку екологічного оподаткування на мікрорівні – поступове ускладнення адміністрування податку, зміна дозвільної та ліцензійної системи. Ставки екологічного податку протягом усього періоду його існування постійно зростають. Так, за даними офісу великих платників податків Державної фіскальної служби України з 1 січня 2018 року ставки екологічного податку збільшені на 11,2 % порівняно з діючими у 2017 році¹⁹.

На макрорівні важливим аспектом у сфері екологічного оподаткування є розподіл коштів між рівнями бюджетної системи та напрями їх витрачання. Протягом усього періоду існування екологічного податку та попередніх плати і збору за забруднення навколишнього природного середовища постійно змінювалися пропорції розподілу надходжень податку між бюджетами та нормативно-правова база, яка їх визначає²⁰.

Загалом існувала тенденція до децентралізації надходжень екологічного податку з постійними намаганнями централізувати такі кошти. Зокрема, до 2009 року 70% надходжень від екологічного оподаткування спрямовувалося до місцевих бюджетів, проте у 2006 та 2007 роках Законом України «Про державний бюджет» на відповідний рік встановлювалися інші пропорції розподілу цих коштів: 65% коштів спрямовується до Державного бюджету України замість 30%, визначених екологічним законодавством. У 2008 році такі зміни були визнані неконституційними. Також важлива у цьому контексті подія відбулася у 2009 році – збір за забруднення навколишнього природного середовища встановлюється також за утворення та тимчасове зберігання радіоактивних відходів, і ця частина коштів спрямовується до Державного бюджету України повністю при незмінних пропорціях спрямування решти коштів від збору.

З 1998 року кошти від екологічного оподаткування направлялися до Державного фонду охорони навколишнього природного середовища у складі державного бюджету і відповідні фонди місцевих бюджетів.

У 2009 році з'являється Державний фонд поводження з радіоактивними відходами у складі державного бюджету, до якого спрямовується повністю

<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення 03.04.2020)

¹⁹ ДФС розповіла, як зросли ставки екологічного податку – 2018. Міністерство Фінансів. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2018/01/12/31870290> (дата звернення 06.04.2020).

²⁰ Канонішена-Коваленко К. Екологічний податок від А до Я. Київ: Фондація «Відкрите Суспільство», 2017. 108 с., с. 5–6

частина коштів від сплати збору за забруднення навколишнього природного середовища, що стосується утворення та тимчасового зберігання радіоактивних відходів.

З прийняттям Податкового та пізніше Бюджетного кодексу спрямування коштів від екологічного оподаткування постійно змінювалось. Така нестабільність стосувалася пропорцій розподілу надходжень між бюджетами, фондів бюджетів, а також невідповідністю між відповідними положеннями кодексів та фактичного розподілу коштів, яке відбувалося відповідно до Закону України «Про державний бюджет» на відповідний рік (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка розподілу сум сплаченого екологічного податку (збору за забруднення навколишнього середовища) у 1998–2019 рр., %²¹

У 2011–2013 роках надходження від екологічного оподаткування зараховувались до спеціального фонду бюджетів, у 2014 р. за рахунок змін, внесених Законом України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» частина коштів була спрямована до загального фонду Державного бюджету, що суперечило нормам Бюджетного кодексу.

У 2015 році була безпрецедентна ситуація з розподілу надходжень екологічного податку: усі кошти (крім частини, що стосується радіоактивних відходів) спрямовувались до загального фонду Державного та місцевих бюджетів, отже екологічний податок повністю втратив компенсаційну роль.

У 2016 році були змінені пропорції розподілу та фонди спрямування коштів від сплати екологічного податку. У 2017 та 2018 змінювалися пропорції розподілу, причому Законом України «Про державний бюджет України на 2018 рік» знову передбачено такий розподіл коштів від екологічного податку, що стягується за утворення та тимчасове зберігання радіоактивних відходів, що суперечить Бюджетному кодексу (зміст спрямування повної суми до спеціального фонду, кошти розподіляються між спеціальним та загальним фондами державного бюджету 50/50%).

Отже, з 2012 року пропорції розподілу коштів від екологічного податку та фонди його спрямування змінювалися кожного року, при чому, у деяких роках такі зміни були кардинальними. У наслідок цього екологічний податок не міг

²¹ Міністерство фінансів України. Офіційний сайт. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 07.05.2020)

виконувати своїх функцій у повному обсязі через нецільове спрямування надходжень від нього, а бюджетне планування щодо доходів від екологічного податку та видатків на природоохоронні заходи не могло ефективно здійснюватися на середньо- та довгострокову перспективу²².

Ще однією категорією платежів, які можна віднести до екологічних, є рентна плата. Даний вид платежів з фіскальної позиції повинен: сприяти раціональному використанню природних ресурсів та покращенню стану довкілля; забезпечувати стабільні надходження до державного бюджету; спонукати до акумулювання коштів, необхідних для відновлення природоресурсного потенціалу; спонукати до вирівнювання умов господарювання ресурсодобувних підприємств шляхом вилучення на користь держави надприбутків, одержаних унаслідок кращих природних умов господарювання та вищої якості родовищ²³.

У податковій системі України рентні платежі характеризуються відносно низькими доходами. Як і екологічний податок, рентні платежі розподіляються між бюджетами місцевого самоврядування та державним бюджетом, хоча в даному випадку прослідковується чітка тенденція до централізації сум акумульованих коштів (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка Розподілу сум рентної плати між бюджетами різних рівнів у 2015–2019 рр., %^{24 25 26 27 28}

²² Канонішена-Коваленко К. Екологічний податок від А до Я. Київ: Фондація «Відкрите Суспільство», 2017. 108 с., с. 6–7

²³ Соколовська А. М. Основи теорії податків : навч. посіб. К. : Кондор, 2010. С. 236–237.

²⁴ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2019 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.09.2020)

²⁵ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2018 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.08.2020)

²⁶ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2017 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 04.08.2020)

²⁷ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2016 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

Протягом досліджуваного періоду тенденція розподілу сум сплаченої рентної плати в цілому не змінювалася, хоча відзначається незначна тенденція збільшення обсягів плати, що спрямовуються до бюджетів органів місцевого самоврядування. У Податковому кодексі України визначено сутність екологічного податку та рентної плати й основних їх характеристик. Розподіл коштів від екологічного податку та від рентної плати між бюджетами наразі визначається Бюджетним кодексом України.

Екологічний податок, як і рентна плата, відносяться до загальнодержавних податків, отже є обов'язковим до сплати на усій території України. проте екологічний податок справляється з фактичних обсягів викидів у атмосферне повітря, скидів у водні об'єкти забруднюючих речовин, розміщення відходів, фактичного обсягу радіоактивних відходів, що тимчасово зберігаються їх виробниками, фактичного обсягу утворених радіоактивних відходів та з фактичного обсягу радіоактивних відходів, накопичених до 1 квітня 2009 р.

Об'єктами оподаткування екологічним податком є: 1. Обсяги та види забруднюючих речовин, які викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами. 2. Обсяги та види забруднюючих речовин, які скидаються безпосередньо у водні об'єкти. 3. Обсяги та види (класи) розміщених відходів, крім обсягів та видів (класів) відходів як вторинної сировини, що розміщуються на власних територіях (об'єктах) суб'єктів господарювання. 4. Обсяги електричної енергії, виробленої експлуатуючими організаціями ядерних установок (атомних електростанцій). 5. Обсяги та категорія радіоактивних відходів, що утворюються внаслідок діяльності суб'єктів господарювання та тимчасово зберігаються їх виробниками понад установлений особливими умовами ліцензії строк.

Відтак, відповідно до змін законодавчих норм, змінювалися й обсяги надходжень екологічних платежів (рис. 3).

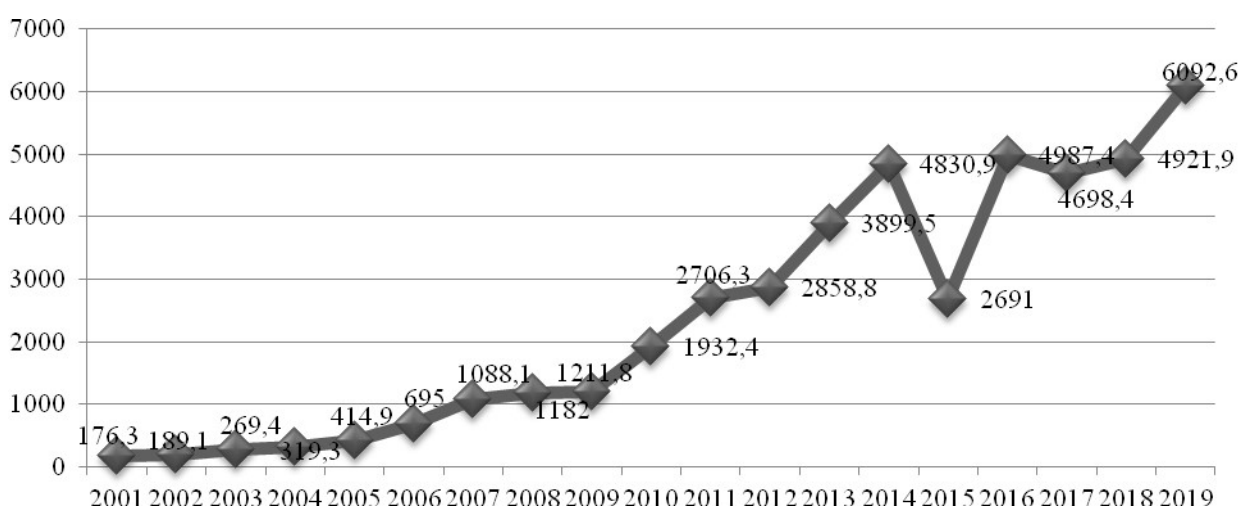


Рис. 3. Динаміка обсягів надходження екологічних платежів до

²⁸ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2015 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

Зведеного бюджету України у 2001–2019 рр., млн. грн.^{29 30 31 32}

Якщо під час провадження господарської діяльності здійснюються різні види забруднення навколишнього природного середовища та/або забруднення різними видами забруднюючих речовин, суб'єкт господарювання зобов'язаний визначати суму податку окремо за кожним видом забруднення та/або за кожним видом забруднюючої речовини.

Нанесення шкоди лісовим ресурсам, водним об'єктам, надрам, використання радіочастотного ресурсу, оподатковуються рентною платою також окремо (рис. 4).

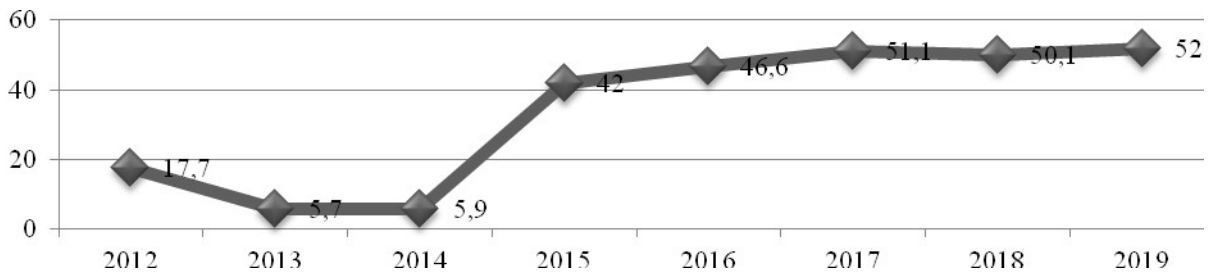


Рис. 4. Динаміка надходжень рентної плати до Зведеного бюджету України у 2012–2019 рр., млрд грн.^{33 34 35 36 37}

Надходження рентної плати протягом досліджуваного періоду (рис. 4) характеризуються висхідними тенденціями: загальне зростання склало 34,3

²⁹ Бюджет України 2014: статистичний збірник. Відділ статистики державних фінансів Управління аналізу бюджету та макроекономічних показників Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України. Київ, 2015. 307с.

³⁰ Бюджет України 2017: статистичний збірник. Відділ статистики державних фінансів Управління аналізу бюджету та макроекономічних показників Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України. Київ, 2018. 307с.

³¹ Бюджет України 2019: статистичний збірник. Відділ статистики державних фінансів Управління аналізу бюджету та макроекономічних показників Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України. Київ, 2020. 297с

³² Міністерство фінансів України. Офіційний сайт. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 07.05.2020)

³³ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2019 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.09.2020)

³⁴ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2018 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.08.2020)

³⁵ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2017 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 04.08.2020)

³⁶ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2016 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

³⁷ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2015 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

млрд грн.. При цьому стрімке збільшення обсягів сплаченої рентної плати у 2015 р. зумовлене підвищенням ставок платежів.

І екологічний податок, і рентна плата обчислюються та сплачуються за податковий (звітний) квартал. Платники повинні подавати податкову декларацію протягом 40 календарних днів з останнього календарного дня звітного кварталу до контролюючих органів. Сплата проводиться протягом 10 календарних днів з останнього дня граничного строку подання податкової декларації.

Якщо платник екологічного податку з початку звітної року не планує здійснення викидів, скидів забруднюючих речовин, розміщення відходів, утворення радіоактивних відходів протягом звітної року, він повинен повідомити про це відповідний контролюючий орган за місцем розташування джерел забруднення та скласти заяву про відсутність у нього у звітному році об'єкта обчислення екологічного податку. В іншому разі платник податку зобов'язаний подавати податкові декларації³⁸.

Платники екологічних платежів перераховують суми податку одним платіжним дорученням на рахунки, відкриті в органах, що здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів. Потім такі органи забезпечують розподіл цих коштів між рівнями бюджетної системи у визначеному законодавчо співвідношенні. Кошти від сплати екологічного податку зараховуються до складу доходів бюджету, класифікація яких визначена законодавчо.

Нині екологічна ситуація в Україні перебуває у стані погіршення. Відтак, відповідно до функцій екологічного податку, надходження від його сплати повинні бути джерелом фінансування природоохоронних заходів, а його обсяги мають бути достатніми для реалізації заходів з компенсації шкоди, яку нанесли навколишньому природному середовищу забруднювачі. Таким чином, держава зацікавлена, з одного боку, у максимізації надходжень екологічного податку, оскільки він є одним з джерел доходів бюджету, а з іншого, у мінімізації забруднень, які погіршують стан навколишнього природного середовища.

Наразі надходження від екологічного податку включають суми податку, які були сплачені за наступну діяльність:

1. Викиди забруднюючих речовин в атмосферне повітря стаціонарними джерелами;
2. Скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти;
3. Утворення та поводження з відходами;
4. Поводження з радіоактивними відходами.
5. Інше.

Згідно проведеного дослідження, обсяг забруднюючих речовин, що викидаються в атмосферне повітря стаціонарними джерелами у цілому

³⁸ Галушкіна Т.П., Кравцова Л.А. Формування інституту екологічних податків в Україні. *Економічні інновації*: Зб. наук. пр. Одеса: ІПРЕД НАН України, 2011. Вип. 44. С. 57–65.

демонструє спадну тенденцію, на відміну від пересувних джерел забруднення (рис. 5).

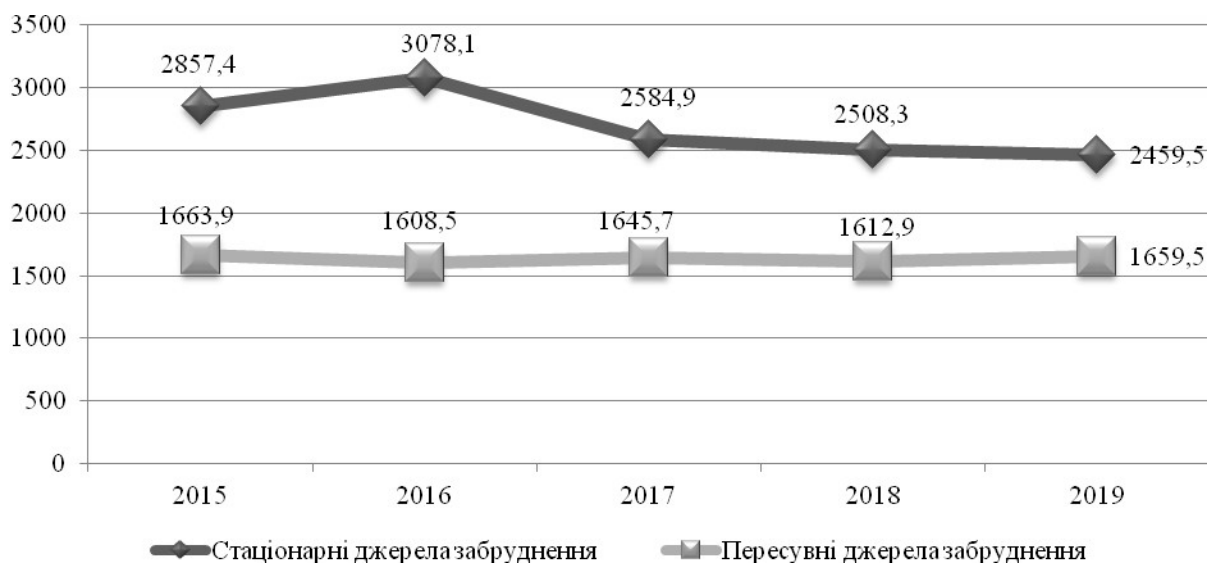


Рис. 5. Динаміка обсягів викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря станіонарними та пересувними джерелами, тис т³⁹

З наведених на рис. 5 даних можемо констатувати зниження обсягів викидів в атмосферне повітря станіонарними джерелами забруднень на 394,9 тис т, у той час як обсяги викидів від станіонарних джерел є відносно сталими. Водночас слід зауважити, що шкідливі видики від пересувних джерел складають понад 65% обсягу викидів станіонарних джерел.

Дана ситуація пояснюється удосконаленням технічних характеристик як станіонарних, так і пересувних джерел забруднень атмосферного повітря. Однак слід зазначити, що платниками екологічного податку є юридичні особи, в той час, як значні обсяги забруднень здійснюються пересувними джерелами, власниками яких є фізичні особи. Проте сплата податку саме фізичними особами є надто мізерною (рис. 6).



³⁹ Довкілля України 2019: статистичний збірник. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/11/Dovk_19.pdf (дата звернення 10.10.2020)

Рис. 6. Динаміка сплати екологічного податку зі стаціонарних джерел забруднення та фізичними особами у 2015–2019 рр., млн грн.^{40 41 42 43 44}

Протягом досліджуваного періоду (рис. 6) відзначається стала тенденція до зростання обсягів сплати екологічного податку, що справляється за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення – з 237,1 млн грн у 2015 р. до 1462,7 млн грн у 2019 р. Водночас суми екологічних платежів, сплачених фізичними особами, зменшилася на 0,007 млн грн. Це доводить необхідність перегляду умов справляння екологічного податку.

Наступним об'єктом дослідження є скиди забруднених зворотних вод у водні об'єкти. Відносно даної категорії здійснюється окрема сплата екологічного податку (рис. 7).



Рис. 7. Динаміка обсягів скидів забруднюючих речовин у водні об'єкти та сплати екологічного податку за них у 2015–2019 рр.^{45 46 47 48 49}

⁴⁰ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2019 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.09.2020)

⁴¹ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2018 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.08.2020)

⁴² Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2017 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 04.08.2020)

⁴³ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2016 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

⁴⁴ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2015 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

⁴⁵ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2019 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.09.2020)

⁴⁶ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2018 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.08.2020)

⁴⁷ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2017 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 04.08.2020)

⁴⁸ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2016 рік».

Динаміка показників, наведених на рис. 7, демонструє спадні тенденції щодо скидів обсягів забруднюючих речовин у водні об'єкти та висхідні показники сплати по даній категорії. Проте сума сплаченого податку є надто низькою, аби суттєво вплинути на екологічну ситуацію у даній сфері: у 2014 р. на 1 м³ скидів припадало 0,003 грн податку, а в 2019 р. – 0,02 грн. На противагу отриманим результатам зауважимо, що на 1 т викидів в атмосферне повітря було сплачено у 2015 р. 81,8 грн, а у 2019 р. – 585,1 грн податку. Таким чином, можемо наголошувати на нераціональному розподілі екологічного податку між об'єктами забруднення.

В Україні також існують значні проблеми, пов'язані з великими обсягами накопичених відходів (рис. 8).

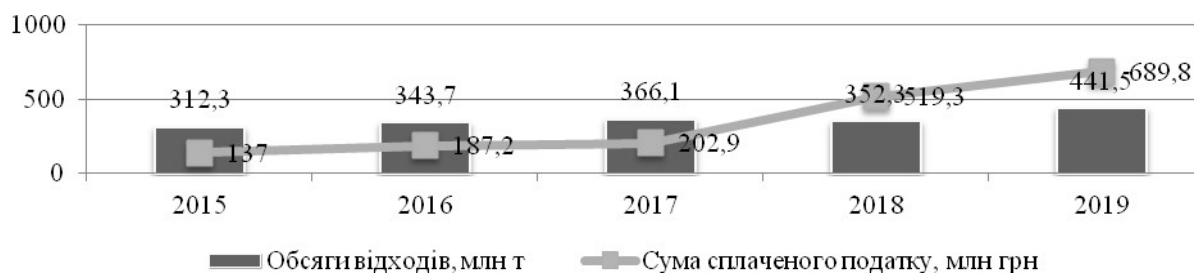


Рис. 8. Динаміка обсягів накопичених відходів і сум сплаченого екологічного податку за даною категорією у 2015–2019 рр. .^{50 51 52 53 54}

Висвітлені на рис. 8 дані засвідчують зростання по обох представлених категоріях. Однак якісний показник оподаткування по даній категорії характеризується не дуже високими даними: якщо у 2015 р. на 1 т накопичених відходів було сплачено 0,44 грн податку, то у 2019 р. – 1,56 грн.

Ще одним об'єктом екологічного оподаткування є утворення та тимчасове розміщення радіоактивних відходів. Їх частка у сукупних надходженнях

Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

⁴⁹ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2015 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

⁵⁰ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2019 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.09.2020)

⁵¹ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2018 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.08.2020)

⁵² Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2017 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 04.08.2020)

⁵³ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2016 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

⁵⁴ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2015 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

екологічного податку коливається у межах 14–26%, проте оскільки ці кошти у повному 10 обсязі спрямовують до державного бюджету, їх частка у надходженнях державного бюджету від екологічного податку досить значна – до 64%.

До складу рентної плати, відповідно до норм Податкового кодексу України, також входить низка платежів:

- рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин;
- рентної плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних з видобуванням корисних копалин;
- рентної плати за користування радіочастотним ресурсом України;
- рентної плати за спеціальне використання води;
- рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів;
- рентної плати за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами аміаку територією України [46].

Однак характерною негативною особливістю рентних платежів є високі ставки. При цьому надвисока рента одночасно збільшує надходження до бюджету, але знижує його доходи в довгостроковій перспективі. І введення стимулюючої єдиної ставки дозволить залучити нові потужні інвестиції [13].

При цьому сума коштів, акумульованих від різних джерел сплати рентної плати, дуже різна (рис. 9).



Рис. 9. Надходження рентної плати до Зведеного бюджету України у розрізі платежів у 2015–2019 рр., млрд грн.^{55 56 57 58 59}

⁵⁵ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2019 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.09.2020)

⁵⁶ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2018 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.08.2020)

⁵⁷ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2017 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 04.08.2020)

Як уже зазначалося вище, найбільша сума надходжень фіксується відносно плати за користування надрами (рис. 9), середній показник якої склав за 2015–2019 рр. на рівні 42,3 млрд грн. При цьому середнє значення рентної плати за спеціальне використання лісових ресурсів становило 1,1 млрд грн.; рентної плати за спеціальне використання води – 1,5 млрд грн.; рентної плати за користування радіочастотним ресурсом України – 2,3 млрд грн.; рентної плати за транспортування – 1,1 млрд грн.

Проведені дослідження демонструють невідповідність завданої довкіллю шкоди сумам сплаченого екологічного податку, кошти від якого повинні спрямовуватися на вирішення екологічних проблем, що свідчить про суттєві недоліки у вітчизняному екологічному оподаткуванні.

Водночас аналіз сучасного стану системи екологічного оподаткування в Україні дають можливість виокремити певні суперечності та узагальнити проблеми її функціонування. Це насамперед:

нівелювання у податкових надходженнях всіх основних інструментів вітчизняної фінансової системи природокористування та природоохоронної діяльності⁶⁰;

наявність значного розриву між проголошеним принципом «забруднювач платить» і нормативами формування екологічного податку, з одного боку, а також обсягами завданих збитків і дійсними витратами на їх відшкодування – з іншого⁶¹;

занижені абсолютні показники нормативів платежів за спеціальне користування природними ресурсами та екологічного податку за забруднення навколишнього природного середовища⁶²;

девальвація платежів за спеціальне користування природними ресурсами і зборів за забруднення навколишнього природного середовища⁶³;

⁵⁸ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2016 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

⁵⁹ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2015 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

⁶⁰ Беседін В.Ф., Островецький В.І. Природно-ресурсна рента, як складова факторного доходу, частка прибутку від фактора виробництва. Економіка України: проблеми розвитку галузей і регіонів: колективна монографія. / Від. ред. В.Ф. Беседін, А.С. Музиченко. К.: НДЕІ, 2008. 400 с.

⁶¹ Гайдучий І.П. Екологічні податки не вирішують екологічні проблеми. *Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*. Серія : Екологія. 2014. № 1140, вип. 11. С. 14–18.

⁶² Голян В.А. Плата за природні ресурси в умовах децентралізації: інвестиційний аспект. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 7. С. 7–16.

⁶³ Прядко В. В., Шилерницький П.І. Рентна політика як складова механізму регулювання природокористування. Актуальні проблеми формування рентної політики в сучасних умовах: Матеріалі міжнар. наук.-практ. конф. м. Київ, 17 травня 2007 р. У трьох частинах / РВПС України НАН України. К.: РВПС України НАН України, 2007. Ч. 1. 256 с.

глибокі розбіжності в граничних податкових ставках щодо нормативів забруднення⁶⁴;

складність, громіздкість розрахунків екологічних і ресурсних платежів, неусталеність системи статистичної звітності, контролю звітних даних природокористувачів, бухгалтерського обліку, обліку надходжень платежів⁶⁵;

недотримання фінансово-правової дисципліни⁶⁶.

Виходячи з проведеного вище дослідження, можна зауважити, що сплата та надходження екологічного податку по його складових здійснюються непропорційно та нерівномірно, чим і пояснюється різна ефективність справляння податкових платежів, а також здійснення витрат, необхідних на провадження підтримки, охорони та покращення екологічної ситуації в державі (рис. 10).

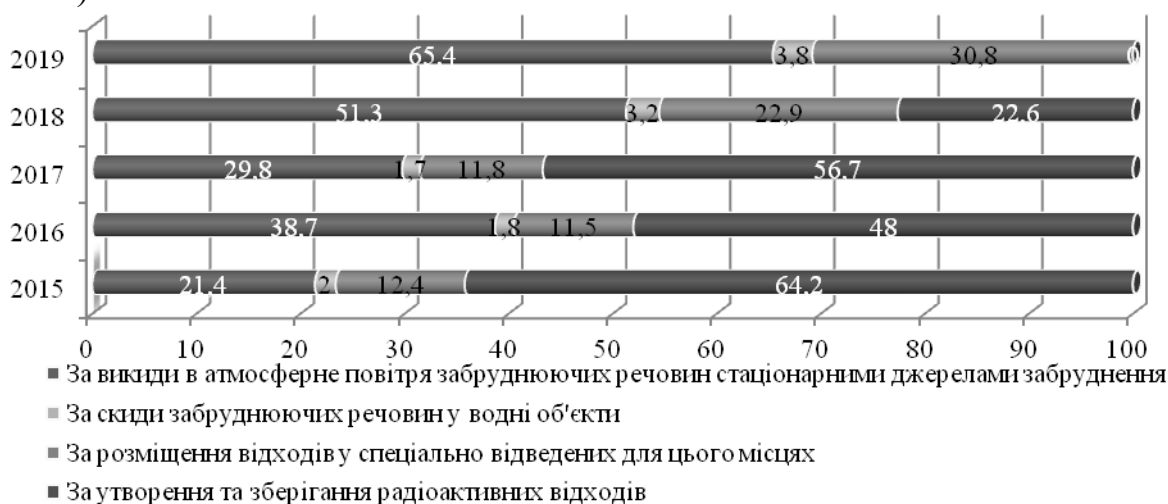


Рис. 10. Структура екологічного податку в Україні у 2015–2019 рр., %

67 68 69 70 71

⁶⁴ Шерстюкова К.Ю. Диференціація платежів за користування надрами як інструмент розподілу і перерозподілу природної ренти. *Вісник Приазовського державного технічного університету*. Серія: Економічні науки: Зб. наук. праць. Маріуполь: ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», 2016. Вип. 32, Т. 1. С. 125–132.

⁶⁵ Витвицький Я.С., Гавдзин Н.О., Метюшоп І.М., Пчілка М.С. Удосконалення економічного механізму рентного регулювання у процесі видобування нафти. «Економіка та управління в нафтогазовому комплексі: актуальні проблеми, реалії та перспектива». Міжнародна науковопрактична конференція присвячена 40-річчю кафедри менеджменту та адміністрування (Тези доповідей). (м. Івано-Франківськ, 21–23 вересня 2016 р). Івано-Франківськ, ІФНТУНГ, 2016. С. 59–63.

⁶⁶ Гораль Л.Т., Перезовова І.В., Спасів Н.Я., Шийко В.І. Формування механізму перерозподілу рентних платежів до бюджетів державного та місцевого рівнів в умовах децентралізації. Звіт про науково-дослідну роботу «Науково-практичні засади управління нафтогазовим комплексом на виконання стратегії сталого розвитку «Україна 2020» Івано-Франківськ, 2017. С. 22–31.

⁶⁷ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2019 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.09.2020)

⁶⁸ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2018 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата

Відповідно до наведеної на рис. 10 структури екологічного податку, найбільша сума фіксується за платежами, що акумулюються за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин, питома вага яких зросла з 21,4% у 2015 р. до 65,4% у 2019 р. Найменшими є обсяги надходжень екологічного податку, отримані внаслідок здійснення скидів забруднюючих речовин у водні об'єкти, що в середньому за досліджуваний період складала 2,5%. У період з 2015 р. по 2018 р. висока питома вага фіксувалася відносно екологічного податку, що сплачувався платниками за утворення та розміщення радіоактивних відходів, проте у 2019 р. дана стаття доходів не існує.

Структура рентної плати також неоднорідна. Як зауважено вище, найбільші обсяги надходжень відзначаються по платі за користування надрами (рис. 11).

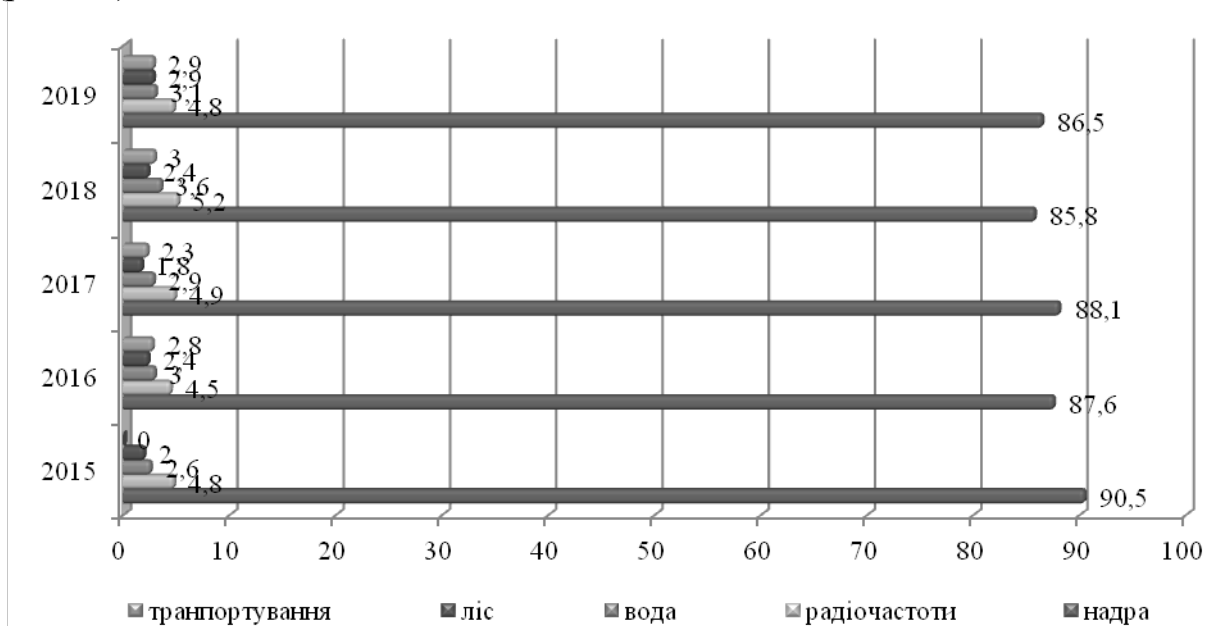


Рис. 11. Структура рентної плати у 2015–2019 рр., % ^{72 73 74 75 76}

звернення 06.08.2020)

⁶⁹ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2017 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 04.08.2020)

⁷⁰ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2016 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

⁷¹ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2015 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

⁷² Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2019 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.09.2020)

⁷³ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2018 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.08.2020)

⁷⁴ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2017 рік».

Екологічним податкам притаманний стимулюючий ефект, а тому вони стягуються з метою зміни поведінки суб'єктів, що завдають шкоди навколишньому середовищу. І, попри те, що у сукупному обсязі за рахунок екологічного податку може бути профінансована значна частина витратів на охорону навколишнього природного середовища, постає питання, наскільки передбачені заходи можуть нівелювати негативний вплив на навколишнє середовище, який здійснюють платники екологічного податку.

Саме тому варто з'ясувати, наскільки кошти від сплати екологічного податку здатні забезпечити фінансування бюджетних витрат, пов'язаних із охороною та покращенням стану навколишнього природного середовища (рис. 12).

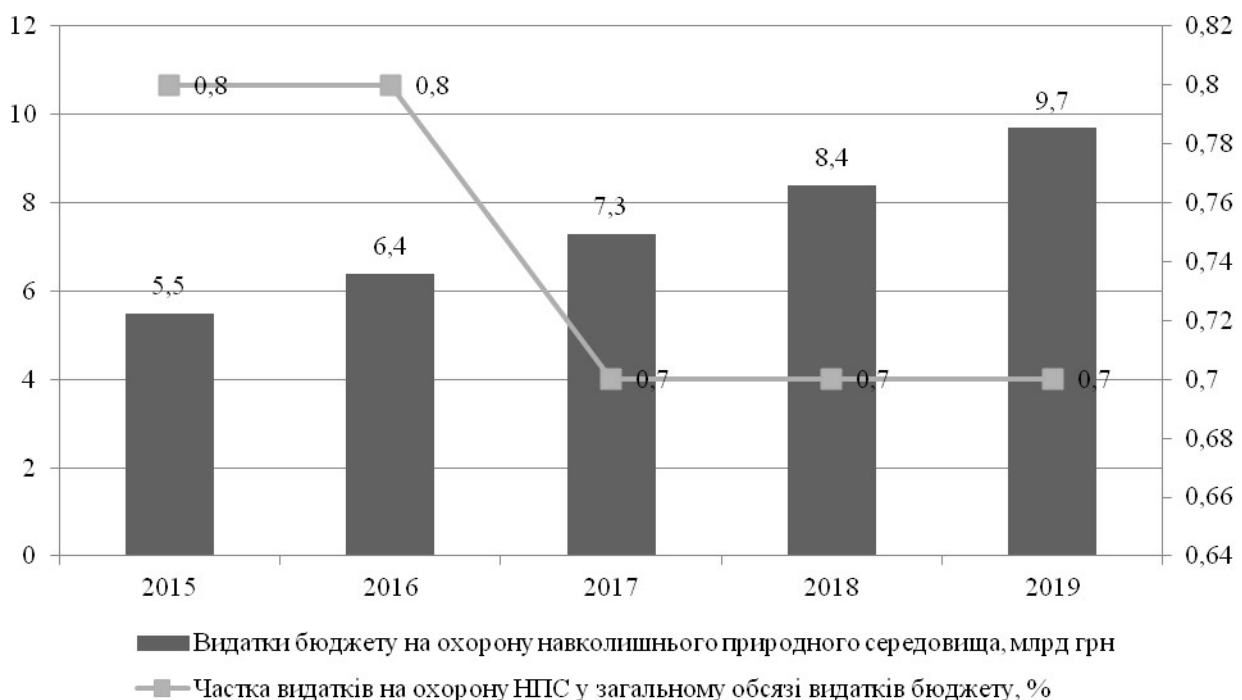


Рис. 12. Динаміка обсягу та частки витратів бюджету на охорону навколишнього природного середовища у 2015–2019 рр.⁷⁷

Незважаючи на те, що видатки бюджету на охорону природного середовища протягом 2015–2019 рр. зросли на 4,2 млрд грн, їхня питома вага у загальній суми витратів бюджету є дуже низькою – 0,7%. Даний факт доводить

Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 04.08.2020)

⁷⁵ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2016 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

⁷⁶ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2015 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

⁷⁷ Довкілля України 2019: статистичний збірник. Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2020/zb/11/Dovk_19.pdf (дата звернення 10.10.2020)

те, що система екологічного оподаткування в Україні потребує суттєвого вдосконалення.

Одним із критеріїв ефективності функціонування податку є його частка у валовому внутрішньому продукті держави, хоча екологічний податок завжди відзначався низьким фіскальним ефектом (рис. 13).

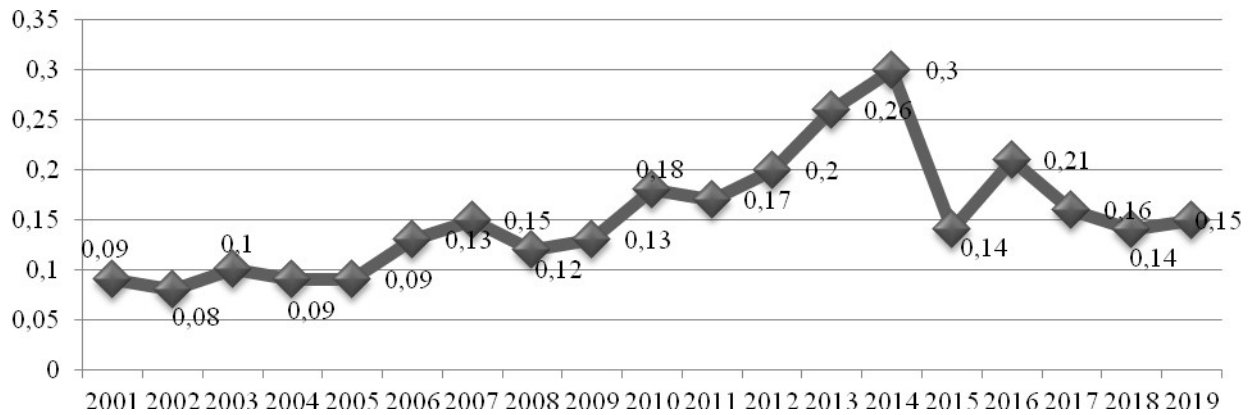


Рис. 13. Питома вага екологічного податку у ВВП України у 2015–2019 рр., %^{78 79 80 81 82}

Протягом наведеного на рис. 13 часового періоду найбільша питома вага екологічного податку у ВВП України спостерігалася у 2014 р. Причому до 2014 р. відзначалися переважно зростаючі тенденції, а після 2015 р. — спадні.

Рентні платежі, хоча, відповідно до податкового законодавства України, і не входять до категорії екологічних, однак мають всі передумови бути зарахованими до них. Однак, як і екологічні, відзначаються незначною фіскальністю (рис. 14).

⁷⁸ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2019 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.09.2020)

⁷⁹ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2018 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 06.08.2020)

⁸⁰ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2017 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 04.08.2020)

⁸¹ Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2016 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

⁸² Річний звіт про виконання Закону України про «Державний Бюджет України за 2015 рік». Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets> (дата звернення 01.08.2020)

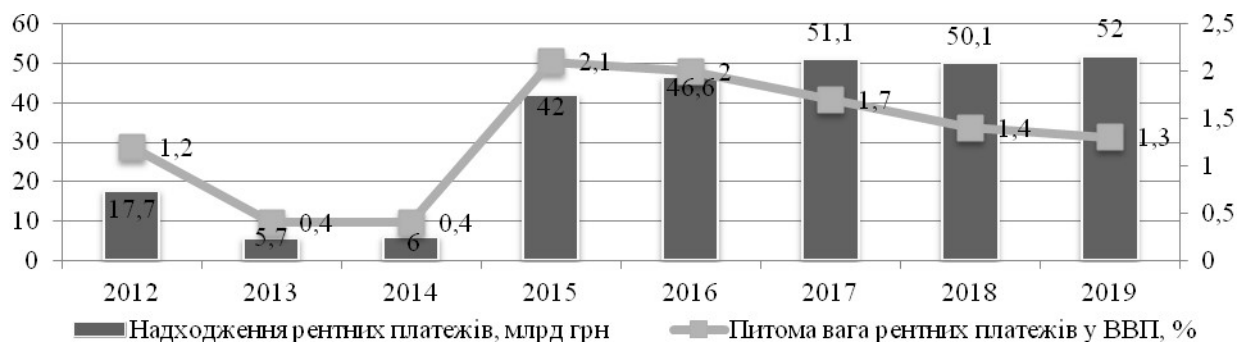


Рис. 14. Показники функціонування рентної плати в Україні у 2015–2019рр.

Виходячи з даних рис. 14, починаючи з 2015 р. питома вага рентних платежів у ВВП України демонструє тенденцію до зниження, тим самим підтверджуючи думку про необхідність їх реформування в напрямі оптимізації.

Як уже зазначалося вище, екологічний податок має незначну питому вагу в ВВП – в середньому 0,19%. Проте, низький фіскальний потенціал властивий екологічним податкам у всіх країнах ЄС. Зокрема, в таких країнах як Португалія, Люксембург, Австрія, Чехія, Швеція, Італія, Словаччина, Іспанія, Болгарія, Литва, Румунія, Фінляндія, Німеччина, Латвія, Великобританія, Норвегія питома вага податків на забруднення та ресурси становить менше 0,1 % ВВП на Мальті, у Франції, Бельгії, Польщі – до 0,2 % ВВП, в Угорщині, Данії, Ірландії, Естонії, Словенії, Ісландії – до 0,5 %, в Норвегії та Хорватії – до 0,7 %⁸³.

Незважаючи на це, екологічний податок є важливою складовою системи екологічних податків і спрямований на зміну деструктивної екологічної поведінки платників податків, нині він не відноситься до впливових факторів дивергенції економічного зростання, навантаження на навколишнє природне середовище та ресурсоспоживання.

Про ефективність оподаткування свідчить і рівень виконання планових показників акумулювання податку (табл. 1).

У 2015–2019 рр. середній рівень виконання показників надходження екологічного податку до Зведеного бюджету України (табл. 1) склав 94,9%. Проте слід відзначити низький рівень фактичної сплати податку у 2015 р., коли відбулися чергові зміни у законодавстві, а також у державі розпочалася економічна криза. Зростання ж суми сплат по екологічному податку у 2019 р. характеризуються скоріше не стільки позитивними тенденціями, скільки зростанням ставок податку.

⁸³ Новицька Н. В. Досвід країн ЄС в сфері податкового стимулювання виробництва і споживання пального з відновлювальних джерел енергії. *Акцизне оподаткування в Україні : реалії сьогодення та перспективи реформування*: зб. матер. наук.-практ. круглого столу, 29 листопада 2013 р. Ірпін: Видавництво Національного університету ДПС України, 2013. 218 с.

Таблиця 1

Виконання планових показників акумулювання екологічного податку до Зведеного бюджету України у 2015–2019 рр.^{84 85 86}

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	Відхилення (+,-) 2019 р. від 2015 р.
Планові надходження, млрд грн.	1495,1	1667,9	1680,3	2335,6	2148,9	+653,8
Фактичні надходження, млрд грн.	1105,4	1619,2	1720,8	2266,0	2238,2	+1132,8
Виконання, %	73,9	97,1	102,4	97,0	104,2	-

Ще одним критерієм фінансової ефективності екологічного податку є його частка у сумі доходів Зведеного бюджету України (рис. 15).

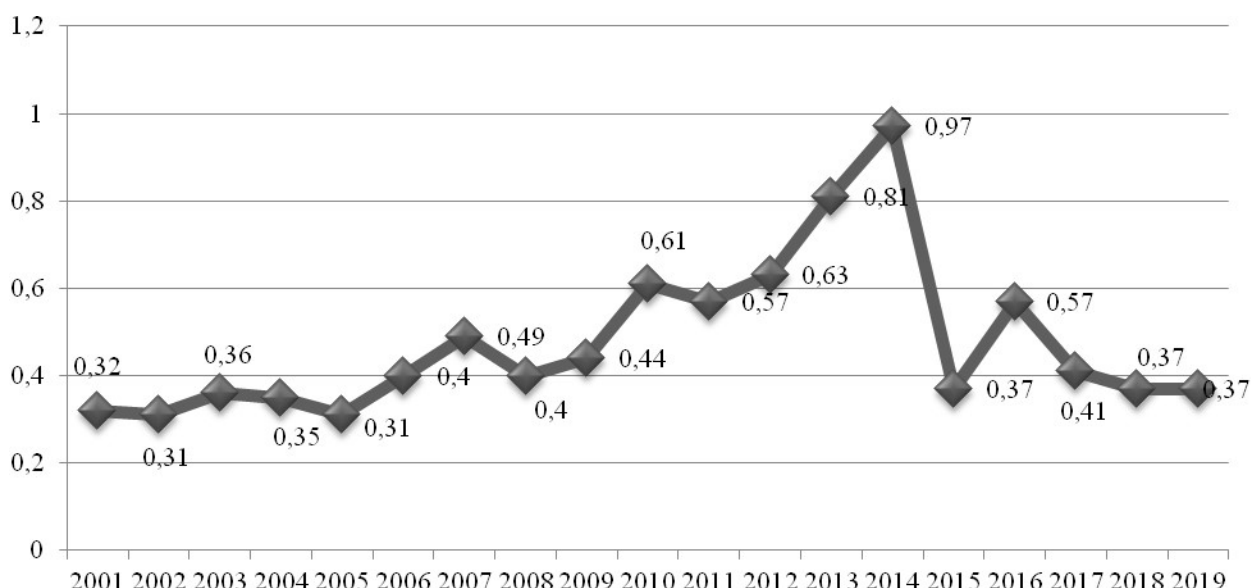


Рис. 15. Питома вага екологічних платежів у доходах Зведеного бюджету України у 2001–2019 рр., %

Динаміка частки екологічних платежів у доходах Зведеного бюджету України (рис. 15) демонструє тенденції, аналогічні відзначеним на рис. 9: у 2014 р. відзначається суттєвий ріст показника, що став наслідком тенденцій, започаткованих у 2001р., а от у 2015–2019 рр. спостерігається зниження рівня показника.

⁸⁴ Бюджет України 2014: статистичний збірник. Відділ статистики державних фінансів Управління аналізу бюджету та макроекономічних показників Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України. Київ, 2015. 307с.

⁸⁵ Бюджет України 2017: статистичний збірник. Відділ статистики державних фінансів Управління аналізу бюджету та макроекономічних показників Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України. Київ, 2018. 307с.

⁸⁶ Бюджет України 2019: статистичний збірник. Відділ статистики державних фінансів Управління аналізу бюджету та макроекономічних показників Департаменту державного бюджету Міністерства фінансів України. Київ, 2020. 297с

В умовах провадження реформи децентралізації, механізм перерозподілу рентних платежів вимагає значного адаптування до нових умов з урахуванням збалансованості інтересів громади та держави⁸⁷. Однак, якщо до рентної плати за користування надрами та за транспортування нафти і нафтопродуктів спостерігається підвищена увага, то інші платежі залишаються поза полем зору дослідників.

Фіскальний потенціал рентних платежів є наразі обмеженим, хоча і доволі потужним у майбутньому, про що свідчить питома вага останніх у доходах Зведеного бюджету України (рис. 16).

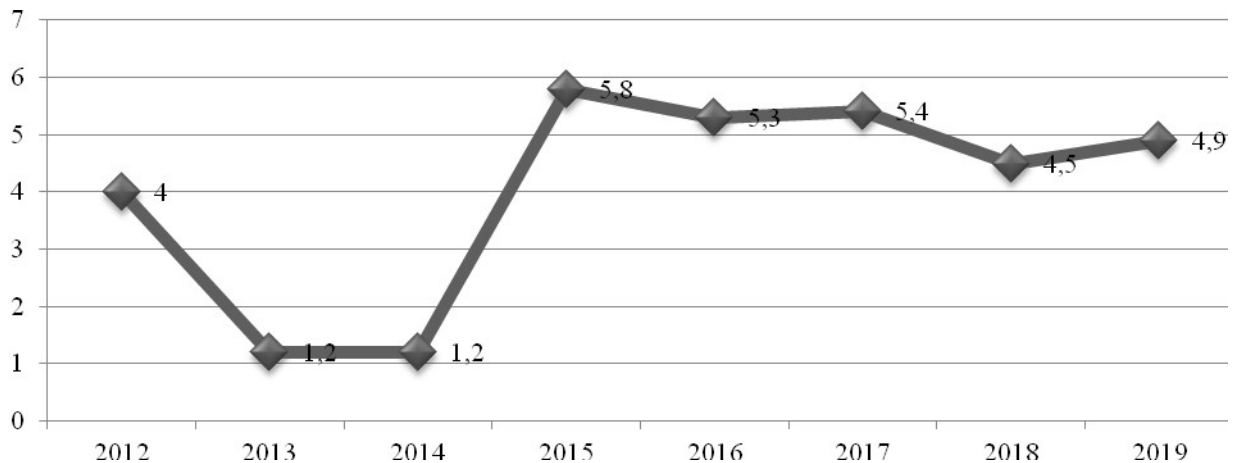


Рис. 16. Динаміка питомої ваги рентної плати у доходах Зведеного бюджету України, %

Фіскальний потенціал рентної плати (рис. 16) залишається невисоким, однак, попри спадні тенденції 2015–2019 рр., коли висвітлений показник знизився з 5,8% до 4,9%, в цілому відзначається його спрямованість до підвищення.

Виходячи з вищенаведеного, можна зробити висновок, що сформована наразі в Україні система екологічного оподаткування є доволі суперечливою та неефективною, а тому потребує подальшого реформування та розвитку, спрямованого на зниження негативного впливу національного господарства на навколишнє природне середовище на засадах сталого розвитку.

Екологічні проблеми перешкоджають розвитку національної економіки, а тому постає необхідність розробки і дієвого впровадження законодавчих, адміністративних та економічних методів регулювання екологічної політики держави в цілому. На період до 2020 р. на законодавчому діяли «Основні засади

⁸⁷ Гораль Л.Т., Перевозова І.В., Спасів Н.Я., Шийко В.І. Формування механізму перерозподілу рентних платежів до бюджетів державного та місцевого рівнів в умовах децентралізації. Звіт про науково-дослідну роботу «Науково-практичні засади управління нафтогазовим комплексом на виконання стратегії сталого розвитку «Україна 2020» Івано-Франківськ, 2017. С. 22–31.

(стратегія) державної екологічної політики України на період до 2020 року», якими було визначено першопричини екологічних проблем в Україні⁸⁸.

Наведений документ виокремлював наступні нагальні проблеми екологічного характеру:

- успадковану структуру економіки з переважаючою часткою ресурсо- та енергоємних галузей, негативний вплив якої був посилений переходом до ринкових умов,

- зношеність основних фондів промислової і транспортної інфраструктури,
- існуюча система державного управління у сфері охорони навколишнього природного середовища, регулювання використання природних ресурсів,

- відсутність чіткого розмежування природоохоронних і господарських функцій,

- недостатня сформованість інститутів громадянського суспільства, слабе розуміння в суспільстві пріоритетів збереження навколишнього природного середовища та переваг сталого розвитку,

- недотримання природоохоронного законодавства.

На жаль, наразі перелік означених екологічних проблем протягом дії програми не зменшився, а навіть розширився. До актуальних для сьогодення питань екологічного характеру, що потребують уваги з боку держави, слід віднести сортування та вивезення сміття, його переробку; забруднення повітря пересувними та стаціонарними об'єктами, зокрема внаслідок використання нафтопродуктів, газу, вугілля й інших енергогенеруючих речовин; масове використання пластику; розміщення радіоактивних відходів; скиди забруднюючих речовин у водні об'єкти.

Окремої уваги заслуговує пропозиція щодо переведення екологічного оподаткування з категорії «податок», особливістю якої є відсутність цільового призначення коштів, у категорію «збір», для якої характерним є використання коштів за призначенням, відповідно до визначених джерел і програм фінансування. Саме на цьому наголошує й Д. Серебрянський, який зауважує: «... досвід країн із розвинутою ринковою економікою переконує, що основною метою екологічних податків (зборів) є не поповнення державного бюджету, а стимулювання платника до позитивного та відповідального ставлення до навколишнього середовища. Отримані при цьому кошти можуть спрямовуватися на стимулювання охорони навколишнього середовища споживачами, розроблення та впровадження безвідходних технологій, утилізацію відходів тощо»⁸⁹.

Окреслення перспективних напрямів вдосконалення екологічного оподаткування в Україні має спиратися на стимулюючу роль даної сфери

⁸⁸ Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року: закон України від 21.12.2010 р. №2818-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення 15.05.2020)

⁸⁹ Серебрянський Д.М., Ющенко Ю.В. Європейський досвід запровадження та функціонування системи екологічного оподаткування: уроки для України. *Вісник податкової служби України*. 2009. № 41. С. 41–45.

оподаткування. Саме тому пропозиції використання відповідних податкових інструментів, перш за все, повинні мати на меті спонукати платника до екологічної свідомості. Останню можна виховати за рахунок як послаблень оподаткування – податкових пільг, звільнення від сплати податку, пільгові ставки тощо, так і шляхом застосування жорстких засобів регулювання: штрафів, лімітів, жорстких обмежень.

Таким чином, виходячи з множинності наявних і невирішених проблемних питань, а також із сутності екологічного податку як фіскального засобу, вважаємо, що оптимізацію екологічного оподаткування слід проводити за наступними напрямками (рис. 17).



Рис. 17. Напрями вдосконалення екологічного оподаткування в Україні

Перспективи вдосконалення екологічного оподаткування, безперечно, мають спиратися на наявну проблематику. Так, для зменшення рівня

забрудненості навколишнього середовища побутовим сміттям і пластиком слід створити мережу сміттєпереробних підприємств. Відтак особи, як фізичні, так і юридичні, які укладуть з таким підприємством угоди щодо зобов'язання постачання на переробку відсортованих побутових відходів і пластику, звільнятимуться від сплати екологічного податку.

Транспортний податок у тому вигляді, в якому він існує наразі, слід скасувати. Натомість платниками екологічного податку за викиди в атмосферне повітря мають стати власники всіх транспортних засобів, якщо показники екологічності останніх нижче Євро-5.

Скиди у водні об'єкти мають оподатковуватися за підвищеними ставками, як і розміщення радіоактивних відходів. До того ж на них слід встановити обмежувальні ліміти (як і для викидів у повітря). Наступним перспективним напрямом опрацювання має стати екологічне оподаткування виробництв, що використовують у своїй діяльності шкідливі для довкілля та здоров'я людей речовини (добрива, пестициди, матеріали тощо).

Також варто перейняти зарубіжний досвід щодо оподаткування високих рівнів шуму, що присутній в аеропортах, на заводах тощо.

Щодо рентних платежів, то їх роль не обмежується наповненням бюджетів різних рівнів. Перш за все, вони виконують регуляторну та відтворювальну функції, сприяючи раціональному використанню природних ресурсів та створення конкурентних умов господарювання через вилучення на користь держави надприбутків підприємств-монополістів із подальшим їх перерозподілом у бюджетній системі.

Соціального значення рентні платежі набувають в процесі використання природно-ресурсної ренти в інтересах суспільства. Адже, земля, її надра, атмосферне повітря, водні та інші природні ресурси, які знаходяться в межах території України, природні ресурси її континентального шельфу, виключної (морської) економічної зони, є об'єктами права власності Українського народу⁹⁰. Саме тому серед перспективних напрямів вдосконалення справляння рентних платежів слід виокремити наступні (табл. 2):

Таблиця 2

Проблеми у сфері рентного оподаткування та напрями їх вирішення

Проблема	Напрямок вирішення
Низький рівень зацікавленості органів місцевого самоврядування у вилученні рентних платежів	Перерозподіл суми акумульованих платежів на користь місцевих бюджетів
Зменшення площ земельних угідь, погіршення екологічної ситуації в регіонах	Компенсація екологічних збитків видобувними компаніями за рахунок виокремлення рентної складової з прибутку й оподаткування надприбутків
Невідповідність вартості корисних копалин сучасним умовам	Переоцінка вартості корисних копалин відповідно до діючих цін з урахуванням коефіцієнта інфляції

⁹⁰ Державне регулювання користування надрами [І.Д. Андрієвський, Є.І. Андрієвський, М.М. Коржнев та ін.]. Київ. 2013. URL: <https://andrievskiy.wordpress.com/category/державне-регулювання-користування-н/>.

Наведені напрями вирішення проблем рентного оподаткування сприятимуть підвищенню рівня їх фіскальності й ефективності. Так, за рахунок зменшення державної частки рентних платежів та збільшення її розміру, що спрямовуватиметься до бюджетів органів місцевого самоврядування зросте фінансування регіональних екологічних та інвестиційно-інноваційних програм. Виокремлення рентної складової із прибутку, що утворюється за результатами видобутку корисних копалин в Україні, сприятиме встановленню справедливих обсягів оподаткування, а збільшення вартості корисних копалин сприятиме збільшенню обсягів акумульованої рентної плати. Робота з оптимізації екологічного оподаткування, проведена за запропонованими напрямами, дозволить активізувати екологічну діяльність у державі, дозволить підвищити рівень екологічної свідомості та культури як населення, так і виробників, а також покращити екологічну ситуацію у країні.

Проблеми екологічного характеру, що стали одними з найактуальніших для світової спільноти, зумовили не лише виникнення екологічного оподаткування, а й постійний пошук напрямів його вдосконалення. Причому в податковій системі України функціонує як прямий екологічний податок, що відповідає за покращення навколишнього середовища, так і дотичний платіж – рентна плата, до сфери дії якого також частково входить регулювання відтворення основних природних ресурсів і сприяння створення позитивного екологічного середовища.

Суттєвим недоліком вітчизняної системи екологічного оподаткування є множинність нормативно-правових актів, що регулюють природоохоронну діяльність у різних сферах екологічної кон'юнктури, що ускладнює процес пошуку оптимальних рішень. А тому, узагальнюючи недоліки теоретичних основ оподаткування екологічної сфери в Україні слід під екологічним оподаткуванням розуміти взаємодію держави та користувачів екологічних ресурсів посередництвом використання податкових інструментів з метою акумуляції грошових коштів для подальшого їх спрямування на відновлення та збалансування навколишнього середовища

Розвиток екологічного оподаткування в Україні розпочався наприкінці ХХ ст. й однією з ключових його ознак стало тяжіння до децентралізації акумульованих внаслідок сплати екологічного податку фінансових ресурсів. У різні періоди суми сплачених коштів розподілялися за пропорціями 30/70, з яких 70% спрямовувалися в місцеві бюджети, а 30% – у державний. Наразі до бюджетів органів місцевого самоврядування зараховується 55% сум сплаченого екологічного податку, а до державного бюджету – 45%. Рентні платежі мають протилежне, централізоване спрямування, оскільки до місцевих бюджетів зараховується лише 10% суми акумульованих платежів. При цьому відзначається стабільна позитивна висхідна динаміка щодо сум сплаченого екологічного податку: з 176,3 млн грн. у 2001 р. до 6092,6 млн грн. у 2019 р. Рентна плата також збільшила обсяги надходжень з 17,7 млрд грн. у 2012 р. до 52,0 млрд грн. у 2019 р.

Аналіз складових екологічного податку засвідчив нерівномірність його надходжень і навантаження на шкідливі речовини. Так, на 1 т викидів в атмосферне повітря припадає 356,8 грн сплаченого податку; за 1 м³ скидів у водні об'єкти платники перераховують 0,02 грн; за 1 т накопичених відходів було сплачено 1,56 грн податку. Водночас слід зауважити, що платниками податку є суб'єкти господарювання, юридичні особи, що не провадять господарську (підприємницьку) діяльність, бюджетні установи, громадські та інші підприємства, установи та організації, хоча значні обсяги впливу на навколишнє середовище мають і фізичні особи.

Надходження від сплати рентної плати також є нерівномірними. Зокрема, плата за користування надрами забезпечувала в середньому 42,4 млрд грн. надходжень на рік або 87,7% загальної суми рентних платежів; плата за користування радіочастотним ресурсом України – 4,8 млрд грн. (4,8%); плата за спеціальне використання води – 1,5 млрд грн. (2,9%); плата за спеціальне використання лісових ресурсів – 1,1 млрд грн. (2,3%); плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами аміаку територією України – 1,1 млрд грн. (2,2%).

Дослідження ефективності екологічного оподаткування в Україні показало, що у структурі платежів екологічного податку найбільша питома вага (в середньому 41,3% протягом досліджуваного періоду) відзначається за платежами, здійсненими за викиди в атмосферне повітря забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення. Питома вага екологічного податку у ВВП держави з 2001 р. зросла на 0,06 %: з 0,09% у 2001 р. до 0,15% у 2019 р., хоча цей показник майже відповідає рівню більшості європейських держав. Водночас екологічний податок є нестабільним з позиції виконання планових показників, середнє значення якого протягом 2015–2019 рр. склало 94,9%. Фіскальні показники ефективності екологічного податку засвідчують його недостатній розвиток: питома вага податку у доходах Зведеного бюджету України протягом 2001–2019 рр. зросла лише на 0,05%, хоча в цілому демонструвала й кращий рівень (0,97% у 2014 р.). За період 2012–2019 рр. рентна плата продемонструвала низькі фіскальні позиції. Так, її частка у ВВП України в середньому склала 1,3%, а в доходах Зведеного бюджету України – 4,0%. Це при тому, що суми сплати зросли з 17,7 млрд грн. у 2012 р. до 52,0 млрд грн. у 2019 р.

Спираючись на отримані внаслідок проведеного дослідження результати, було запропоновано низку напрямів вдосконалення екологічного податку в Україні. Серед таких, зокрема, зниження ставок екологічних податків для виробників, що використовують ресурсо- й енергоощадні технології; збільшення сум штрафів за порушення природоохоронного законодавства; звільнення від сплати екологічного податку фізичних осіб, що сортуватимуть сміття та здаватимуть його на переробку на спеціальні заводи; податкові канікули для юридичних осіб, що передаватимуть сміття та відходи на переробку; розширення об'єктів і бази оподаткування екологічного податку

рухомими транспортними засобами, в тому числі – й у володінні фізичних осіб, показники екологічності яких нижчі стандарту ЄВРО-5; збільшення ставок податку та зменшення лімітів щодо забрудненості водних ресурсів.

Оптимізація справляння рентної плати та збільшення її ролі у формуванні сприятливого екологічного середовища можлива за рахунок переоцінки, відповідно до актуальних цін з урахуванням показників інфляції, вартості природних корисних копалин; запровадження оподаткування надприбутків видобувних компаній, а також перегляд норм перерозподілу рентних платежів між бюджетами різних рівнів.

РОЗДІЛ 2. ПОДАТКОВИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМІ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ

Реалізація завдань державного регулювання економіки як об'єктивної необхідності багато в чому залежить від бюджетних можливостей фінансування соціально-економічних проектів, а також від активного використання державою інструментів впливу на інтереси суб'єктів господарювання. Найважливішу роль при цьому відіграють податки. Безпрецедентні обсяги інформаційних потоків, розвиток технологій аналітичної обробки великих даних розширюють можливості податкового адміністрування щодо забезпечення доходами бюджетів бюджетної системи, в тому числі через виявлення податкових порушень і вплив на поведінку учасників податкових відносин. При цьому зміна умов господарської діяльності у внутрішньому і міжнародному аспектах, цифрові технології породжують і додаткові податкові ризики держави і платників податків, а також обумовлюють необхідність вибудовування принципово нових відносин у податковій сфері. Все це обумовлює актуальність та зміст категорій і дефініцій, зокрема, контрольної функції, податкового контролю, що зумовлює важливість розвитку теоретичних підходів щодо трактування цих понять і їх характеристика, яка активно формується відповідно до концептуально нових підходів щодо організації та методичного забезпечення податкового контролю в умовах взаємовідносин податкових органів і платників податків.

Розвиток теоретичних положень і аналітичне узагальнення практики застосування нових інструментів податкового контролю створюють основу для наукового обґрунтування комплексу заходів, спрямованих на підвищення результативності податкового контролю при активній імплементації інформаційних технологій в діяльність податкових органів і платників податків, а також на реалізацію нових трендів взаємодії суб'єктів податкових відносин із застосуванням ризик-орієнтованого підходу в податковому контролі уповноважених державних органів і податковому ризик-менеджменті у платників податків. Таким чином, актуальність дослідження зумовлене взаємовідносинами між податковими органами і платниками податків в умовах

Ринкових відносин, обробки чисельних за обсягом даних, ускладнення господарських операцій і міжнародних зв'язків, а також важливістю вдосконалення механізму реалізації нової траєкторії розвитку багатогранності податкового контролю

Відповідно до чинного податкового законодавства податком є обов'язковий, безумовний платіж до відповідного бюджету, що справляється з платників податку відповідно до Податкового кодексу України⁹¹. Податки, є невід'ємним інституційним елементом ринкової економіки, що є як економічною, так і правовою категорією. Економічний зміст податків полягає в

⁹¹ Податковий кодекс України./ <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>

перерозподілі валового національного продукту і відображає відносини з мобілізації частини доходу, який формується в приватному господарстві, в розпорядження держави. Значну роль податків у формуванні доходів бюджетів бюджетної системи характерна і для України. За останні роки спостерігаються дві паралельні тенденції: щорічне зростання податкових доходів в консолідованому бюджеті України, а також частки податкових доходів у формуванні дохідної частини бюджетів бюджетної системи України.

Податковий метод формування доходів держави заснований на вилученні частини доходів у господарюючих суб'єктів і населенні на користь формування доходів бюджетів бюджетної системи держави. Податки носять індивідуально безвідплатний характер і спрямовуються на фінансування надання державою суспільних благ для суспільства в цілому. З огляду на це не всі члени суспільства усвідомлюють як саме одержувані ними суспільні блага, так і їх цінність для себе. Дана обставина посилює заперечення необхідності сплати податків окремими індивідами. Тому податковий метод мобілізації доходів базується, головним чином на примусовому вилученні, форми і методи якого відображаються у правовому руслі. У сучасному вітчизняному податковому законодавстві примусовий і імперативний характер податків як відмінна риса цього виду фінансового платежу знаходить відображення у визначенні податків як платежу, який справляється у формі відчуження. «Під податком розуміється обов'язковий, індивідуально безоплатний платіж, що справляється з юридичних і фізичних осіб у формі відчуження що належать їм на правах власності, господарського відання або оперативного управління грошових коштів з метою фінансового забезпечення діяльності держави і місцевих органів самоврядування. Форми відчуження розвивалися разом з розвитком держави економіко-правових відносин в суспільстві. ретроспективний аналіз еволюції способів справляння податків свідчить, що на етапі появи такої інституції як податки, справляння здійснювалося у формі прямого відчуження. Відповідно до бюджетного кодексу «...розвиток грошової форми податків, становлення і розвиток банківської системи призвели до сплати податків за допомогою грошових переказів через банки. З розширенням функцій держави в умовах ринкової економіки, зростанням обсягів надаваних державою суспільних благ зміцнювалася така форма відчуження податкових платежів, як самостійна сплата на основі податкової декларації»⁹². В практичній діяльності не поодинокі випадки примусу платників податків до неухильного дотримання чинного податкового законодавства.

Це може досягатися не тільки матеріальними заходами впливу, а й морального і навіть психологічного характеру. Саме сукупність зазначених заходів створює міцну основу для забезпечення невідворотності виявлення порушень податкового законодавства; складає сутність призначення податкового контролю та діяльності податкових органів, а також основу для

⁹² Бюджетний кодекс України (із змінами та доповненнями).URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2542-2014>

впровадження та розширення практики самостійного нарахування податкових платежів платниками податків. Такий спосіб відчуження податків можна охарактеризувати як інституційно-структурований .

Відповідно до Порядку проведення виїзної документальної та камеральної перевірки та здійснення контролю за справлянням податків в формі відчуження об'єктивно впливає з призначення податків як основи дохідної частини бюджетів бюджетної системи держави і передбачає комплекс заходів щодо забезпечення їх надходження в повному обсязі і своєчасно . Форма відчуження відповідно до Закону «Про державну податкову службу в Україні» нерозривно пов'язана з примусовим характером податків, оскільки обов'язковість платежу закріплена законом, який необхідно виконувати.

Внаслідок еволюції форм відчуження (від прямого відкритого характеру відчуження до самостійного нарахування податків і зборів) зростає важливість такого інституту примусу, як податковий контроль. При цьому методи самого примусу в ході історичного розвитку зазнають суттєва зміна: від прямого відкритого відчуження з елементами індивідуально-довільного характеру до державного контролю самостійності виконання платниками своїх податкових зобов'язань (інституційно-структурована система податкового контролю. Застосування примусових заходів повинне мати не тільки правову форму, а й економічне підґрунтя. У зв'язку з цим постає питання про наявність у податків такої функції, як контрольна функція.

Спираючись на класичне розуміння функції об'єктивної категорії функції податків розкривають їх сутність і внутрішній зміст, відповідно до їх суспільного призначення. З позицій фінансової науки податки є, перш за все, інструментом мобілізації фінансових ресурсів в розпорядження держави, а також державного регулювання економіки. Звідси основними функціями податків виокремлюють фіскальну, стимулюючу та регулюючу⁹³. В наукових дискусіях про кількість і зміст функцій податків окремо стоїть питання про контрольну функції податків.

Слід відзначити, що далеко не всі вітчизняні економісти поділяють точку зору щодо необхідності виокремлення у податків контрольної функції. Виокремлення контрольної функції податків, оскільки контроль за справлянням податків «це сутнісні властивості податків, які виражають суспільне призначення оподаткування як способу мобілізації фінансових ресурсів в розпорядження держави, кошти державного регулювання економіки, а також як інструмент контролю і способу перерозподільних відносин в процесі створення суспільного багатства.

Правомірність виокремлення окремої контрольної функції податків відповідно до Закону України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу дозволило зробити висновок про доцільність розгляду змісту контрольної функції

⁹³ Воїнова Т. С. Організація і методика податкового контролю: Х. : Вид. ХДЕУ. 2019. 96 с

відповідно до двох рівнів: макрорівня і мікрорівня. В той же час, в країнах з розвинутими ринковими відносинами контрольну функцію податків застосовують переважно на мікрорівні. При такому підході економічний зміст контрольної функції інтерпретується як можливість для держави за допомогою податків здійснювати моніторинг ходу фінансово-господарської діяльності як юридичних так і фізичних осіб⁹⁴. В той же час, таке трактування викликає заперечення з боку окремих економістів, які вважають, що контроль за фінансово-господарською діяльністю не входить і не повинен входити до переліку завдань будь-якої податкової системи. В наведеному підході є змістовний підхід до контрольної функції податків на мікрорівні мова йде не про контроль, як такий з боку держави за фінансово-господарською діяльністю окремих платників податків.

У ринковій економіці державне втручання у відтворювальний процес обмежене. Як відомо, держава використовує як прямі, адміністративні методи, так і непрямі, економічні, зокрема податкові методи впливу. При цьому держава не втручається безпосередньо в фінансово-господарську діяльність окремих господарюючих суб'єктів і, відповідно, в формування грошових потоків, зокрема потоків податкових платежів цих суб'єктів. Тим більше, держава не здійснює безпосередній контроль за формуванням і рухом фінансових потоків економічних агентів. Але встановлюючи загальні правила щодо утримання та надання статистичної, аналітичної і податкової звітності в різні органи державного управління, держава може певним чином впливати на інформаційне відображення грошових потоків з метою податкового контролю. Контроль же за відповідністю руху фінансових і податкових потоків встановленим державою нормам відбувається вже в рамках процедур податкового контролю. Зміст контрольної функції податків з позиції мікрорівня - це відображення стану податкових платежів платника податків виходячи з результатів господарської діяльності (отриманих доходів), а також рівня відповідності податковим зобов'язаннями, своєчасності і повноти їх виконання суб'єктами господарювання.

Варто зазначити, що визнання обсягу податкових платежів як індикатора стану фінансово-господарської діяльності можливе лише з урахуванням певних застережень. Справа в тому, що податкові пільги і преференції, використання платниками податків законних методів оптимізації податкових платежів, можливість податкового розриву внаслідок об'єктивних причин (зокрема розбіжності бухгалтерського і податкового обліку) вносять певні спотворення. Тому обсяги податкових платежів перестають бути абсолютним віддзеркаленням показників фінансово-господарської діяльності господарюючих суб'єктів.

⁹⁴ Закон України «Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу» від 18.03.2004 р. № 1629-IV URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1629-15>.

Можна погодитися з такою позицією завдяки того, що в податковій статистиці і аналізі податкових декларацій держава володіє повною інформацією про істинний фінансовий стан платників податків. Принципово інший підхід до розкриття економічного змісту контрольної функції податків простежується стосовно макрорівня. В даному випадку мова йде про те, що податкові надходження виступають індикатором адекватності стану існуючої в країні податкової системи потребам держави в реалізації покладених на нього суспільством функцій. Відповідно, зміст контрольної функції податків на макрорівні полягає в зіставленні надходжень податкових доходів бюджету з фінансовими потребами держави. Дане співвідношення свідчить про рівень реалізації податками своєї фіскальної функції, а також служить індикатором необхідності реформування податкової системи. При цьому цілі реформування податкової системи можуть бути різні: забезпечення економічного зростання, стимулювання інвестиційних процесів, легалізація доходів, скорочення тіньового сектора тощо.

Отже, з економічної точки зору, зміст контрольної функції податків полягає у відображенні через аналітичні інформаційні потоки стану реалізації податкових зобов'язань господарюючими суб'єктами, а також в інформаційному забезпеченні формування розуміння необхідності і напрямів подальшої корекції як механізму обчислення податків, так і векторів розвитку економіки в різних аспектах за видами діяльності, галузям, територіям тощо. В сучасному суспільстві найважливішим чинником розвитку контрольної функції податків виступають інформаційні потоки. Саме інформаційні потоки дають змогу оцінити обсяги податкових надходжень до бюджетів бюджетної системи країни і їх відповідність потребам видаткової частини бюджету (контрольна функція на макрорівні). На мікрорівні розуміння контрольної функції податків інформаційні потоки про податкові платежі господарюючих суб'єктів формують принципову картину фінансово-господарської діяльності платників податків, зокрема по ранжируванні масштабів бізнесу. Дослідження змісту контрольної функції податків дає змогу зробити висновок про те, що контрольна функція як самостійна, що відображає сутність економічної категорії, сформувалася значно пізніше, ніж виникли податки. Об'єктивною основою при цьому стала поява інструментів, що дають змогу формувати інформаційні потоки, аналізувати їх і контролювати. Сучасний етап розвитку інформаційних і цифрових технологій створює нові унікальні можливості для якісного перетворення контрольної функції податків і вдосконалення на її основі податкового контролю. Далеко не всі вітчизняні економісти визнають контрольну функцію як самостійну функцію податків. Частина з них зводять контрольну функцію до податкового контролю. Податковий контроль, на їхню думку, є не прояв контрольної функції економічної категорії, а складова частина механізму реалізації основних функцій податку (фіскальної і регулюючої), податкового адміністрування.

Однак, як стверджує В.О. Корецька-Гармаш слід звернути увагу на те, що контрольна функція податків і податковий контроль - поняття різного якісного

наповнення, хоча і іманентно взаємопов'язані. Причина заперечення об'єктивності контрольної функції податків і ототожнення її з податковим контролем бачиться в тому, що має місце певна подвійність контрольної функції⁹⁵. З позиції економічного змісту контрольна функція полягає в тому, що податкові платежі є «дзеркалом», що відображає фінансові потоки господарюючих суб'єктів. З іншого боку, контрольна функція податків як «дзеркало» сформованих грошових потоків окремих господарюючих суб'єктів і фінансових потоків в економіці в цілому створює об'єктивну основу для здійснення управління цими потоками як на мікрорівні, так і на макрорівні. Оскільки в податках має місце яскраво виражений імперативний, примусовий характер, з якого випливає встановлення і обов'язковість виконання системи правил, то самі податки використовуються в якості інструменту управління. Управління, тим більше ефективне управління, не може існувати поза контролем за діями господарюючих суб'єктів, зокрема в рамках нормативно визначених обмежень і регламентів. Таким чином, на перший план висувається саме податковий контроль як управлінська діяльність уповноважених органів виконавчої влади.

Контроль за справлянням податків на податкові органи, які здійснюють «контроль за правильністю та своєчасністю справляння до бюджету податків розглядається як діяльність працівників податкових органів за правильністю визначення податкових зобов'язань та їх сплата до бюджетів всіх рівнів, тобто дотримання платниками податків, податковими агентами чинного податкового законодавства. Разом з тим, в царині системного економічного аналізу доводять наявність тісного взаємозв'язку і взаємозалежності економічних та управлінських процесів. Природною предметною сферою управлінських операцій є економічні процеси, зокрема і що відбуваються в такому секторі як фінансово-господарська діяльність. Відповідно, представляється обґрунтованим вважати, що змістовна визначеність контрольної функції забезпечує взаємозв'язок об'єктивності призначення податків з податковим контролем як формою її реалізації в управлінському процесі, тим більше з огляду на імперативний характер податків. Визнання економічного змісту контрольної функції на мікрорівні і макрорівні своїм наслідком має і поділ повноважень з реалізації податкового контролю за органами державного управління. З огляду на це, слід розглядати реалізацію контрольної функції податків на мікрорівні як контрольну діяльність спеціально виділеним контрольним інститутом - податковими органами. Контрольну ж функцію податків в макроекономічний аспект можна реалізовувати органами державного регулювання економіки з метою вирішення правильності нарахування податкових зобов'язань.

Дискусійним є не тільки питання про наявність у податків контрольної функції і зміст даної функції, але і питання щодо змістовного наповнення

⁹⁵ Корецька-Гармаш В.О. Податковий контроль: проблемні аспекти та напрями удосконалення // *Часопис економічних реформ* : наук.-виробн. журнал Чернівецького національного університету ім. Ю. Федьковича. 2019. № 1. С. 39-44.

поняття «податковий контроль. Проведене дослідження позицій різних авторів з питання змісту податкового контролю дає змогу зробити висновок, що податковий контроль в економічній та юридичній літературі розглядається з юридичних позицій і з позицій управлінського процесу. З юридичних позицій практично всі автори одноставно визначають податковий контроль як діяльність контролюючих органів за компетенцією суб'єктів податкових відносин.

Податковий контроль є центральним елементом податкового адміністрування, оскільки податкове адміністрування визначається як діяльність податкових органів (відповідно до їх повноважень) щодо здійснення контролю за дотриманням податкового законодавства платниками податків. Сучасне податкове адміністрування це заснована на нормативних правових актах, постійна системна і цілеспрямована діяльність податкових органів та їх посадових осіб, орієнтована на забезпечення своєчасної і повної сплати платниками податків, зборів та страхових внесків. В економічній і юридичній літературі пропонуються дефініції податкового контролю, які можна розділити на розуміння податкового контролю в широкому і вузькому сенсі. «Податковий контроль в широкому аспекті - це сукупність заходів державного регулювання, що забезпечують здійснення ефективної державної фінансової політики та економічну безпеку з дотриманням державних фіскальних інтересів. У вузькому аспекті - це контроль держави в особі компетентних органів за законністю і доцільністю дій в процесі нарахування, сплати або стягнення податків і зборів⁹⁶. З огляду на це, податковий контроль в широкому сенсі здійснюється державою "на всіх етапах податкового процесу - від встановлення податків і зборів аж до припинення податкового обов'язку ". У вузькому значенні податковий контроль обмежується перевіркою уповноваженими органами держави законності обчислення, утримання та сплати податків платниками податків і податковими агентами .

Широке розуміння податкового контролю у юристів дещо збігається з утримання податкового адміністрування, яке трактують дослідники цієї проблеми при виокремленні податкового контролю із загальної системи податкового адміністрування. Вузьке розуміння якраз безпосередньо є податковим контролем як діяльністю уповноважених органів. Змістовна наповнюваність наведеного твердження , проведеними авторами досліджень також різниться. Проскура К.П. робить висновок, що податковий контроль і контроль за дотриманням податкового законодавства – два різних поняття. «Останнє - більш широке поняття і включає в себе діяльність будь-яких державних органів, які здійснюють контрольні функції в сфері оподаткування⁹⁷ .

⁹⁶ Дідківська Л.І Державне регулювання економіки: Навч. посіб. К.: Знання-Прес. 2019.209 с.

⁹⁷ Проскура К. П. Податкове адміністрування в Україні в посткризовий період: ефективність та напрями модернізації .К. : ТОВ «Емкон».2019.376 с.

Сучасний рівень взаємовідносин між учасниками податкових відносин обумовлює правомірність двох елементів контрольної складової податкового адміністрування, а саме: контроль за дотриманням податкового законодавства платниками податків (платниками зборів). З огляду на це, податковий контроль поширюється на всі держоргани, установи, юридичні особи, які приймають участь у формуванні публічних фондів грошових коштів. У науковій літературі та нормативних документах все частіше став з'являтися термін «державний податковий контроль» з одночасним розглядом податкового контролю в складі внутрішнього контролю господарюючих суб'єктів. Це пов'язано з розширеним трактуванням потенціалу контрольної функції податків, з якої випливає, що предметом контролю є: 1) оподаткування 2) податкова система 3) податкові платежі. З цього випливає, що податковий контроль може виступати, з одного боку, як елемент податкового адміністрування (причому, розширено за дотриманням податкового законодавства платниками податків та податковими органами, а з іншого - як елемент податкового менеджменту компаній⁹⁸.

Особливо у великих компаніях система внутрішнього контролю, включаючи і податковий, має своїм призначенням забезпечення як оцінки стану виконання встановлених державою норм і правил оподаткування з метою недопущення штрафних санкцій, так і фактичної реалізації управлінських рішень за характером податкової політики господарюючого суб'єкта (зокрема успішність податкових схем оптимізації податкових платежів). Таким чином, в законодавстві про податки і збори слід було б визначити податковий контроль як діяльність уповноважених органів державного управління з контролю за дотриманням учасниками податкових правовідносин вимог і обмежень, встановлених законодавством про податки збори. На рівні ж господарюючих суб'єктів термінологічно правильніше називати діяльність відповідних структурних підрозділів з контролю за правильністю обчислення і своєчасністю сплати податків з урахуванням затвердженої податкової політики як контроль податкових платежів.

З теоретичного дослідження податкового контролю випливає, що інформаційний розвиток суспільства призвів до формування самостійної функції податків, а саме, до контрольної функції. З підвищенням рівня інформаційних технологій розширюється зміст контрольної функції податків. Податковий контроль як форма реалізації об'єктивності контрольної функції стає інструментом моніторингу і формування досить достовірної картини грошових потоків у господарюючих суб'єктів як основи формування податкової бази самих платників податків, а також як основи прогнозування і планування податкових надходжень до бюджетів бюджетної системи країни. Нарешті, можливості податкових органів виступають основою для трансформації взаємовідносин податкових органів і платників податків.

Нормативно – правове забезпечення податкового контролю.

⁹⁸ Лютий І.О. Податкова система : навч. посіб. К. Центр учбової літератури. 2019.456 с.

Впровадження податкових принципів при розрахунках з бюджетом обумовило необхідність створення спеціально уповноваженої служби, котра б здійснювала контроль за сплатою податків, а в разі необхідності і застосовувала примус щодо їх виконання. Це було дуже важливим етапом розвитку податкової системи в Україні. Податкова служба вийшла з під чіткого контролю Міністерства фінансів, стала незалежною, що повинно було позначитись на її подальшій діяльності. Ставилася мета підвищення ефективності роботи податкової служби в Україні, контролю за дотриманням чинного податкового законодавства. За сучасних умов система управління податками в Україні є єдиною централізованою системою, що функціонує на принципі багаторівневої ієрархічної установи. До складу органів державної податкової служби входять спеціальні підрозділи з боротьби з податковими правопорушеннями - податкова міліція, створена на основі податкової поліції, основу якої склали виведені, згідно з Указом Президента України від 22.08.1996р., з підпорядкування Міністерства внутрішніх справ, оперативні підрозділи. Головним завданням органів Державної податкової служби є податковий контроль як єдина система обліку платників податків, контролю за достовірністю нарахування, повнотою і своєчасністю сплати податків обов'язкових зборів, нарахування фінансових санкцій, проведення розрахунків, обліку товарів та коштів.

У Податковому кодексі України зазначається, що податковий контроль здійснюється органами державної податкової служби разом з іншими контролюючими органами та органами виконавчої влади в межах повноважень зазначених органів та їх посадових осіб. До них відносяться фінансові органи, органи служби безпеки, прокуратура, внутрішні органи служби безпеки, прокуратура, банки та податкові служби інших держав. Органи податкової служби незалежно від їх рівня забезпечують облік всіх платників податків, зборів та інших обов'язкових платежів у бюджет, здійснюють контроль за правильністю їх обчислень, повнотою і своєчасністю сплати; контролюють своєчасне подання суб'єктами оподаткування бухгалтерської та податкової звітності; здійснюють в межах своїх повноважень контроль за законністю валютних операцій, дотримання касової дисципліни; проводять перевірки фактів приховування і заниження сум податків; подають до судів і арбітражних судів позови до господарюючих суб'єктів, установ, організацій та громадян про визнання угод недійсними і стягнення в доход держави коштів, одержаних без встановлених законом підстав; захищають інтереси держави в судових органах у справах, що стосуються сплати податків та інших податкових платежів. Податкові органи спрямовують до різних фінансових органів та органів Державного казначейства звіти про надходження податків та інших платежів, що полегшує роботу цих органів.

Органи податкової служби мають право одержувати безоплатно необхідні відомості і документацію, що стосується сплати податків та інших платежів, за винятком тієї, що складає державну таємницю; викликати посадових осіб, громадян для пояснень щодо джерела отримання доходів, обчислення і сплати

податків, а також провадити перевірку достовірності такої інформації. Разом з тим, вони зобов'язані зберігати комерційну таємницю, розмір вкладів господарюючих суб'єктів і громадян, які в свою чергу можуть оскаржити в суді їх неправильні дії. Органи податкової служби мають право обстежувати будь-які виробничі, складські торговельні та інші приміщення господарюючих суб'єктів, установ, організацій незалежно від форм власності та житло громадян, якщо вони використовуються як юридична адреса суб'єкта підприємницької діяльності, а також для отримання доходів і вимагати проведення інвентаризації, опечатувати каси, касові приміщення, склади та архіви, давати доручення органам контрольно-ревізійної служби на проведення ревізій і вилучати (із залишенням копій) документи, що свідчать про приховування (заниження) об'єктів оподаткування, несплату податків і інших платежів. Проте вилучати товарно-матеріальні цінності, проводити особистий огляд речей, застосовувати заходи фізичного впливу та вогнепальну зброю мають тільки підрозділи податкової міліції. Органи державної податкової служби тісно взаємодіють з іншими органами.

Наприклад, у результаті перевірки платників податків податкові органи дають доручення органам контрольно-ревізійної служби на проведення ревізії. Контроль за дотриманням вимог податкового та валютного законодавства органи податкової служби здійснюють у формі перевірок, які бувають плановими, позаплановими, документальними та фактичними, суцільними та вибірковими, повними та частковими.

Відповідно до ст. 75 Податкового Кодексу перевірки можуть бути безвиїзними, виїзними та оперативними. Плановою перевіркою є перевірка фінансово-господарської діяльності платника податків, що передбачена планом роботи податкового органу; проводиться за письмовим рішенням керівника відповідного органу податкової служби за місцем розташування власності, стосовно якого проводиться така перевірка. Документальні перевірки громадян, фізичних осіб, зокрема суб'єктів підприємницької діяльності, проводяться не рідше одного разу на два роки відповідно до плану податкового органу, який складається на початок кожного року і затверджується начальником відповідного органу податкової служби. З огляду на це, перевірки повинні проводитись не лише задля того щоб виявити недоліки і порушення, які стануть основою для притягнення до відповідальності, а й для того, щоб виявити і проаналізувати причини порушення податкового законодавства, можливо, надати пропозиції щодо поліпшення стану суб'єкта господарської діяльності, виявити їх резерви, надати певні роз'яснення керівникам цих господарюючих суб'єктів щодо поліпшення їх діяльності, і в подальшому допоможе уникнути порушення і відповідно покарань до них.

Перевірка є одним з основних напрямів забезпечення виконання дохідної частини бюджету. Отримані дані документального дослідження, у випадку встановлення порушень податкового законодавства, можуть бути використані як підстава для притягнення посадових осіб або громадян - платників податків до адміністративної відповідальності. Крім того, результати таких перевірок

разом з іншими даними можуть бути використані для порушення кримінальної справи за ст. 148-2 Кримінального кодексу України. Прикладом фактичної перевірки є обстеження торгово-посередницької і виробничої діяльності громадян - суб'єктів підприємницької діяльності. Можна прослідкувати диференційований підхід до визначеності періодичності проведення планових перевірок органами податкової служби. Відповідно до Інструкції "Про порядок вилучення посадовими особами органів державної податкової служби України у господарюючих суб'єктів, установ, організацій документів, що свідчать про приховування (заниження) об'єктів оподаткування, несплату податкових та інших платежів", затвердженої Наказом ДПА України від 01.10.1998р. № 316 та Інструкції Міністерства Фінансів України від 19.05.92р. посадовими особами податкових органів можуть вилучатись зазначені документи. Вилученню підлягають первинні документи, за винятком тих, що становлять державну таємницю. Вилучення проводиться на підставі письмової вмотивованої постанови, яка є документом суворої звітності. Вилучення документів регулюється Кодексом про адміністративні правопорушення України.

За результатами перевірки керівники органу податкової служби зобов'язані не пізніше 10 днів з дня складання акту перевірки прийняти рішення про застосування до платника податків заходів фінансової відповідальності і протягом 15 днів з дня отримання протоколу про адміністративні правопорушення визначити заходи адміністративної відповідальності. Виконавець, який готував проекти рішення, здійснює подальший контроль за надходженнями в бюджети фінансових санкцій і адміністративних штрафів. Якщо протягом 10 днів з дня прийняття рішення фінансові санкції платником податків не сплачуються, то керівник структурного підрозділу дає рецензію і матеріали перевірки передаються по реєстру в відділ примусового стягнення податків. Податкове законодавство має бути більш зрозумілим, доступним для розуміння всіма особами, якомога рідше змінюватись, так багато платників податків не можуть вільно орієнтуватись в усіх тонкощах порядку сплати податків, і, можливо, ненавмисно стають порушниками. Також, необхідною є постійна робота з платниками податків, скорочення річних строків звітності, застосування комп'ютерних систем, що допоможуть постійно здійснювати контроль за господарською діяльністю платників та певними відхиленнями.

Зарубіжний досвід підвищення результативності податкового контролю

За умов глобалізації економіки велика увага з боку держави надається підвищенню результативності вітчизняної системи державного управління, спрямованого на удосконалення чинного податкового контролю, підвищення його результативності. З огляду на це виникає потреба в дослідженнях зарубіжного досвіду щодо оцінки діяльності податкових органів в системі податкового контролю.

У США взаємовідносини платників податків з податковими органами з питань достовірності нарахування податкових зобов'язань будуються на основі застосування збалансованої системи стримувань і противаги. Податкові органи США надають великий спектр податкових послуг, спрямованих на добровільне

виконання податкових зобов'язань: консультування і освіта платників податків за допомогою Call-центрів, тісна робота з асоціаціями, поширення безкоштовних буклетів зі складання податкових декларацій тощо. Порядок застосування відповідальності щодо недобросовісних платників податків не залежать від розміру заподіяної шкоди державі, а визначаються характером порушення. Наприклад, за несплату податків до неплатника застосовуються заходи стягнення у вигляді адміністративного арешту є підставою для відмови банком в наданні кредиту. В США виїзні податкові перевірки призначені дати оцінку податкових декларацій фізичних і юридичних осіб і проводяться в місці діяльності платника податків. Виїзними перевірками здійснюється комплексний аналіз достовірності і повноти сплати податків. Подібні перевірки проводять податкові інспектори, які в порівнянні з податковими аудиторами є більш досвідченими і кваліфікованими фахівцями. На суму донарахувань, пред'явлених податковим інспектором, а також на дії податкових органів платник податків має право подати апеляцію, проте, оспорювання нарахування податкових зобов'язань лежить на платникові податків. Податковий орган США має право надавати роз'яснення загального і приватного характеру, які мають враховуватися при прийнятті рішення про нарахування податків. При податковій службі існує інститут омбудсменів - національного адвоката платників податків, який не пов'язаний державною службою, незалежний від податкової служби, призначається секретарем казначейства і два рази в рік представляє в Конгрес США звіт, в якому представляє звіт щодо своєї діяльності, відображає системні проблеми податкових органів і пропонує шляхи їх вирішення, ініціюючи і додаткове бюджетне фінансування податкової служби. В права омбудсмена входить виставлення ордерів на дії податківців, які суперечать нормативним правилам проведення процедур.

Виставлення такого ордера омбудсменом враховується при оцінці роботи податкового інспектора. Заходи, спрямовані на роз'яснення положень щодо складання декларації про доходи, орієнтовані виключно на фізичних осіб, оскільки основні доходи для формування державного бюджету надходять від фізичних осіб у вигляді податків на заробітну плату і інвестиції, а також за рахунок надходжень від малого бізнесу і індивідуальних підприємців. В США розвинений приватний сектор податкових консультантів, які надають професійні послуги зі складання декларацій, зокрема і для фізичних осіб. Великий і середній бізнес має податкових консультантів у власних структурах. Таким чином, держава створює умови для розвитку конкурентного середовища, але в той же час контролює законність їх діяльності. Загальне правило роботи з письмовими запитами полягає в тому, що розгляду підлягають тільки питання, що стосуються конкретних ситуацій, викликаних бажанням платників податків добровільно виконати податкові зобов'язання, а не питання податкового планування, скарги на податковий тягар або загальні питання з оподаткування.

За поданими деклараціями в разі виявлення помилок при проведенні камерального контролю інспектор має право самостійно провести донарахування податків і інформувати про суму податкових зобов'язань

платника податків. У разі ухилення від сплати податків податкові органи мають право накладати стягнення на майно і при цьому самостійно провести оцінку і реалізувати майно. Найбільш поширеним методом вибору податкових декларацій для подальшої перевірки в США є математичний метод, який дає змогу класифікувати податкові декларації за ступенем ймовірності виникнення розбіжностей або помилок. Застосовуючи цей метод, співробітники податкових органів ділять декларації на групи, зокрема декларації фізичних осіб поділяються на групи в залежності від загальної величини доходу. Камеральні перевірки проводяться в США податковими аудиторами. Податкова політика в США в цілому спрямована на неприйняття будь-яких форм послаблень з питань оподаткування. Але незважаючи на такі істотні витрати, статистика демонструє високу ефективність роботи податкових органів США. Так, в середньому за останні роки сумарні витрати складають 48 центів на кожному 100 доларів податкових надходжень.

В Данії контроль щодо дотримання платниками податків податкового законодавства базується на дотриманні принципу забезпечення даних що відповідають інформації банку даних. Їх порівняльна оцінка дає змогу податківцям виявити тих платників податків, відомості яких недостовірні, а податкові розрахунки не відповідають розрахункам податкових органів, відрізняються від встановлених норм або середньогалузових значень. У цьому випадку завдання аналізу інформації про платників податків зводиться до виявлення з найбільшою ймовірністю тих з них, які представляють невірні дані, і їх відбору для подальшого контролю, оскільки неможливо (ні у фінансовому плані, ні організаційно) регулярно здійснювати виїзні перевірки всіх платників податків. Практикою роботи податкових органів Данії відбір претендентів для виїзних перевірок найбільш часто проводиться з використанням наступних підходів: відбір декларацій, що мають значні відхилення показників від аналогічних середньостатистичних значень однорідної групи платників податків; відбір декларацій за кількісним показником «перспективності» для виїзних перевірок, розрахованим за формулами з використанням математичної статистики і теорії ймовірностей; відбір платників податків для виїзних перевірок за наявністю допущених податкових правопорушень в минулих періодах; перевірка учасників угод з використанням інформації, отриманої в ході перевірки інших платників податків; відбір платників податків по галузевою ознакою і за обсягом реалізації; відбір платників податків за випадковим принципом.

Особливий інтерес представляє досвід податкових органів Німеччини в сфері непрямих методів обчислення податкової бази, закладеним в основу відбору платників податків для подальшого податкового контролю. В його основі використовуються наступні методи: метод «загального зіставлення майна». При виявленні приросту майна, джерела якого не підтверджуються достовірними даними, податкові органи можуть зробити висновок про те, що джерелом даного приросту стали приховані доходи. Сума приросту майна та капіталу (виробничого і особистого характеру), зіставляється з

задекларованими доходами за звітний період; метод «зіставлення доходів з допомогою обліку грошового обороту». Застосування даного методу, який став різновидом методу обліку приросту майна, заснований на тому, що платник податків за звітний період не може вкласти або використовувати кошти у виробничі чи особисті цілі в більшій кількості, ніж отримано ним від оподатковуваних доходів або інших джерел; метод «аналізу залишків виробничих запасів». З його допомогою зіставляється фактичний відображений в обліку обсяг продажів і виробничі витрати за період. Міжнародний досвід свідчить, що в таких країнах, як США, Німеччина, Данія в питанні підвищення результативності податкового контролю найбільша увага надається процесам відбору платників податків для подальшого податкового контролю: непрямі методи обчислення податкової бази і методи вибірки податкових декларацій для перевірки.

Цікавий зарубіжний досвід щодо оцінки та планування роботи самих податкових органів, здійснення внутрішнього контролю, а також роботи з платниками податків є у Франції де існує ефективна система внутрішнього контролю над діяльністю податкових органів, яка може бути адаптована в Україні. Зокрема, з метою здійснення контролю над діяльністю міжрегіональних управлінь та підвищення якості їх роботи Головне податкове управління Франції укладає договори з міжрегіональними управліннями терміном на 3 роки, в яких встановлюються основні цілі і завдання роботи, яку має проводити міжрегіональне управління, а також система критеріїв оцінки досягнення поставлених цілей. Основні цілі податкового контролю при оцінці діяльності міжрегіонального управління зводяться до: покарання щодо проведеного податкового контролю, донарахування, включаючи штрафи, а в окремих випадках відкриття кримінальної справи по особливо злісним недобросовісним платникам податків (наприклад: в договорі встановлено критерій - 16-17% від числа перевірених платників податків); бюджетна мета передбачає донарахування певних сум до бюджету; профілактична мета передбачає певний відсоток перевірки сумлінних платників податків, які порушили податкове законодавство помилково; в цьому випадку за рішенням податкового органу може бути скасовано штраф, а серед таких платників податків проводиться роз'яснювальна робота. Критерієм оцінки роботи використовуються також кількість проведених перевірок, рівень стягнення сум до бюджету (49-65%) тощо. Всього існує більше 30 індикаторів оцінки ефективності роботи міжрегіонального управління з проведеного податкового контролю.

У Франції ця проблема вирішена за рахунок високої ефективності податкових перевірок. В середньому в міжрегіональному управлінні на одного працівника припадає 170 підприємств, які він курирує, і в середньому підприємство перевіряється один раз в 15 років. Велика увага надається ефективності проведення податкових перевірок. В середньому одна перевірка коштує 8,5 тис. Євро. Якщо за її результатами очікуються незначні донарахування, то перевірку не проводять. Багато уваги надається питанням

взаємодії податкових органів і платників податків. Зокрема, для захисту прав платників податків існує документ під назвою «Хартія платників податків», де в ясній і доступній формі викладені всі права платників податків і яку податкові органи зобов'язані вручити при проведенні перевірки. Зарубіжний досвід підвищення результативності податкового контролю свідчить, що практика його застосування не завжди позитивна. Так, платники податків в рідкісних випадках можуть ознайомитися в податкових інспекціях з даним документом, а тому, як правило, не мають уявлення про власні права і не можуть проконтролювати дотримання стандарту співробітниками інспекції. Таким чином, незважаючи на прийняття такого знакового документа, не дотримується баланс інтересів суспільства і податкових органів. Стандарт не містить інформації про права та обов'язки платників податків і працівників податкових органів в процесі проведення податкових перевірок

У Нідерландах для здійснення державними службовцями будь-якої діяльності необхідно отримати дозвіл. Певні обмеження встановлені і щодо близьких родичів державних службовців. Одним з найбільш значущих умов проходження державної служби є довіра. Громадянин, з яких-небудь причин втратив довіру, не може працювати податковим службовцем. Для цього розроблена і застосовується ефективна система механізмів, попередження й виявлення фактів можливих зловживань з боку податкових органів. Система включає в себе наступні основні напрями внутрішнього контролю: контроль над обробкою і надійним зберіганням інформації, призначеної для службового або внутрішнього користування податкових органів; проведення вибіркового внутрішнього контролю над діяльністю служби, а також подальший контроль щодо проведених контрольних заходів; підвищення професійного рівня і рівня освіти державних службовців; перерозподіл співробітників на різні сегменти бізнесу (середній період роботи податкового інспектора з певною групою платників податків становить 3-3,5 року).

Крім організації внутрішнього контролю, значний інтерес представляє сама концепція роботи податкових органів зарубіжних країн. Вона формується на взаємовигідних умовах: платники податків отримують вигоду за умови, що сплачують всі законно встановлені податки і збори. Держава через засоби масової інформації інформує платників податків про те, на що витрачаються їхні гроші. Законодавство, а також механізми сплати та обчислення податків повинні бути зрозумілими і доступними як для платників податків, так і для співробітників податкових органів, їх необхідно удосконалювати для ефективного вирішення поставлених податковими органами цілей і завдань.

Камеральні податкові перевірки і методи їх проведення в умовах розвитку інформаційних технологій

Основними особливостями моделей податкового контролю є: обсяг перевірок; склад і співвідношення форм податкових перевірок; методи проведення податкового контролю, оцінка результативності. За обсягом податковий контроль може бути з максимальним охопленням – більше підходить під активну модель поведінки платника податків та репресивну у

податкових органів; вибірковий (ризик-орієнтований) або стандартний (наприклад, камеральний контроль). До набрання чинності Податкового кодексу України, камеральною вважалась перевірка, яка проводилася контролюючим органом виключно на підставі податкової звітності. Зі сторони платників податків, камеральна перевірка ідентифікувалась як перевірка: на основі поданої, або під час подання податкової звітності на наявність арифметичних чи методологічних помилок, узгодженість відповідних даних звітності, порівняння даних за поточний та попередні звітні періоди тощо. В нормативних документах, що визначали податковий контроль, не було виокремлено форм його проведення, який міг би здійснюватися безпосередньо в податкових органах на основі представленої статистичної та податкової звітності. Характер перевірок при цьому більшою мірою тяжів до моделі примусу, а саме: відрізнявся об'ємністю вимог за поданням документів. Відсутність чіткого поділу між формами податкового контролю приводило до розмитості прав і обов'язків учасників податкових відносин в процесі проведення податкового контролю щодо обсягу і глибини перевірок. З набранням чинності Податкового кодексу України було виокремлено дві форми податкових перевірок: камеральна і виїзна.

Відповідно до податкового кодексу податкова декларація під час її прийняття перевіряється на наявність та достовірність заповнення обов'язкових реквізитів. За сучасних умов камеральні податкові перевірки залишаються основним інструментом податкового контролю, адже вони відрізняються своєю масовістю через простоту організації та проведення. Камеральній перевірці підлягає уся податкова та фінансова звітність і проводиться без направлення податкового органу, без згоди керівника господарюючого суб'єкту на її проведення, а також необхідності присутності платника податків при її проведенні. Камеральна перевірка податкової декларації або уточнюючого розрахунку може бути проведена лише протягом 30 календарних днів, що настають за останнім днем граничного строку їх подання, а якщо такі документи були надані пізніше, – за днем їх фактичного подання. Важливою передумовою проведення камеральних перевірок є своєчасність подання податкової звітності та отримання актів.

Методичною підставою для проведення камеральних перевірок є «Методичні рекомендації щодо організації та проведення камеральних перевірок податкової звітності платників податків, крім перевірок податкової декларації про майновий стан і доходи та податкової декларації платника єдиного податку – фізичної особи-підприємця». Відповідно до чинного нормативного документу акти перевірок контролюючі органи мають подавати в чітко встановлені терміни (табл. 1). Особливістю оформлення результатів камеральної перевірки є те, що у разі встановлення контролюючим органом порушень законодавства платник податків отримує акт камеральної перевірки. При виявленні порушень податкового законодавства внаслідок проведеної камеральної перевірки платник податку має право не погодитись з висновками

акту і впродовж п'яти робочих днів за днем його отримання подає контролюючому органу заперечення.

Таблиця 1

Строки складання акту (довідки) про проведення перевірки

Вид перевірки	Строк реєстрації акту (довідки) в контролюючому органі	Порядок вручення акту (довідки) платникові податків
Документальна невиїзна	Протягом 5 робочих днів після закінчення встановленого строку перевірки (для платників податків, що мають філії, – протягом 10 робочих днів (п. 86.4 ПКУ)	Не пізніше наступного робочого дня після реєстрації вручається особисто платникові податків чи його представникам або направляється в порядку, визначеному ст. 42 ПКУ (п. 86.4 ПКУ)
Камеральна	У Податковому кодексі України строк не встановлений	Вручається або направляється платникові податків протягом 3 робочих днів після реєстрації – у порядку, визначеному ст. 42 ПКУ (п. 86.2 ПКУ)
Електронна	Протягом 3 робочих днів після закінчення встановленого строку перевірки (для платників податків, що мають філії, – протягом 5 робочих днів.) (п. 86.11 ПКУ)	Вручається особисто платникові податків або його представникам для ознайомлення і підписання протягом 5 робочих днів із дня вручення (п. 86.11 ПКУ)

При проведенні камеральної перевірки податковий орган має право вимагати від платника додаткові матеріали, пояснення й документи, що підтверджують правильність розрахунків і своєчасність сплати податкових платежів. Результати камеральної перевірки наведені в (табл.2).

Таблиця 2

Донарахування, здійснені в ході камеральних перевірок Уманським управлінням ГУ ДПС в Черкаській області, за роками, тис. грн.

Види податків	2015	2016	2017	2018	2019
Всього	48,9	61,2	59,2	63,4	58,8
Прямі податки	20,1	21,2	13,7	26,4	23,2
Непрямі податки	15,2	19,3	29,1	25,2	23,8
Ресурсні податки	13,0	20,4	15,6	11,1	10,9
Єдиний податок	0,6	0,3	0,8	0,7	0,9

Джерело: дані Уманського управління ГУ ДПС у Черкаській області

Приведені в таблиці дані свідчать про цілеспрямовану роботу Уманського управління ГУ ДПС у Черкаській області. Найбільшу частку в камеральних донарахуваннях займають прямі та непрямі податки. Загальна сума камеральних донарахувань в 2019 р. склала 58,8 тис. грн, що на 20,2% або 9,9 тис. грн більше в порівнянні з 2015 р. Найбільші суми камеральних донарахувань припадають на непрямі податки розмір яких коливається від 29,1 тис. грн в 2017 р. до 23,8

тис. грн в 2019 грн. Камеральні донарахування з ресурсних податків в 2019 р. склали 10,9 тис. грн. Методичні підходи щодо проведення камеральної перевірки найбільш яскраво простежуються на прикладі найбільш проблемного непрямого податку – податку на додану вартість. Податок на додану вартість є одним з найбільш проблемних податків, за яким бюджет недоотримає значні суми внаслідок незаконних схем його мінімізації, зокрема в результаті дії фірм-одноденки. За сучасних умов при камеральному контролі ПДВ застосовуються найсучасніші інформаційні та цифрові технології податкового адміністрування. Першим етапом застосування сучасних інформаційних технологій при камеральній перевірці податку на додану є запровадження Єдиного реєстру податкових накладних, яким передбачено: – на дату виникнення податкових зобов’язань платник ПДВ зобов’язаний скласти податкову накладну в електронній формі з дотриманням умови щодо реєстрації у порядку, визначеному законодавством, електронного підпису уповноваженої платником особи, та зареєструвати її в ЄРПН у встановлений термін;– реєстрація податкових накладних/розрахунків коригування у ЄРПН повинна здійснюватися з урахуванням граничних строків: - для податкових накладних/розрахунків коригування, складених з 1 по 15 календарний день (включно) календарного місяця, – до останнього дня (включно) календарного місяця, в якому вони складені; - для податкових накладних/розрахунків коригування, складених з 16 по останній календарний день (включно) календарного місяця, – до 15 календарного дня (включно) календарного місяця, наступного за місяцем, в якому вони складені; - для розрахунків коригування, складених постачальником до податкової накладної, складеної на отримувача – платника ПДВ, в яких передбачається зменшення суми компенсації вартості товарів/послуг їх постачальнику, – протягом 15 календарних днів з дня отримання такого розрахунку коригування отримувачем.

При запровадженні ЄРПН виникає об’єктивна необхідність застосування відповідних методів прийняття рішень, які включають в себе розвинений аналітичний апарат, оскільки управління податковими органами пов’язано з прийняттям рішень в умовах невизначеності і великого обсягу самої різномірної інформації. Важливим етапом при перевірках є реформування камерального контролю щодо відшкодування ПДВ, що унеможливило відшкодування цього податку шляхом перевірки: числа зареєстрованих платників податків; міжнародної міграції бізнесу з укрупненням корпорацій; розвитку цифрових технологій тощо. Однак дослідження документообігу по ПДВ показало, що мають місце і деякі недоробки в регламенті відносин податкових органів та платників податків за підсумками автоматичного контролю (табл. 3). Складна структурованість сучасного бізнесу зумовлюється об’єктивним ускладненням бізнес-процесів і господарських зв’язків і операцій, при цьому стає джерелом ризиків побудови різного роду схем, спрямованих, зокрема, на мінімізацію податкових платежів. У сукупності вищезазначені причини важко перевірити в оптимальні терміни і з достатньою глибиною всіх платників податків в форматі виїзної перевірки, оскільки має місце подальше підвищення навантаження на

структурні підрозділи, які здійснюють контроль та неможливості забезпечити прозорість системи відносно кожного окремо взятого платника податку.

Таблиця 3

Порівняльна характеристика камерального податкового контролю за адмініструванням ПДВ

Сильні сторони	Слабкі сторони	Пропозиції щодо вдосконалення
Скорочення спроб необґрунтованого відшкодування ПДВ і як наслідок попередження і припинення недобросовісної конкуренції	Моменти визначення податкової бази платниками податку на прибуток і ПДВ не збігаються: ПДВ обчислюється за фактом відвантаження або отримання авансу на поточний рахунок, в той час, як виручка для цілей обчислення податку на прибуток визнається при переході права власності. Виникає часовий розрив визначення бази оподаткування.	Застосування виключного касового методу при адмініструванні податку на додану вартість, що сприятиме уніфікації визначення бази оподаткування як податку на прибуток, так і податку на додану вартість, дасть змогу спростити системи ведення обліку
Централізоване управління затратами податкових інспекцій, а також надходження додаткових податкових доходів до бюджету за рахунок скорочення «тіньового» сектора економіки шляхом застосування єдиного реєстру податкових накладних.	Номер податкової накладної є одним з основних реквізитів для пошуку «двійника» в системі.	Стандартизувати нумерацію податкових накладних шляхом подвійної реєстрації податкових накладних, наприклад № 1095/ 2, де 1095 – номер за ЄРПН, 22 – внутрішній номер податкової накладної підприємства

Таким чином, при всіх незаперечних позитивних результатах функціонування системи податкового контролю на першому етапі її впровадження відбулося збільшення адміністративного навантаження на платників податків, що обумовлено зростанням трудових витрат платників податків, які змушені давати пояснення і надавати документи. Подальші заходи щодо вдосконалення камеральних податкових перевірок доцільно направити на оптимізацію трудових витрат, залучення податкових фахівців для виявлення сутнісних моментів, обґрунтування доказової бази. Про строки складання актів камеральної перевірки свідчать дані (табл. 4).

Посадові особи контролюючого органу складають акт камеральної перевірки у двох примірниках, підписують його та реєструють, після чого акт вручається або надсилається для підписання протягом 3 робочих днів платнику податків у порядку, встановленому ст. 42 ПКУ (п. 86.2 ПКУ) тобто шляхом: -

надсилання за адресою (місцезнаходженням, податковою адресою) платника податків рекомендованим листом з повідомленням про вручення; - особисте вручення платнику податків або його законному чи уповноваженому представникові.

Таблиця 4

Строк складання акту (довідки) про проведення перевірки

Вид перевірки	Строк реєстрації акту (довідки) в контролюючому органі*	Порядок вручення акту (довідки) платникові податків
Документальна виїзна	Протягом 5 робочих днів після закінчення встановленого строку перевірки (для платників податків, що мають філії, – протягом 10 робочих днів, (п. 86.3 ПКУ).	У ПКУ не встановлений, проте положення Порядку № 727 дозволяють стверджувати, що вручення акту (довідки) платникові податків або його представникам відбувається так само, як і в разі невиїзних документальних перевірок.
Документальна невиїзна	Протягом 5 робочих днів після закінчення встановленого строку перевірки (для платників податків, що мають філії, – протягом 10 робочих днів (п. 86.4 ПКУ)	Не пізніше наступного робочого дня після реєстрації вручається особисто платникові податків чи його представникам або направляється в порядку, визначеному ст. 42 ПКУ (п. 86.4 ПКУ)
Фактична	Не пізніше наступного робочого дня після закінчення перевірки (п. 86.5 ПКУ)	Підписується особою, яка здійснює розрахункові операції, платником податків та/або його законними представниками (за наявності) за місцем проведення перевірки або у приміщенні контролюючого органу (п. 86.5 ПКУ)
Камеральна	У Податковому кодексі України строк не встановлений	Вручається або направляється платникові податків протягом 3 робочих днів після реєстрації – у порядку, визначеному ст. 42 ПКУ (п. 86.2 ПК)
Електронна	Протягом 3 робочих днів після закінчення встановленого строку перевірки (для платників податків, що мають філії, – протягом 5 робочих днів.) (п. 86.11 ПКУ)	Вручається особисто платникові податків або його представникам для ознайомлення і підписання протягом 5 робочих днів із дня вручення (п. 86.11 ПКУ)

Важливе значення для податкових органів при проведенні камеральних перевірок мають роз'яснення чинних нормативних документів. Зокрема, питання подання уточнюючих розрахунків до податкової звітності під час проведення камеральної перевірки. При поданні податковим органом акту (довідки) про результати камеральної перевірки не має необхідності виправляти помилки, які відображені в цих документах. В той же час, якщо звітність складається наростаючим підсумком результати камеральної перевірки

необхідно враховувати при визначенні показників звітності за наступні податкові періоди (наприклад, якщо декларація складається наростаючим підсумком або якщо показник, який після камеральної перевірки зазнав змін, має бути перенесений до наступної декларації). Практика проведення камеральних перевірок податковими органами свідчать про те, що провадять її шляхом співставлення податкових зобов'язань з даними ЄРПН та показниками декларацій та виявлення розбіжностей між ними. Отже, виявлення розбіжностей під час співставлення даних, що містяться у податковій накладній платника податків, та даних ЄРПН не доводять склад податкового правопорушення, яке по суті може бути встановлене на підставі тільки при перевірці первинних документів податкового та бухгалтерського обліку, а відповідно до податкового кодексу є підставою для проведення документальної позапланової перевірки платника.

*Документальні податкові перевірки як відображення модифікації
відносин податкових органів та платників податків*

Існування будь-якої цивілізованої країни пов'язане з формуванням необхідних їй фінансових ресурсів для фінансування соціально-економічних проектів, які формуються за допомогою одного з найбільш поширених у світі способів – збору податків. Теоретичні положення і аналітичне узагальнення практики застосування механізмів податкового контролю є передумовою для наукового обґрунтування комплексу заходів, спрямованих на підвищення його результативності. В основі податкового контролю закладені механізми активної імплементації інформаційних технологій, які активно запроваджуються в діяльність як податкових органів, так і платників податків, забезпечуючи при цьому застосування ризик-орієнтованого підходу в податковому контролі державних органів і податковому ризик-менеджменті платників податків.

У відносинах між податковими органами та платниками податків виїзна податкова перевірка є найбільш складним процесом з потенційними ризиками для обох сторін. Важливе значення має те, що це дорогий захід з позиції сукупності витрат на його здійснення.

Виокремлення етапів розвитку виїзного податкового контролю із врахуванням рівня взаємодії податкових органів і платників податків ґрунтується на наступних принципах: організаційний підхід щодо вибору і охоплення об'єктів податкового контролю; методологія попереднього перевіркового аналізу з вибором об'єкта та визначенням глибини контролю;

- інформаційні джерела; методи проведення.

Проведені дослідження свідчать, що наразі податкова система недостатньо використовує інформаційні системи та взаємозв'язок різних інформаційних баз, що унеможлиблює вибудувати ефективний попередній перевіркового аналіз для вибору об'єкта перевірки і визначення її глибини.

Методичні підходи виїзної податкової перевірки здебільшого ґрунтуються на «ручній» обробці первинної документації, отриманої, головним чином, на паперових носіях у вигляді декларацій, розрахунків, коригувальних записів, що свідчить про недієвість чинної податкової звітності. Як наслідок, має місце брак

економічної інформації внаслідок чого в ході виїзної перевірки у платників податків виймається великий обсяг документів з високою трудомісткістю їх подальшої обробки.

Про кількість виїзних податкових перевірок свідчать дані (рис.1).

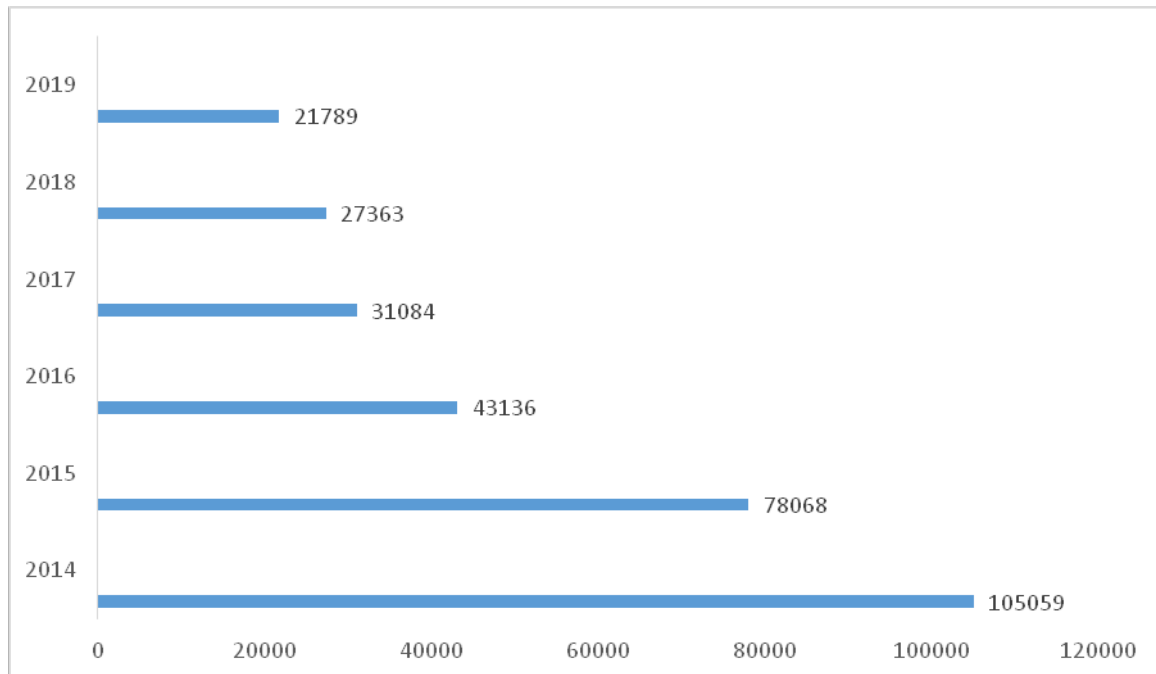


Рис.1. Кількість виїзних перевірок платників податків по Україні, за роками

Приведені дані свідчать, що за досліджуваний період намітилася стійка тенденція щодо зменшення кількості виїзних перевірок. Якщо в 2014 р. виїзними перевітками було охоплено 105059 платників податків, то в 2019 р. 21789 або 20,7 % від виїзних перевірок 2014 р. Якісні показники виїзних документальних перевірок характеризуються обсягами донарахувань, які в 2018 р. склали 18,9 млрд. грн, а в 2019 р. 22,8 млрд. грн. Це підтверджує факт потреби в розширенні кола платників податків, яким необхідно проводити виїзні податкові перевірки.

Узагальнюючи напрями вдосконалення методичних підходів до оцінки об'єктів податкового контролю, видається обґрунтованим констатувати активну стадію процесу формування систем самоконтролю в галузях і на окремих сегментах ринку, а також відповідно розвитку партнерської концепції взаємодії суб'єктів податкових відносин як відображення вдосконалення технологій податкового контролю. При цьому податковий контроль стає чинником позитивних змін у відносинах контрагентів між собою, а також поліпшенням ділового клімату в галузі, зниження податкових ризиків.

Проведений аналіз застосування штрафних фінансових санкцій за порушення законодавства з оподаткування доходів фізичних осіб (табл.5) свідчать що контролюючим органом проводиться цілеспрямована робота щодо

дотримання платниками податків чинного податкового законодавства щодо адміністрування податку на доходи фізичних осіб.

Таблиця 5

Застосування штрафних фінансових санкцій при адмініструванні податку на доходи фізичних осіб Уманською ДПІ ГУ ДПС в Черкаській області, за роками, тис. грн

Види санкцій	2015	2016	2017	2018	2019	2019 р (+,-) до 2015 р.
Штрафні, фінансові санкції за результатами документальних перевірок, всього	148,0	111,5	160,0	175,0	135,0	- 13,0
в тому числі:						
- податок з доходів фізичних осіб	107,5	92,0	87,5	84,5	78,5	-29,0
Єдиний податок фізичних осіб	40,5	19,5	72,5	90,5	56,5	16,0
Пеня, всього, зокрема	17,0	22,5	23,5	27,5	20,0	3,0
- при адмініструванні податку на доходи фізичних осіб	6,0	7,0	5,5	6,5	6,0	-
- фізичні особи платники єдиного податку	11,0	15,5	18,0	21,0	14,0	3,0
- при поданні уточнюючих розрахунків	16,0	22,0	29,0	30,5	28,5	12,5
Несплата платником узгоджених сум податкового зобов'язання, всього	22,5	56,0	39,5	29,5	71,5	49,0
- при затримці до 30 днів	22,5	56,0	39,5	29,5	71,5	49,0
Всього	187,5	190,0	223,0	232,0	226,5	39,0

Джерело: дані Уманської ДПІ ГУ ДПС в Черкаській області

Так, за досліджуваний період в ході документальних перевірок податкових агентів було застосовані штрафні фінансові санкції. Якщо їх розмір в 2015 р. склав 148,0 тис. грн то в 2019 р. – 135,0 тис. грн або на 13,0 тис. грн менше. Актами документальних перевірок щодо правильності адміністрування податку з доходів фізичних осіб застосовувалися штрафні фінансові санкції до податкових агентів. Розмір штрафних санкцій до податкових агентів в 2019 р. склав 78,5 тис. грн проти 107,5 тис. грн в 2015 р.. Крім того, за порушення податкового законодавства щодо адміністрування податку з доходів фізичних осіб нараховано пеня за 2019 р. в сумі 20,0 тис. грн що на 3,0 тис. грн більше порівняно з 2015 р.

Стан мінімізації податкових платежів, зокрема ресурсних податків і платежів шляхом порушення податкового законодавства (табл.6) свідчать, що донарахування в результаті виїзних документальних перевірок щодо ресурсних податків і платежів в середньому за досліджуваний період склали 61,4 тис. грн або 12,6% від загальної суми донарахувань.

Таблиця 6

**Результати податкового аудиту платників податків Уманською ДПІ ГУ ДПС в Черкаській області щодо ресурсних податків і платежів, за роками ,
тис. грн**

Види мінімізації податків	2015	2016	2017	2018	2019	В середньому за 5 років	
						тис. грн	%
Занижені податкові зобов'язання, виявлені шляхом документальних перевірок, всього	415,4	488,7	499,4	326,5	395,6	425,1	87,2
В т.ч. ресурсні податки і платежі	61,3	65,9	63,7	49,4	71,9	61,4	12,6
- із них , екологічний податок	20,9	18,3	17,4	17,9	18,1	17,5	3,6
- плата за воду	15,1	18,6	14,3	15,1	16,2	15,7	3,2
- за користування надрами	18,3	18,9	26,3	13,7	26,6	20,8	
- збір за спеціальне використання лісових ресурсів	6,2	9,5	4,9	1,3	9,9	6,4	1,3
Пеня, всього, зокрема	6,6	4,2	4,5	3,7	3,9	4,6	0,9
- неподання платником податкових розрахунків	0,3	0,8	0,4	0,7	0,9	0,6	0,1
- при поданні уточнюючих розрахунків	2,1	2,5	4,1	3,0	2,8	2,9	0,6
Несплата платником узгоджених сум податкового зобов'язання, всього	6,5	4,4	6,6	7,0	5,3	5,6	1,1
- при затримці до 30 днів	6,5	4,4	6,6	7,0	5,3	5,6	1,1
Всього	488,3	548,4	567,2	380,1	456,0	487,7	100,0

Джерело: дані Уманської ДПІ ГУ ДПС в Черкаській області

Найбільшу частку в сумі донарахувань по ресурсних податках і зборах займають донарахування від податку за користування надрами - 20,8 тис. грн в середньому за досліджуваний період. За порушення строків сплати узгоджених податкових зобов'язань платники податку сплачують штрафні фінансові санкції в залежності від терміну недоїмки. Така сума штрафних санкцій за досліджуваний період склала 5,6 тис. грн, зокрема це штрафні санкції за порушення сплати узгоджених податкових зобов'язань терміном до 30 днів.

Контролюючий орган постійно здійснює перевірки щодо достовірності визначення податкових непрямих податків працівниками (табл.7), дані якої свідчать про зростання штрафних фінансових санкцій в 2019 р. порівняно з 2015 р. Якщо в 2015 р. сума загальних штрафних санкцій склала 2970,3 тис. грн , то уже в 2019 р. на 303,4 тис. грн більше. За документальними перевітками щодо непрямих податків санкції за порушення адміністрування податку на додану вартість в 2019 р. склали 1603,8 тис. грн або на 7,5 % менше порівняно з 2015 р. Відповідно до

результатів перевірок штрафні санкції при адмініструванні акцизного податку в 2019 р. зросли на 369,2 тис. грн порівняно з 2015 р. склали 557,3 тис. грн.

Таблиця 7

Результати податкового аудиту, проведеного Уманською ДПІ ГУ ДПС в Черкаській області щодо дотримання податкового законодавства при адмініструванні непрямих податків, за роками, тис. грн.

Види санкцій	2015	2016	2017	2018	2019	В середньому за 5 років	
						тис. грн	%
Несплата платником узгоджених сум податкового зобов'язання, всього	498,6	538,1	776,4	665,8	414,3	578,6	18,5
- при затримці до 30 днів	347,6	248,5	577,2	366,4	164,5	340,8	10,9
- при затримці від 31 до 90 днів	151,0	289,6	199,2	299,4	249,8	237,8	7,6
Штрафні, фінансові санкції за результатами документальних перевірок, всього	1922,5	1628,2	1829,8	2541,8	2161,1	2016,7	64,7
в тому числі :							
- податок на додану вартість	1734,4	1544,3	1365,3	2213,7	1603,8	1692,3	54,3
- акцизний податок	188,1	83,9	464,5	328,1	557,3	324,4	10,4
Пеня, всього, зокрема	549,2	336,1	488,9	550,4	698,3	524,6	16,8
- при адмініструванні податку на додану вартість	437,3	232,0	385,3	406,2	555,5	403,3	12,9
- акцизного податку	111,9	104,1	103,6	144,2	142,8	121,3	3,9
Всього	2970,3	2502,4	3095,1	3758,0	3273,7	3119,9	100,0

Джерело: дані Уманської ДПІ ГУ ДПС в Черкаській області

При несвоєчасній сплаті узгоджених податкових зобов'язань платники податку сплатили в середньому за досліджуваний період 578,6 тис. грн з яких 58,9 % або 340,8 тис. грн при затримці сплаті до 30 днів і 249,8 тис. грн або 41,1 % при затримці від 31 до 90 днів. Сума пені в 2019 р. склала 698,3 тис. грн, а в середньому за 2015 – 2019 рр. сума нарахованої пені склала 524,6 тис. грн з податку на додану вартість 403,3 тис. грн, акцизного податку 121,3 тис. грн.

Нами проведений аналіз стосовно перевірки адміністрування податку на прибуток на підставі платників податку, що зареєстровані в Уманській ОДПІ. Дані щодо результатів перевірки наведені в (таблиці 8.) дані якої свідчать, що в середньому за 2015 – 2019 рр. проведено 102 перевірки на рік. Найбільше число перевірок проведено в 2019 р. – 121. Це в основному пов'язано зі зменшенням надходження прямих податків, викликане загостренням світової фінансової кризи. Кризова ситуація в першу чергу вплинула на надходження до бюджету податку на прибуток. Перед податковою інспекцією поставлене завдання здійснювати контроль принаймні один раз в рік у вигляді документальних перевірок за достовірністю обчислення цього податку.

Таблиця 8

Результати проведеного аудиту Уманською ДПІ ГУ ДПС в Черкаській області щодо адміністрування прямих податків

Роки	Фактично здійснено перевірок		Донараховано				Результативність планових та позапланових перевірок			Результативність планових перевірок				Погашено			
	Усього	Згідно з планом - графіком	Суми податкових зобов'язань, визначені ДПІ, тис. грн	% узгоджених, донарахованих сум	Узгоджені донараховані за результатами планових перевірок суми	% узгоджених донарахованих за результатами планових перевірок сум	% результативних планових перевірок	Донараховане на І аудитора, усього	Донараховано на І порушення, всього	% виконання Плану-графіка	% результативних планових перевірок	Донараховано та узгоджено у розрахунку на І аудитора за результатами перевірок	Донараховане та узгоджено на І порушення за результатами планових перевірок	Погашено, усього	% погашених сум до узгоджених донарахованих сум	Погашено донарахованих за результатами планових перевірок сум	% погашених сум до узгоджених донарахованих за результатами перевірок сум
2015	482	385	1856,9	99,9	1624,8	87,5	99,5	220,2	111,4	100,0	86,5	220,2	1624,8	1624,8	98,7	1624,8	100,0
2016	494	395	2020,5	98,7	1784,1	88,3	94,2	219,5	121,2	99,8	90,4	219,5	1784,1	1784,1	98,6	1784,1	100,0
2017	402	382	1925,2	89,8	1761,6	91,5	97,2	333,8	242,0	99,7	91,1	333,8	1761,6	1761,6	90,1	1761,6	100,0
2018	411	410	214,9	99,1	207,4	96,5	96,8	22,8	51,2	100,0	92,3	22,8	207,4	207,4	99,3	207,4	100,0
2019	421	415	1399,7	87,3	1391,3	99,4	99,2	326,6	271,4	96,5	93,3	326,6	1391,3	1391,3	93,4	1391,3	100,0
В середньому за 2015 – 2019 рр.	402	397	1483,4	94,9	1373,5	92,6	97,4	224,6	159,4	98,6	91,8	224,6	1373,5	1373,5	95,3	1373,5	100,0

Джерело: дані Уманської ДПІ ГУ ДПС в Черкаській області

Відповідно плану графіку ОДПІ передбачено було 402 перевірки щодо адміністрування прямих податків. В середньому сума податкових зобов'язань за досліджуваний період становила 147,5 тис. грн з яких узгоджених – 94,9 %.

За результатами планових перевірок середня сума донарахувань склала 1373,5 тис. грн з яких 97,4 % узгоджені. На одного аудитора відділу аудиту припадало 224,6 тис. грн донарахувань в середньому за досліджуваний період. Донарахування на одне порушення становило 159,4 тис. грн. Планові перевірки також є результативними. План – графік виконання перевірок в середньому за 2015 – 2019 рр. виконано на 99,0 %. Результативність планових перевірок склала 91,8 %, донараховано на одного аудитора 224,6 тис. грн. Як правило, всі виявлені суми порушення адміністрування прямих податків були своєчасно погашені платниками податку.

Шляхи удосконалення податкового контролю в системі адміністрування податків

Відповідно до Податкового кодексу України основною метою проведення податкового контролю є організація системи за достовірністю адміністрування податків і обов'язкових зборів платниками, що перебувають на обліку в податковій установі. Рівень добровільного виконання платниками своїх податкових зобов'язань підвищується зі зростанням ризику бути викритим, а натомість сплачувати штрафні санкції, що призводить до напрацювання контролюючими органами підходів щодо організації і проведення податкового контролю. З набранням чинності Податкового кодексу України зросли вимоги щодо відбору платників для проведення перевірок, запроваджено в практику нові критерії щодо проведення документальних виїзних перевірок. Якщо раніше усі підприємства підлягали перевірці один раз на 2 роки, то зараз – лише платники, які мають високий ступінь ризику ухилення від оподаткування. При проведенні виїзних податкових перевірок аудитори встановлюють порушення податкового законодавства як внаслідок некваліфікованого ведення обліку, так і через незнання законодавчої бази та неоднозначного трактування законів, із застосуванням платниками податків продуманих схем від їх ухилення. Вітчизняна податкова система потребує науково обґрунтованої побудови податкового планування виїзних перевірок в основі яких пошук варіантів, здатних убезпечити інтереси як контролюючого органу, так і платника податків. Без чітко налагодженого податкового планування виїзних перевірок не може бути позитивного діалогу податкових органів з платниками податків в процесі проведення таких перевірок. Можливості та гарантії, одержувані податковими органами і платниками податків при організації їх взаємодії один з одним на умовах, які формують партнерські відносини між ними є важливою передумовою контрольної діяльності податкових органів внаслідок проведення виїзних податкових перевірок. Пропозиції щодо організації партнерської взаємодії податкових органів і платників податків, здатних забезпечити подальший розвиток їх взаємодії, формування партнерських відносин між ними, на основі мінімізації витрат і ризиків обох сторін представлені в (табл.9).

Основою таких відносин є розширення інформаційної взаємодії податкових органів з платниками податків, що передбачає активне залучення

останніх до податкових процесів і вільний обмін інформацією між сторонами щодо спірних питань оподаткування.

Таблиця 9

Можливості та гарантії, одержувані податковими органами і платниками податків при організації їх взаємодії один з одним на умовах, які формують партнерські відносини між ними

Умови, що забезпечують досягнення партнерських відносин між податковими органами та платниками податків	Можливості та гарантії	
	для податкових органів	для платників податків
Відкритість і прозорість взаємодії	Формування професійного ставлення компетентних органів до вирішення проблем платника податків, заснованого на неупередженості, що дає змогу забезпечити відкритість (розкриття підходів до того, які поступки є ризиковими і як компетентні органи будуть на них реагувати) і оперативність (узгодженість рішень і роз'яснень) податкового адміністрування	Гарантія відсутності претензій з боку податкових органів. Обґрунтований облік при розрахунку податкових зобов'язань об'єктивних факторів: специфіки діяльності; структури корпоративного управління; бухгалтерських та податкових прогнозів діяльності тощо
Усвідомлення взаємних інтересів і дотримання взаємних прав і обов'язків сторін	Зниження витрат на процедури адміністрування. Підвищення ступеня достовірності стратегічного планування, зокрема при розподілі ресурсів	Уникнення помилок при формуванні податкових зобов'язань. Обмеження участі платників податків у незаконній діяльності. Здійснення ефективного податкового планування
Розуміння і довіра при взаємовідносинах	Можливість своєчасного реагування на порушення, раціональний розподіл обмежених ресурсів та інших витрат, пов'язаних із забезпеченням дотримання вимог чинного податкового законодавства, за рахунок відкритості бізнес-процесів, що здійснюються платником податків	Скорочення можливих витрат на судові суперечки завдяки послідовності в діях і рішеннях податкового органу, передбачуваності прийнятих рішень
Відсутність обмежень юридичних прав обох сторін	Збір відомостей, що дають можливість реагувати на виявлені податкові ризики	Право оскаржити позицію інспектора щодо здійснюваної господарської операції в суді

Джерело: дані Уманської ДПІ ГУ ДПС в Черкаській області

Разом з тим, досягнення співпраці (партнерства) податкових органів та платників податків потребує формування умов, що регулюють відносини між ними, ключовими з яких є: відкритість і прозорість механізму взаємодії сторін; усвідомлення взаємних інтересів і дотримання взаємних прав і обов'язків сторін; - організація взаємних відносин на транспарентності, розумінні і довірі; відсутність будь-яких обмежень юридичних прав обох сторін відповідно до податкового законодавства; конструктивність і оперативність у вирішенні питань взаємодії.

Особливою характерною рисою виїзних податкових перевірок є виражена тенденція перенесення уваги податкових органів на підготовку контрольних дій та планування їх напрямів. Податковим відомством розроблені основні правила відбору платників податків згідно з Законом України «Про внесення змін до

Податкового кодексу України щодо покращення інвестиційного клімату в Україні». Політика податкових органів щодо проведення виїзних документальних перевірок побудована таким чином, що до плану-графіка проведення документальних планових перевірок відбираються платники податків, які мають ризик щодо несплати податків та зборів, невиконання іншого законодавства, контроль за яким покладено на контролюючі органи. Періодичність проведення документальних планових перевірок платників податків визначається залежно від ступеня ризику в діяльності таких платників податків, який поділяється на високий, середній та незначний. Платники податків з незначним ступенем ризику включаються до плану-графіка не частіше, ніж раз на три календарних роки, середнім - не частіше ніж раз на два календарних роки, високим - не частіше одного разу на календарний рік. На законодавчому рівні встановлено, що за умови, коли сума сплаченого до бюджету, зокрема, податку на додану вартість становить не менше п'яти відсотків від задекларованого доходу за звітний податковий період, а також самозайняті особи, сума сплачених податків яких становить не менше п'яти відсотків від задекларованого доходу за звітний податковий період, включаються до плану-графіка не частіше, ніж раз на три календарних роки.

Податковими органами на цьому етапі формується один з перших варіантів «портрета платника податків» (досьє платника податків), з'являється інститут попередньо перевірконого аналізу для цілей проведення виїзного податкового контролю, який супроводжується відпрацюванням рівня достовірності та аналітичності інформаційних джерел, здатних оцінити рівень ризику, «ризик-апетит» платника податків (табл.10).

Таблиця 10

Джерела інформації податкових органів щодо формування досьє платника податків

Інформаційні джерела			
зовнішні		внутрішні	
Оперативні інформація (результативна)	- від господарюючих суб'єктів (наприклад, про обсяги реалізації товарів, робіт (послуг), ознаках взаємозалежності суб'єктів господарювання; про виплати середньомісячної заробітної плати на одного працівника нижче середнього рівня за видами економічної діяльності по національній економіці тощо	Автоматизовані дані	- програмно інформаційний комплекс податкових органів; - бухгалтерська та податкова звітність платників податків, - "міграції" між податковими органами - камеральні і виїзні податкові перевірки
	- від державних органів: - фінансових; - митних органів; - органів внутрішніх справ і прокуратури	Емпіричні дані за результатами контрольних заходів	рентабельність; рівень податкового навантаження
непрямі дані (кількісна інформація)	обсяг витрат з послуг електричної енергії	Економіко – аналітичні показники	

На законодавчому рівні має місце колізія правової норми і процесуальних методів, необхідних для інформаційного забезпечення здійснення податкового контролю. Справа в тому, що в окремих випадках документальна планова виїзна перевірка проводиться податковим органом в приміщенні контролюючого органу. В той же час, статтею 79-1 Податкового кодексу України передбачено, що «документальна виїзна перевірка є формою податкового контролю, комплексом послідовно здійснюваних заходів, які проводяться податковим органом та його посадовими і службовими особами за місцем знаходження платника податків за допомогою порівняння звітних даних із фактичним станом фінансово-господарської діяльності та інформацією з інших джерел. Проведення документальних перевірок в приміщенні контролюючого органу є неправомірними діями контролюючих органів.

З огляду на це суди дали роз'яснення порушення контролюючих органів щодо такої дії. Не має підстав внаслідок чого, та у відповідності до якої норми Податкового кодексу України податковим органом змінено вид перевірки, місце її проведення. Не встановлено, чи є відсутність суб'єкта перевірки за податковою адресою підставою для проведення перевірки в іншому місці, що є порушенням чинного Податкового кодексу України в частині принципу збереження інформації, що становить професійну таємницю інших осіб. Проведення перевірок в приміщенні контролюючого органу можуть бути допущені лише за умови, якщо до моменту винесення судового рішення не відбулося допуску посадових осіб контролюючого органу до спірної перевірки. Тобто, саме на етапі допуску до перевірки платник податків може поставити питання про необґрунтованість її призначення та проведення, реалізувавши своє право на захист від безпідставного та необґрунтованого здійснення податкового контролю щодо себе. Водночас, допуск до виїзної податкової перевірки нівелює правові наслідки процедурних порушень, допущених контролюючим органом при призначенні податкової перевірки.

Даний факт свідчить про важливість процесуального закріплення застосовуваних методів та інструментів в нормативно-правовому полі. В той же час, за сучасних умов має місце низький рівень інформатизації податкових органів, що не дає можливість достатньо обґрунтовувати необхідність призначення виїзної податкової перевірки щодо конкретного платника податків, тобто без урахування рівня податкового ризику їх діяльності. Одночасно має місце розширення нормативного поля з виокремленням особливостей податкового адміністрування найбільших платників податків та їх реєстрації в податковому органі. Тим самим створюються організаційні умови для проникнення в специфіку діяльності та операцій платників податків, зокрема завдяки елементам взаємодії учасників податкових відносин. Важливе значення для виїзних податкових перевірок мають джерела та алгоритм її обробки технологічному середовищі податкового контролю (рис.2).



Рис. 2. Джерела інформації та алгоритм її обробки в новому технологічному середовищі податкового контролю

Джерела податкового контролю зводяться до побудови рейтингів з використанням системи експертних оцінок податкових ризиків; агрегування інформації про платника податків, що надходить із зовнішніх джерел; розрахунку аналітичних показників і формування вихідних форм для аналізу; побудови графічних схем групи взаємопов'язаних осіб, схем ведення бізнесу; побудови аналітичних таблиць за показниками, податкової звітності, результатів податкових перевірок; формування аналітичних висновків про результати проведення виїзних перевірок.

Під час планування перевірки важливим є визначення переліку питань, проведення податкового контролю. Від того, яке питання і в якому контексті буде поставлене у переліку, залежить ефективність результатів роботи контрольно-перевірочної бригади, обсяг додаткових надходжень до бюджетів і у кінцевому результаті – імідж податкового органу. При підготовці переліку питань Уманської ДПП ГУ ДПС в Черкаській області використовуються результати усіх попередніх етапів до перевіркової роботи. Перелік питань розробляється працівником підрозділу з аналітичної підготовки документальних перевірок податкового органу або працівником, який відповідає за проведення перевірки, і затверджується керівником (заступником)

податкового органу. Перелік необхідно формувати за блоками, розділами та групами питань (табл. 11).

Таблиця 11

Перелік питань, що підлягають перевірці при проведенні податкового контролю Уманською ДПІ ГУ ДПС в Черкаській області

Блок	Розділ	Основні питання
Установчі дані	Створення підприємства	Правочинність створення підприємства, дотримання вимог реєстрації. Повна і скорочена назва підприємства, форма власності. Склад засновників і їх частка у статутному капіталі, правильність формування Статутного капіталу. Структура та структурні підрозділи, наявність філій, відділень, представництв, дочірніх підприємств, їх статус. Правочинність їх створення та дислокація. Місцезнаходження підприємства (юридична і фактична адреса), своєчасність повідомлення про зміну адреси. Орган управління, у віданні якого перебуває підприємство або материнська (холдингова) компанія.
	Фактична діяльність	Дотримання видів діяльності, передбаченої статутом. Наявність ліцензій і патентів на здійснення окремих видів діяльності. Відповідальні посадові особи за фінансово-господарську діяльність, період їхньої діяльності. Основні показники фінансово-господарської діяльності. Здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Участь у спільних підприємствах, проектах.

Джерело: дані Уманської ДПІ ГУ ДПС в Черкаській області

Затверджений перелік є основою для планування податкового контролю і складання його програми, оскільки планування аудиту полягає у визначенні терміну його проведення, обсягу робіт, які потрібно провести, кадрових ресурсів, ресурсу часу. Доперевірочний аналіз є невід'ємною складовою процесу підготовки податкового контролю і проводиться як за даними платника податків, так і накопиченими даними в контролюючому органі. До програми входять: загальна частина (найменування платника податків та його ідентифікаційний номер; мета проведення перевірки; перелік об'єктів перевірки: склад контрольно-перевірочної бригади та її керівник: термін проведення перевірки; термін, протягом якого після закінчення перевірки необхідно провести реалізацію її результатів); перелік питань, що підлягають перевірці, викладених у технологічній послідовності їх проведення; процедури із здійснення перевірки; терміни проведення цих процедур; визначення відповідальних працівників податкового контролю за перевірку окремого питання або проведення процедур і терміни підготовки й здачі підсумкових документів за результатами їхнього проведення. З метою забезпечення високої якості перевірки, мінімізації витрат часу, трудових і матеріальних ресурсів на її проведення велике значення при підготовці до проведення документальної перевірки має проведення комплексу організаційних заходів із підготовки перевірки. Так, вивчення специфічних нормативно-правових актів, які регулюють діяльність платника податків, передбачає ознайомлення всіх працівників, котрі братимуть участь у проведенні аудиту, із законодавчими і

нормативно-правовими актами, що регламентують фінансово-господарську діяльність платника, особливо ту їхню частину, яка визначає специфіку діяльності.

Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити, що питання попередньої підготовки до проведення податкової перевірки, досі залишаються поза системною увагою контрольних органів, у тому числі й податкових. А тому наведені пропозиції сьогодні можуть бути корисними для практичного використання підрозділами аудиту податкових органів і слугувати для розроблення загальних, міжвідомчих рекомендацій з організації контрольної роботи.

Результати проведеного дослідження дали змогу виокремити наступні висновки:

1. Податковий контроль є передумовою функціонування ефективної вітчизняної податкової системи, забезпечуючи зв'язок платників податків з органами державного управління, наділених податковими правами і повноваженнями є формою реалізації контролюючої функції податків.

2. Обґрунтовано, що камеральні податкові перевірки залишаються основним інструментом податкового контролю, адже вони відрізняються своєю масовістю через простоту організації та проведення. Камеральній перевірці підлягає уся податкова та фінансова звітність і проводиться без направлення податкового органу, без згоди керівника господарюючого суб'єкту на її проведення, а також необхідності присутності платника податків при її проведенні.

3. Встановлено, що найбільшу частку в камеральних до нарахуваннях займають прямі та непрямі податки. Загальна сума камеральних донарахувань в 2019 р. склала 58,8 тис. грн, що на 20,2% або 9,9 тис. грн більше в порівнянні з 2015 р. Найбільші суми камеральних донарахувань припадають на непрямі податки розмір яких коливається від 29,1 тис. грн в 2017 р. до 23,8 тис. грн в 2019 грн. Камеральні донарахування з ресурсних податків в 2019 р. склали 10,9 тис. грн.

4. Приведені дані свідчать, що за досліджуваний період намітилася стійка тенденція щодо зменшення кількості виїзних перевірок. Якщо в 2014 р. виїзними перевірками в цілому по Україні було охоплено 105059 платників податків, то в 2019 р 21789 або 20,7 % від виїзних перевірок 2014 р. Якісні показники виїзних документальних перевірок характеризуються обсягами донарахувань, які в 2018 р. склали 18,9 млрд. грн, а в 2019 р. 22,8 млрд. грн.

5. При документальних перевірках податку на доходи фізичних осіб встановлено, що розмір в фінансових санкцій на податкові агенти в 2015 р. склав 148,0 тис. грн, а в 2019 р. – 135,0 тис. грн або на 13,0 тис. грн менше.

6. Встановлено, що стан мінімізації податкових платежів ресурсних податків в ході документальних перевірок в середньому за 2015-2019 рр. склали 61,4 тис. грн або 12,6% від загальної суми донарахувань. Найбільшу частку в сумі донарахувань по ресурсних податках і зборах займають донарахування від податку за користування надрами - 20,8 тис. грн.

7. Встановлено, що в ході документальних перевірок непрямих податків за досліджуваний суми загальних штрафних санкцій в 2015р. склали 2970,3 тис. грн, а в 2019 р. на 303,4 тис. грн більше. За порушення адміністрування податку на додану вартість в 2019 р. штрафні санкції склали 1603,8 тис. грн або на 7,5 % менше порівняно з 2015 р. При адмініструванні акцизного податку в 2019 р. штрафні санкції зросли на 369,2 тис. грн порівняно з 2015 р. склали 557,3 тис. грн.

8. Результати дослідження свідчать, що при документальних перевірках прямих податків в середньому за 2015 – 2019 рр. проведено 102 перевірки на рік. За результатами планових перевірок середня сума донарахувань склали 1373,5 тис. грн з яких 97,4 % узгоджені. На одного перевіряючого припадало 224,6 тис. грн донарахувань. Донарахування на одне порушення становило 159,4 тис. грн. План – графік виконання перевірок в середньому за 2015 – 2019 рр. виконано на 99,0 %. Результативність планових перевірок склали 91,8 %, донараховано на одного перевіряючого - 224,6 тис. грн.

9. З метою покращення податкового контролю слід налагодити співпрацю (партнерство) податкових органів та платників податків, на основі формування умов, що регулюють відносини між ними, ключовими з яких є: відкритість і прозорість механізму взаємодії сторін; усвідомлення взаємних інтересів і дотримання взаємних прав і обов'язків сторін; - організація взаємних відносин на транспарентності, розумінні і довірі; відсутності будь-яких обмежень юридичних прав обох сторін відповідно до податкового законодавства; конструктивність і оперативність у вирішенні питань взаємодії, що дасть змогу суттєво покращити стан податкового контролю за адмініструванням податків і зборів.

РОЗДІЛ 3. ІННОВАЦІЇ В БАНКІВСЬКОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

Активна технологічна модернізація за рахунок впровадження інновацій відбувається і в банках. Особливу роль відіграють інновації, які стосуються дистанційного банківського обслуговування, управління ризиками, удосконалення інформаційно-комп'ютерних технологій.

Однак, у більшості українських банків процес управління інноваційною діяльністю зорієнтований на вирішення поточних завдань, а якість управління не відповідає міжнародному рівню та загальнонаціональним потребам розвитку банківської системи – підвищення ефективності, конкурентоспроможності, забезпечення стабільної діяльності банків та посилення їх впливу на інноваційні процеси в економіці. За цих умов важливого значення набувають дослідження теоретичних і практичних питань економічної ефективності інноваційної діяльності банків, спрямованих на підвищення дохідності за прийняттого ризику, а також формування стратегій інноваційного розвитку банків.

У наші дні окремі аспекти інноваційної діяльності банків розглядаються у працях таких українських та зарубіжних вчених, як І.Т. Балабанов, О.В. Дзюблюк, С.М. Козьменко, В.В. Корнєєв, О.І. Лаврушин, І.О. Лютий, М. Міллер, В.І. Міщенко, Ф. Мишкін, А.М. Мороз, Л.О. Примостка, Дж. Сінкі, Т.С. Смовженко, П. Туфано, Е.А. Уткін та інших.

Банківська система України зараз знаходиться на етапі розвитку та впровадження в свою діяльність інноваційних продуктів. За умови дотримання напряму інноваційного розвитку українські банківські установи отримують можливість стати конкурентоспроможними на міжнародному ринку банківських послуг, значно покращити якість та швидкість їх надання та диференціювати відповідно до потреб клієнта, що матиме тільки позитивний вплив для банківської системи.

Варто зауважити, що новітні технології на сучасному етапі все частіше пов'язані зі всесвітньою мережею Інтернет. Тому актуальним є відстеження зв'язку розвитку інновацій та електронних ресурсів. Ефективно використовуючи можливості мережі Інтернет, можливо пришвидшити розвиток майже всіх видів бізнесу, в тому числі спростити і покращити проведення безготівкових платіжних розрахунків. Це дасть змогу покращити якість обслуговування клієнтських безготівкових платежів, а банкам, які матимуть розвинену та сучасну систему обслуговування клієнтів, – підняти свій рейтинг.

Згідно з інформацією Internet World Stats, Україна в 2018 р., серед інших європейських країн, посідає 8-ме місце за кількістю споживачів послуг Інтернету, що становить приблизно 23,3 млн осіб, тобто більшу половину мешканців країни, або майже 3,5% від всіх користувачів у Європі. Це є досить

хорошим результатом, проте, порівняно з країнами-лідерами, Україна сильно відстає, адже там цей показник в середньому сягає більш як 85%.⁹⁹

За даними Інтернет Асоціації України, в 2018 р. більше 72% активної Інтернет-аудиторії, що користується мережею кожен день або кілька разів на тиждень, мешкає в містах, а 27% – в селах, притому, що серед усіх мешканців сіл показник проникнення становить 52% тих, хто вже користується всесвітньою мережею.¹⁰⁰

Варто звернути увагу на нинішнє розширене тлумачення змісту інновації – це може бути новий продукт, нова структура чи система управління організацією, нова культура, новий технологічний процес або інформаційна система тощо. До того ж найважливішою рисою нововведення в умовах ринкової економіки має бути новизна його споживчих якостей, а не технологічна характеристика, що часто відіграє другорядну роль.¹⁰¹

Поняття «інновації» (нововведення) сучасна економічна наука трактує як «кінцевий результат інноваційної діяльності, що знайшов втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового чи вдосконаленого технологічного процесу, який використовувався у практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг».¹⁰²

Йдеться про створення банківського продукту, що має більш привабливі споживчі властивості, в порівнянні з пропонованими раніше, або якісно нового продукту, здатного задовольнити невраховані раніше потреби його потенційного покупця, або використання більш досконалої технології створення банківського продукту. Виникнення банківських інновацій обумовлене безперервним рухом підприємницької думки, прагненням обійти конкурентів, інформацією, що поступає, про банківські нововведення зарубіжних країн, а також періодично виникаючими кризами в банківській сфері (загальними або приватними), що є стимул-реакцією до посилення активності в області інновацій, направленої на підвищення фінансової стійкості банку.¹⁰³

До банківських інновацій відносяться будь-які нововведення, що стосуються всіх аспектів банківської діяльності та були вперше використані в практиці його роботи. Банківська інновація, як нова якість діяльності банку, потребує визнання в умовах ринку, що знаходить своє відображення у ліцензуванні, сертифікації. Початком інтенсивного розвитку безпосередньо

⁹⁹ Золотарьова О. В., Чекал А.А. Інноваційні банківські продукти та специфіка їх впровадження в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Вип. 16. Ч. 1. С. 112–115.

¹⁰⁰ Балабанов И. Т. Банки и банковская деятельность : [учеб. пособие] / И. Т. Балабанов. СПб. : Питер, 2003. 256 с.

¹⁰¹ Вікулов В. С. Типологія банківських інновацій. Фінансовий менеджмент. 2004. № 6. С. 75-83.

¹⁰² Дослідження інтернет-аудиторії URL: <http://inau.ua/proekty/doslidzhennya-internet-audytoriyi>.

¹⁰³ Єгоричева С. Б. Теоретичні аспекти банківських інновацій. Фінанси України. 2010. № 8. С. 84-95.

банківських інновацій є середина XX століття. Як відмітив Дж. Сінки мол., першою значущою банківською інновацією є поява у лютому 1961 р. першого обертаючого на ринку депозитного сертифіката (CD). З цього моменту на ринку банківських послуг постійно з'являлися різні фінансові і технологічні новинки.

У табл. 1. представлено перелік найбільш відомих і далі застосованих у сфері банківського обслуговування новацій XX століття.

Таблиця 1

Інновації і нові продукти в банківській сфері

Категорія продуктів	Приклад	Рік запровадження інновації
Споживче кредитування	Банківські кредитні карти	1958
Строкові депозити	Євродоларові депозити	Середина 1960-х
Строкові депозити	Депозитні сертифікати	1969
Поточні рахунки	Поточний рахунок з нарахуванням процентів	1972-1980
Кредитні карти	«Інтелектуальна» (чипована) карта	1974
Міжнародне кредитування	Синдиковані кредити	Середина 1970-х
Ощадні рахунки	Індивідуальні пенсійні рахунки (IRA)	1975
Міжнародне банківське обслуговування	Федеральна корпорація міжнародних банківських корпорацій	1978
Іпотечне кредитування	Плаваюча процентна ставка	Початок 1980-х
Комерційне кредитування	Поглинання з високою часткою позичкових коїтів (високим левериджем) (LBO)	Початок 1980-х
Міжнародне банківське обслуговування	Міжнародні банківські інструменти (IBF)	1981
Рахунки і заощадження	Депозитні рахунки грошового ринку (MMDA)	1982
Споживче кредитування	Кредитні лінії, що забезпечені сплаченою часткою будинку позичальника	Середина 1980-х
Ризик-менеджмент	Похідні інструменти позабіржового ринку	Середина 1980-х
Управління активами споживачів	Взаємні фонди	Кінець 1990-х

Важливим аспектом у дослідженні поняття «банківська новація» є те, що як будь-яке нове явище воно тісно пов'язане з плином часу.

Інновації у банківській сфері – це кінцевий результат інноваційної діяльності банку, який отримав реалізацію у вигляді нового або вдосконаленого банківського продукту чи послуги, які впроваджено в практичну діяльність.^{104 105} Таким чином, за сучасних умов запровадження інновацій є одним з найдієвіших інструментів у конкурентній боротьбі.

¹⁰⁴ Копилук О. І., Музичка О.М. Управління ресурсним потенціалом банків в умовах фінансової нестабільності: монографія. Львів: Видавництво «Ліґа-прес», 2010. 236 с.

¹⁰⁵ Лакоснік Є. Банківські інновації на ринках, що розвиваються / Є. Лакоснік // Банківська практика за кордоном. 2006. № 7. С. 13-28.

В результаті дослідження встановлено, що інноваційні стратегії банків реалізуються в умовах дещо відмінних від інших суб'єктів господарювання, що пояснюється специфікою їх економічного становища як фінансових посередників – високою суспільною відповідальністю й значною ризикованістю діяльності.^{106 107}

Йдеться про створення банківського продукту, що має більш привабливі споживчі властивості, в порівнянні з пропонованими раніше, або якісно нового продукту, здатного задовольнити невраховані раніше потреби його потенційного покупця, або використання більш досконалої технології створення банківського продукту.

Усі перераховані вище ознаки повною мірою відповідають поняттю нового банківського продукту, якщо він:

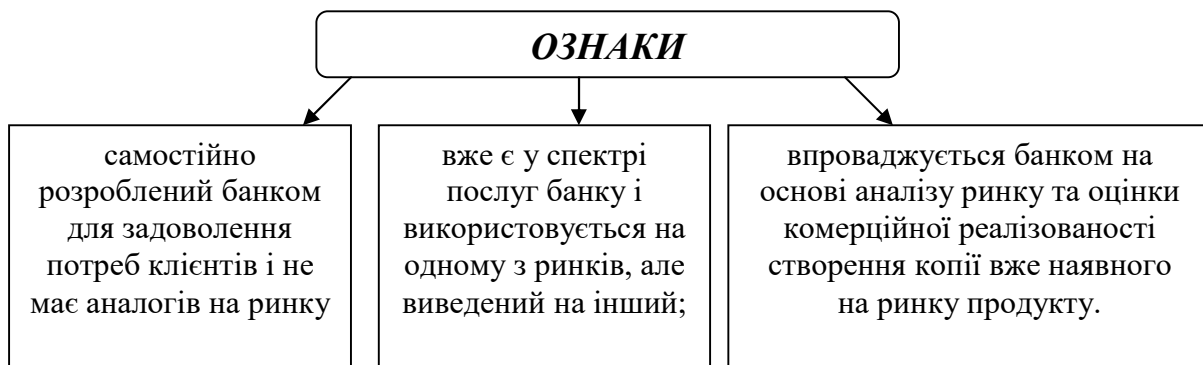


Рис. 1. Ознаки які відповідають поняттю нового банківського продукту

Поняття «інновації» можна застосовувати до всіх нововведень у всіх сферах функціонування банку, яким притаманний певний позитивний економічний або стратегічний ефект, прикладом якого можна вважати приріст клієнтської бази банку, збільшення частки ринку, скорочення витрат на проведення будь-якого виду операцій і тощо, або створюють умови для вищезазначеного.^{108 109}

Інноваційний процес, тобто процес, пов'язаний зі створенням, освоєнням і поширенням інновацій, охоплює всі сторони діяльності банку: від розробки концепції або ідеї до її практичної реалізації.

Однак, банківською інновацією не можуть вважатися банківський продукт або операція, які є новими тільки для даного банку, але вже давно реалізуються в інших банках (рис. 2).

106 Аналитический отчет об условиях IT сервисов и услуг для частных клиентов в 50 крупнейших розничных банках Украины URL: www.prostobankir.com.ua

107 Вікулов В. С. Типологія банківських інновацій. Фінансовий менеджмент. 2004. № 6. С. 75-83.

108 Єгоричева С.Б. Інноваційна діяльність комерційних банків: стратегічні аспекти : монографія; ВНЗ у кооперації "Полтавський університет економіки і торгівлі". Полтава : ТОВ "АСМІ", 2010. 348 с.

109 Вікулов В. С. Типологія банківських інновацій. Фінансовий менеджмент. 2004. № 6. С. 75-83.



Рис. 2. Основні причини, які обумовлюють необхідність запровадження інновацій в банківську діяльність ^{110 111 112}

Еволюція банківської системи в бік дистанційної моделі банківського обслуговування зумовлена рядом об'єктивних особливостей економічного і соціального середовища, в яких існують банки, і в першу чергу – змінами в способі життя людей, автоматизацією банківських операцій, зростанням конкуренції, проникненням нових інформаційних та комунікаційних технологій, які докорінним чином змінюють обличчя сучасних фінансово-кредитних інститутів, способи їх комунікацій з клієнтами, канали продажу банківських послуг. Все це є відображенням інноваційного процесу, що

¹¹⁰ Балабанов И. Т. Банки и банковская деятельность : [учеб. пособие] / И. Т. Балабанов. СПб. : Питер, 2003. 256 с.

¹¹¹ Дослідження інтернет-аудиторії URL: <http://inau.ua/proekty/doslidzhennya-internet-audytoriyi>.

¹¹² Лакоснік Є. Банківські інновації на ринках, що розвиваються / Є. Лакоснік // Банківська практика за кордоном. 2006. № 7. С. 13-28.

постійно відбувається у банках й дозволяє їм в умовах жорсткої конкуренції та динамічної макроекономічної ситуації диференціюватися на фінансовому ринку з метою забезпечення зростання вартості бізнесу.

Тому, аналіз різноманітних факторів впливу на інноваційний процес у банківських установах виявляється достатньо актуальним як з теоретичної, так і практичної точок зору, оскільки дозволяє підвищити обґрунтованість вибору та ефективність реалізації інновацій фінансових інститутів (рис. 3).

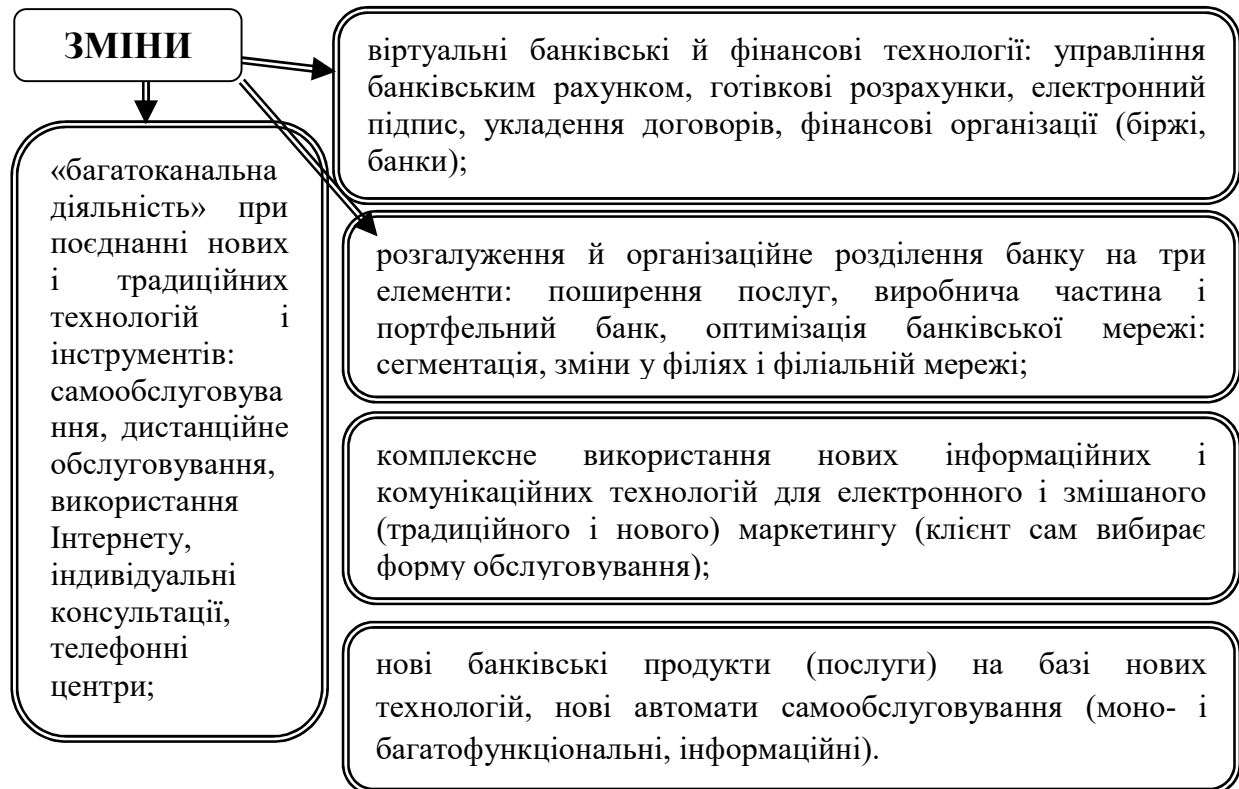


Рис 3. Виявлені інноваційні зміни при аналізі зарубіжних банківських установ^{113 114}

Враховуючи вищевикладене, серед інновацій доцільно окремо виділяти фінансові, які мають вигляд різноманітних фінансових інструментів, що обертаються на грошовому ринку. Від звичайних продуктових вони відрізняються причинами виникнення, специфічним процесом створення, особливостями життєвого циклу.

Згідно класифікації Банку міжнародних розрахунків, запропонованої у 1986 році, фінансові інновації, у свою чергу, поділяються на пов'язані з передачею цінного або кредитного ризику, з підвищенням ліквідності, спрямовані на збільшення можливостей запозичень та на зростання акціонерного капіталу.

¹¹³ Карчева І.Я. Сучасні тенденції інноваційного розвитку банків України в контексті концепції банк 3.0. Фінансовий простір. 2015. № 3(19). С. 299–305.

¹¹⁴ Золотарьова О. В., Чекал А.А. Інноваційні банківські продукти та специфіка їх впровадження в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. Вип. 16. Ч. 1. С. 112–115.

Для забезпечення більш точного позиціонування банку на фінансовому ринку у відповідності до обраної стратегії розвитку власне продуктові інновації необхідно поділяти на такі, що пов'язані з традиційною діяльністю банків як фінансових посередників (депозитною, кредитною, розрахунковою), та ті, що відображають їх проникнення у нові сфери фінансової діяльності.

Серед ринкових інновацій, крім пов'язаних з виведенням товарів на нові ринки, слід, безумовно, виокремлювати інновації у каналах збуту та маркетингових комунікаціях комерційного банку, значення та динамічність змін яких останніми роками суттєво підвищилися.

Назва останньої групи інновацій – забезпечувальні – відображає їх роль у процесі банківського виробництва: вдосконалювати умови та механізми виконання банками своєї основної функції у суспільстві, що полягає у задоволенні потреб економічних суб'єктів у різноманітних фінансових послугах.¹¹⁵

Ця група інновацій теж потребує конкретизації, оскільки вона об'єднує досить неоднорідні за своїм змістом процеси. У ній доцільно виділити:

- технологічні інновації, що пов'язані з розвитком технічних можливостей функціонування банку;
- власне процесні інновації, що відображають удосконалення банківських бізнес-процесів у рамках програм комплексного управління якістю – TQM (англ. Total Quality Management);
- сервісні інновації, що полягають у розробці нових підходів до обслуговування клієнтів;
- управлінські інновації, що стосуються змін організаційної структури банку, механізмів планування, контролю, стимулювання тощо;
- концептуальні інновації, що полягають у змінах моделі та стратегії ведення бізнесу.^{116 117}

Дуже часто перед вітчизняними банками постає проблема вибору між двома варіантами отримання інформаційних технологій: виробляти самостійно чи використати вже існуючі (наприклад, розроблені банками, які працюють на зарубіжному ринку) як засіб підвищення конкурентоспроможності на ринку банківських послуг.

Як вважають деякі дослідники, найбільш перспективними інноваційними послугами, які мають впроваджуватися українськими комерційними банками, є: Інтернет-еквайрінг, нові депозитні рішення, Private Banking, хеджування валютних ризиків, мультивалютні вклади, емісія привілейованих пластикових карток тощо.

Інтернет-еквайрінг, як складова електронної комерції, є діяльністю кредитної організації (банку еквайрера), що включає здійснення розрахунків з

¹¹⁵ Метлушко О.В. Новітні банківські продукти і технології : навч. посіб. Тернопіль : Вектор, 2016. 172 с.

¹¹⁶ Мостовенко Н. А. Особливості конкуренції на ринку банківських послуг. URL: <http://www.archive.nbuv.gov.ua>.

¹¹⁷ Мостовенко Н. А. Особливості конкуренції на ринку банківських послуг. URL: <http://www.archive.nbuv.gov.ua>.

організаціями електронної комерції за операціями, які здійснюються з використанням банківських карт у мережі Інтернет.

На сьогоднішній день в Україні лише декілька комерційних банків можуть запропонувати елементи цієї послуги. В українських банках не існує дефіциту ІТ-фахівців, здатних розробити відповідне програмне забезпечення, однак в Україні немає широкого попиту на таку послугу, оскільки цільова аудиторія ще не готова до активного використання Інтернет-технологій у здійсненні своїх розрахункових операцій, а система бухгалтерського обліку підприємств ще не в змозі перебудуватися під нові вимоги.

Private Banking – це система відносин між клієнтом і банком, яку характеризує персональний підхід до клієнта, комплексність послуг, що надаються, і висококласне обслуговування. В основу ідеології Private Banking закладено принципи гарантування клієнту максимальної конфіденційності усіх послуг, що йому надаються (з погляду чинного законодавства країни), можливості доступу до вищого керівництва банку, індивідуального підходу, найвищої якості і рівня обслуговування, орієнтацію на тривалу ділову співпрацю, фінансове планування, уміння враховувати можливі запити клієнта. Відповідно до принципів Private Banking, крім класичних послуг, банки пропонують ще й цілий комплекс додаткових.

Перш за все, мова йде про формування індивідуального інвестиційного портфеля та інвестиційної стратегії, а також довірче управління: довірче управління фінансовими ресурсами клієнтів шляхом їх розміщення в боргових і пайових цінних паперах, а також у цінних паперах інститутів спільного інвестування.

Особливою популярністю користуються консалтингові послуги: комплекс послуг з податкового, юридичного супроводу і консультування, розроблення рекомендацій, спрямованих на мінімізацію податків і податкове планування. Додатково банки можуть надавати клієнтам цілу низку послуг нефінансового характеру. Переважно це послуги, які надають клієнту додатковий сервіс, додаткові привілеї (дисконтні програми, доступ у зали VIP-персон, приватні ділові клуби тощо).

Окрім цього, у рамках зазначених послуг можуть пропонуватися різні програми інвестування засобів у нефінансові активи: нерухомість, мистецтво, дорогоцінні метали. Привабливим для впровадження може бути депозит з програмою страхування, відсотки за яким банк перераховує страховій компанії на накопичувальний рахунок із страхування життя або як оплата, наприклад, туристичної страховки або полісу КАСКО.

Відносно новим видом банківських послуг є мультивалютні вклади: терміновий депозит у декількох валютах (об'єднання в один рахунок трьохвалют: гривні, долара, євро). Більшість банків просуває бівалютні депозити (євро/долар). При цьому прибутковість цих депозитів є значно нижчою за стандартні депозити в гривні, а для клієнтів майже повністю відсутня можливість вільного переходу з однієї валюти на іншу, а також можливість варіювання на різниці валютних курсів.

Перспективними банківськими послугами є також хеджування валютних ризиків з використанням похідних цінних паперів: ф'ючерсів, опціонів та свопів, однак відсутність в Україні повноцінного фондового ринку призводить до неможливості використання зазначених інструментів у наш час.

Заважають розвитку е-банкінгу в Україні наступні чинники:

- низький рівень мотивації колективного фінансування, зокрема допомога в реалізації інноваційних проєктів;
- висока частка тіньових операцій у господарському обігу. Так, за попередніми розрахунками Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, рівень тіньової економіки в першому кварталі 2018 р. становив 33% від офіційного валового внутрішнього продукту;
- низький рівень довіри українців до банківської системи.¹¹⁸

Банківська діяльність охоплює різні напрями, які забезпечують у кінцевому результаті її ефективність. Оцінка банківської діяльності передбачає проведення комплексного аналізу, який дає можливість дослідити всі аспекти роботи банку. Для забезпечення комплексного аналізу можна використовувати всі види планової, нормативної, облікової, фінансової, статистичної, довідкової, методичної та інших видів інформації.

Основою інформаційного забезпечення фінансово-економічного аналізу банків є фінансова звітність, яка складається як для потреб менеджменту, так і для зовнішніх користувачів. Розглянемо основні економічні показники діяльності банківської системи.

Чисті активи сектору зросли за третій квартал на 7,6% до 1,71 трлн грн, а за фіксованим на початок кварталу курсом гривні – на 5,4%. Дві третини приросту забезпечило зростання міжбанківських активів, включаючи коррахунки в НБУ, а також вкладень у державні цінні папери. Найпомітніше зросли міжбанківські активи в іноземній валюті (+11,7% кв/кв у дол. еквіваленті). Обсяг ОВДП зріс на 4,8%², а депозитних сертифікатів НБУ – на 17,0%. Частка кредитів клієнтів в активах знизилася на 0.9 в. п. до 33,7% (табл. 2).

Таблиця 2

Фінансові результати банківської діяльності України, млрд. грн.

Показники	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.
Чисті процентні доходи	49,1	52,2	39,1	44,2	53,0	73,0	78,9
Чисті комісійні доходи	21,0	23,1	22,6	24,2	27,5	37,8	44,0
Відрахування в резерви	28,0	84,4	114,5	198,3	49,2	23,8	10,7
Чистий прибуток/збиток	1,4	-33,1	-66,6	-159,4	-26,5	22,3	58,4

Порівняно з другим кварталом операційний дохід скоротився на 6.0%, хоча чистий процентний та комісійний дохід зросли. Це відбулося через нижчий результат переоцінки індексованих ОВДП у держбанках.

¹¹⁸ Метлушко О.В. Новітні банківські продукти і технології : навч. посіб. Тернопіль : Вектор, 2016. 172 с.

Темпи зростання чистого комісійного та процентного доходів залишалися найнижчими за останні чотири роки (табл. 3).

Таблиця 3

Кількість банків України, шт/%

Показники	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.	Вересень 2020 р.
Платоспроможні	117	96	82	77	75	74
- зміна	-30	-21	-14	-4	-2	-1
Державні	7	6	5	5	5	5
- зміна	0	-1	-1	0	0	0
Іноземні	25	25	23	21	20	20
- зміна	0	0	-2	-2	-1	0
Приватні	85	65	54	51	50	49
- зміна	-30	-20	-11	-2	-1	-1
Неплатоспроможні	3	4	2	1	0	1
- зміна	-13	1	-2	0	-1	1

Після падіння за результатами першого півріччя на 1.5% р/р чистий комісійний дохід відновився до рівня аналогічного періоду минулого року (+0.01% р/р). Чистий процентний дохід за дев'ять місяців зріс на 4.2% р/р порівняно з 3.9% р/р за перше півріччя 2020 року. Відрахування до резервів сектору були у 2,5 раза вищими, ніж за дев'ять місяців 2019 року.

Проте третина резервів була сформована Приватбанком під юридичні ризики ще у II кварталі. Доформування резервів під клієнтські кредити у III кварталі було вдвічі меншим, ніж у попередньому (рис. 4).

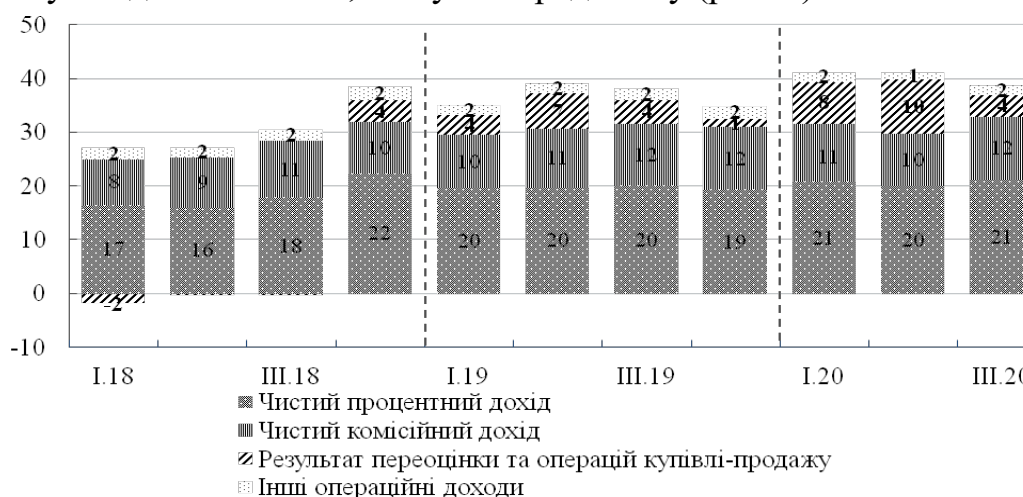


Рис. 4. Складові операційного доходу банків за період, млрд грн

Операційний дохід зріс на 7,8% р/р та був на 6,0% нижчим, ніж у II кв. Зростання чистого процентного та комісійного доходів кв./кв. не змогло перекрити нижчий дохід від переоцінки ОВДП. Відрахування до резервів сектору були в 2,5 раза вищими, ніж за 9 місяців 2019 року, але третину з них сформував Приватбанк під юридичні ризики ще у II кварталі.

Після стрімкого зниження процентних ставок слідом за обліковою у II кварталі, протягом III кварталу ставка за 12-місячними депозитами у гривнях

знизилися лише на 0,9 в. п. – до 8,7% річних. У доларах США ставки залишались історично низькими – близько 1,3% річних (рис. 5).

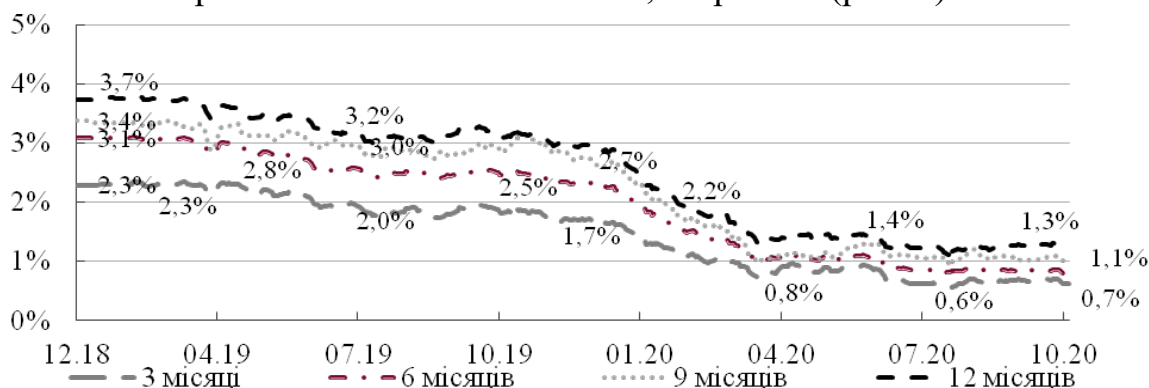


Рис. 5. Український індекс ставок за депозитами фізичних осіб у доларах США, %

У третьому кварталі гривневі кредити далі дешевшали швидше за депозити. Ставки за кредитами бізнесу сягнули 9,6% річних (-1,0 в. п. за квартал), за кредитами фізичним особам – знизилися на 1,9 в. п. до 30,9% річних. Обсяг гривневих коштів фізичних осіб зростав повільніше у третьому кварталі (1,2%), ніж у другому кварталі (10,9%). Річний темп приросту гривневих вкладів становив 27,1%, а валютних – 5,3%. У третьому кварталі частка нових строкових гривневих депозитів до 6-ти місяців у загальному обсязі нових строкових вкладів знизилася порівняно з II кв. на 0,8 в. п. до 54,5% (рис. 6).

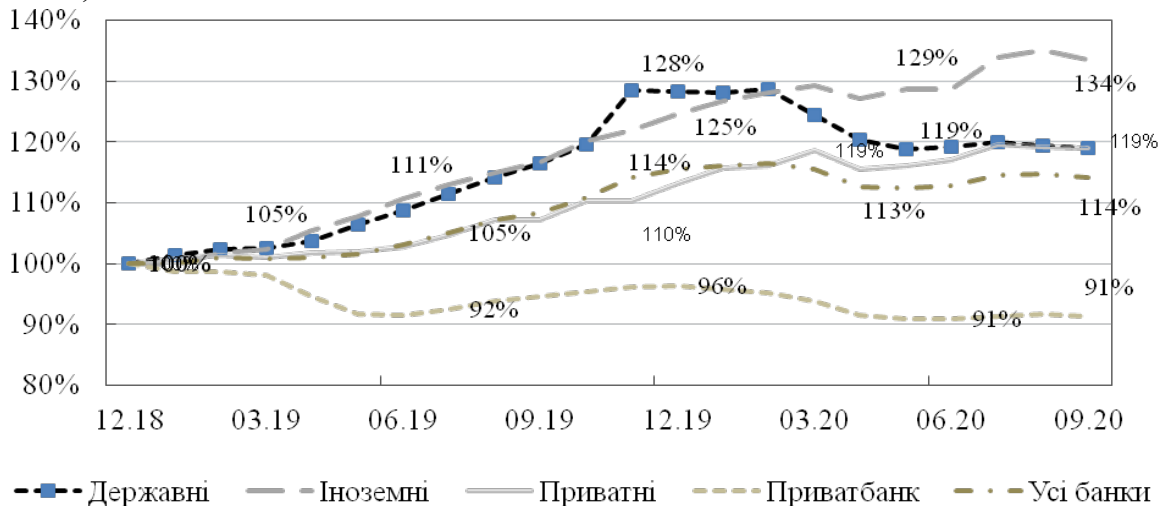


Рис. 6. Динаміка коштів фізичних осіб в ін. валютах (в дол. еквіваленті США) за групами банків

Гривневі кошти корпорацій за квартал зросли на 12,6% (+33,6% р/р) в усіх групах банків. Найшвидше – у державних банках: 17,7% (+56,9% р/р) та у Приватбанку: 17,4% (53,1% р/р). Обсяги коштів в іноземних валютах зросли на 2,8% (+23,8% р/р) у доларовому еквіваленті в усіх банках, крім державних, через виплату Нафтогазом обов'язкових платежів до бюджету (рис. 7).

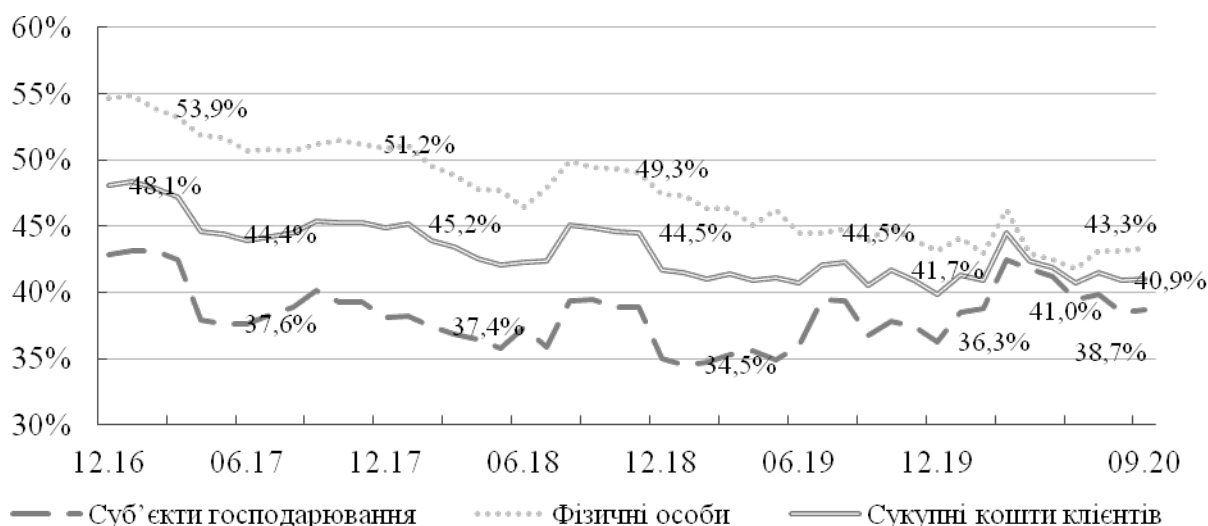


Рис. 7. Частка валютних депозитів

Гривневі вклади фізичних осіб найшвидше зростали в банках із приватним капіталом – 4,7% (+45% р/р), а валютні – в іноземних: +3,7% кв/кв (+14.4% р/р) у доларовому еквіваленті (рис. 8).

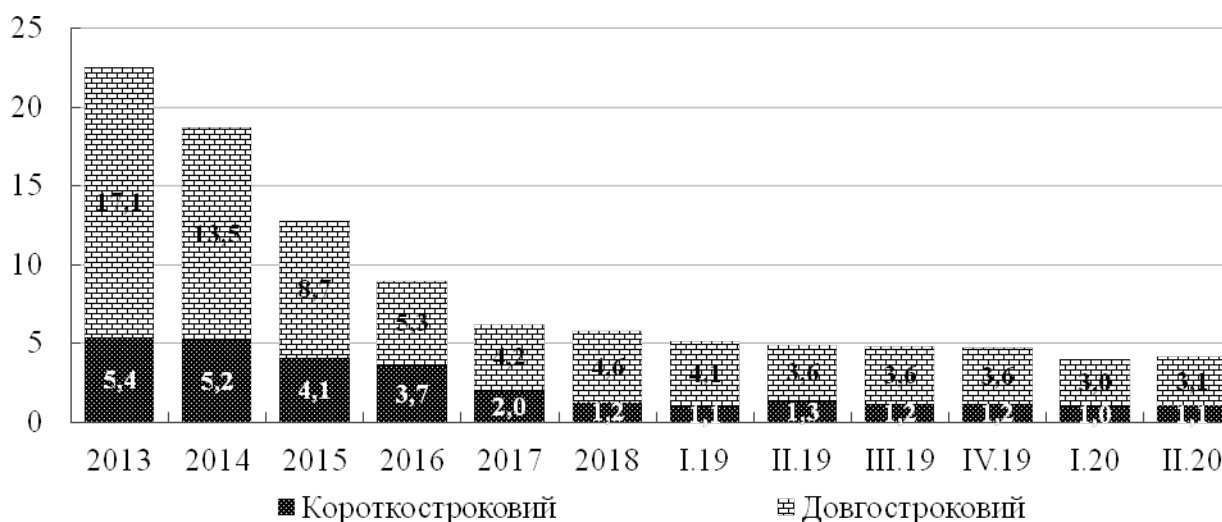


Рис.8. Валовий зовнішній борг банків, млрд дол США

За досліджуваний період частка клієнтів у загальних зобов'язаннях банків знизилася на 0,4 в. п. (до 85 %), зокрема частка коштів фізосіб – на 1,7 в. п. до 43,3%. За другий квартал валовий зовнішній борг банків збільшився на 4,1% за рахунок збільшення заборгованості за довгостроковими кредитами. Частка коштів НБУ в зобов'язаннях зросла до 1,3% за рахунок отримання банками кредитів рефінансування, зокрема Укрексімбанком. Після незначного зниження у серпні рівень доларизації коштів клієнтів зріс до 41% на кінець кварталу через послаблення гривні (рис. 9).

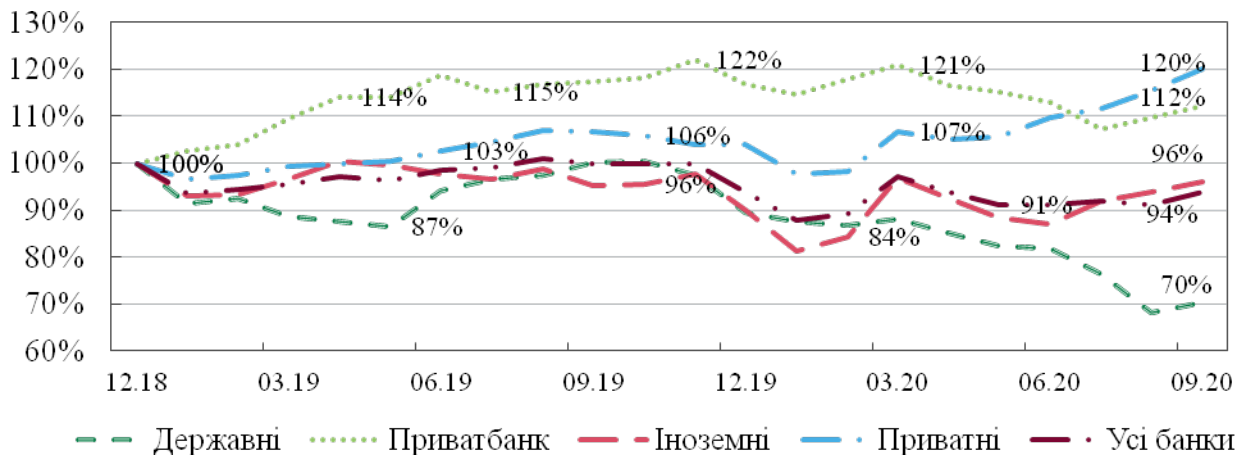


Рис. 9. Чисті кредити суб'єктам господарювання в гривні

Рівень доларизації чистих кредитів суб'єктам господарювання зріс за квартал на 1 в. п. до 48,3%, фізичним особам – знизився на 0,3% до 3,1%. Зменшення портфелів чистих гривневих кредитів державних підприємств зумовлене зміною валюти кредиту кількома підприємствами (рис. 10).

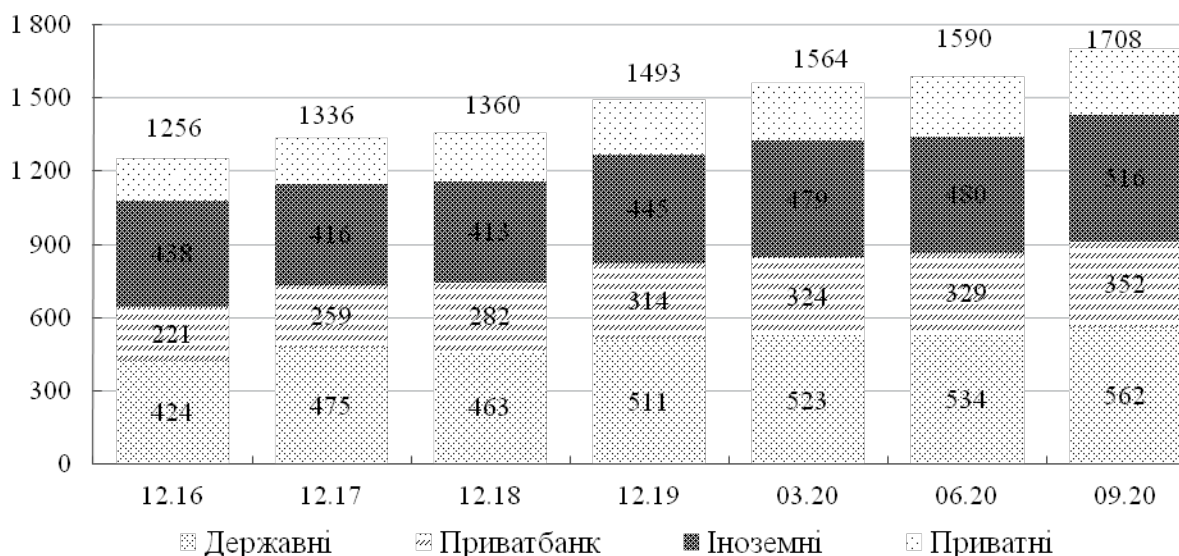


Рис.10. Чисті активи за групами банків, млрд грн.

Чисті гривневі кредити суб'єктам господарювання за III квартал зросли на 3.0% (-6% р/р). Найвищі темпи зростання за квартал були в іноземних (+10,4%) та приватних (+9,5%) банках. Чисті гривневі кредити фізичним особам зросли на 3,9% за квартал та на 8,8% р/р.¹¹⁹

Станом на кінець 2019 року проблемні кредити в банківській системі України становили 55%. Частка проблемних активів банківської системи з урахуванням позабалансових зобов'язань за той же період становить 28,33%. Станом на 1 липня 2019 року, наступні банки мають найвищі позиції в рейтингу банків з найвищим відсотком непрацюючих кредитів: ВТБ з 95,3% непрацюючих кредитів, приватних банків (86,9%), Укрсоцбанк (81,84 %),

¹¹⁹ Офіційний сайт НБУ. URL : <http://www.bank.gov.ua>

Промінвестбанк (71,87%), Кредитний Дніпро-банк (64,40%), Ощадбанк (63,69%), Укрексімбанк (60,39%), Ощадбанк (52,96%), Універсалбанк (52,38%).¹²⁰ Кілька років економічної кризи призвели до того, що частина розрахунків бізнесу все активніше переходить в «сіру» зону. Оскільки питання готівки або безготівкових розрахунків залежить від довіри до фінансових інститутів в суспільстві, криза ж формує цілі сектори економіки, які потребують готівку. Всупереч цій тенденції, банки продовжують інвестувати мільярди в розвиток cashless. Якщо в 2001 році кількість банкоматів становила 1800, терміналів – 14, 5 штук, то на початок 2016 року, згідно з даними НБУ, в Україні працювали 33 тис банкоматів та 219 тис платіжних терміналів.¹²¹

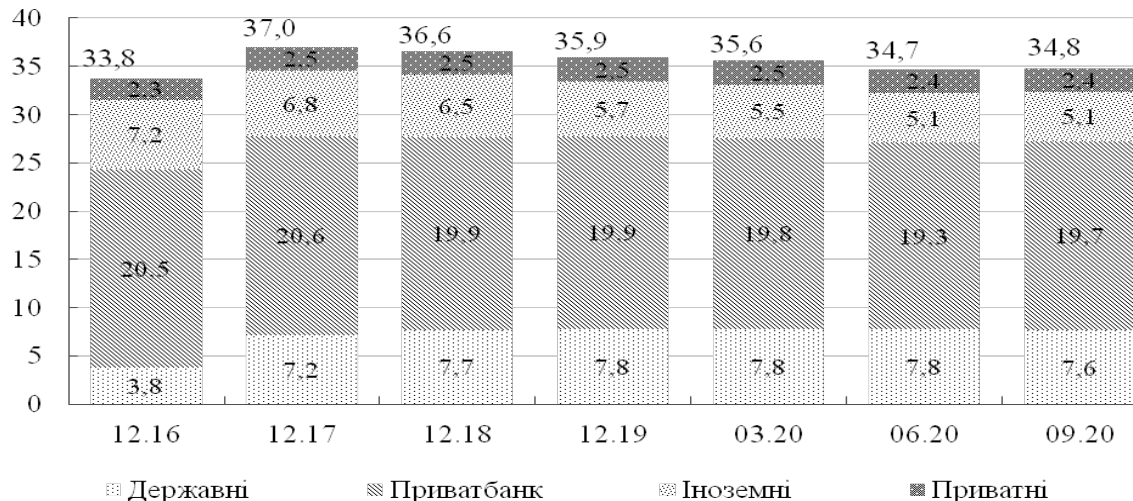


Рис. 11. Кількість банкоматів* банків, тис. од.

Мережа POS-терміналів в Україні через вплив карантинних обмежень за підсумками першого кварталу 2020 року скоротилася вперше з 2017 року. Про це свідчать дані НБУ. Кількість POS-терміналів яка зменшилася на 5 тис – з 349 тис до 344 тис, та до вересня 2020 року їх кількість збільшилась до 372 тис.

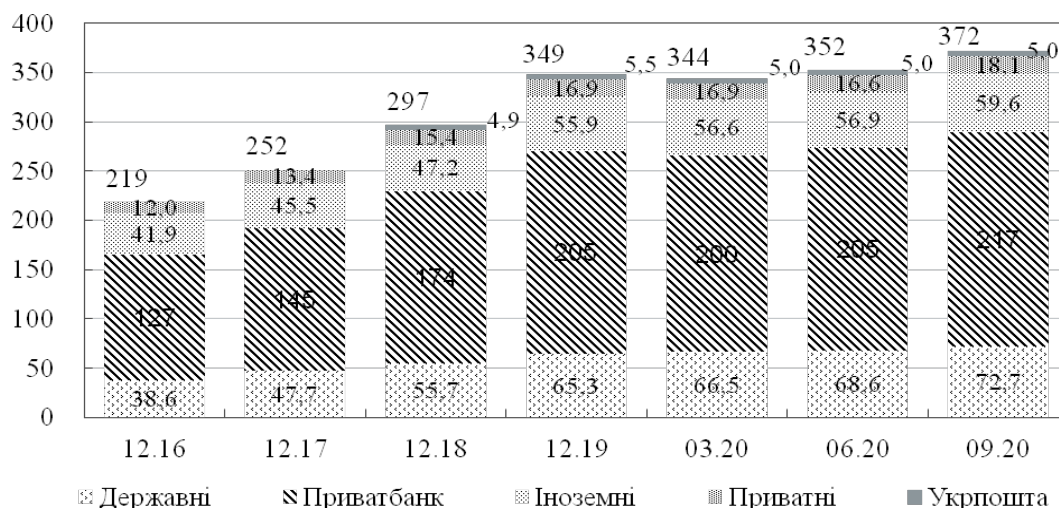


Рис. 12. Кількість платіжних терміналів (POS), тис. од.

¹²⁰ Офіційний сайт АТ КБ «Приватбанк». URL: <https://privatbank.ua>.

¹²¹ Офіційний сайт АТ «Ощадбанк» URL: <http://www.oschadbank.ua>

Мережа POS-терміналів відновила розвиток, у III кварталі банки збільшили їх кількість на 20 тис. одиниць. Лідером був Приватбанк (+11.4 тис.) та інші держбанки (+4.1 тис.). Укрпошта на кінець вересня мала 5 тис. терміналів. Вперше з початку 2019 року банки збільшили кількість банкоматів, переважно за рахунок Приватбанку та приватних банків.

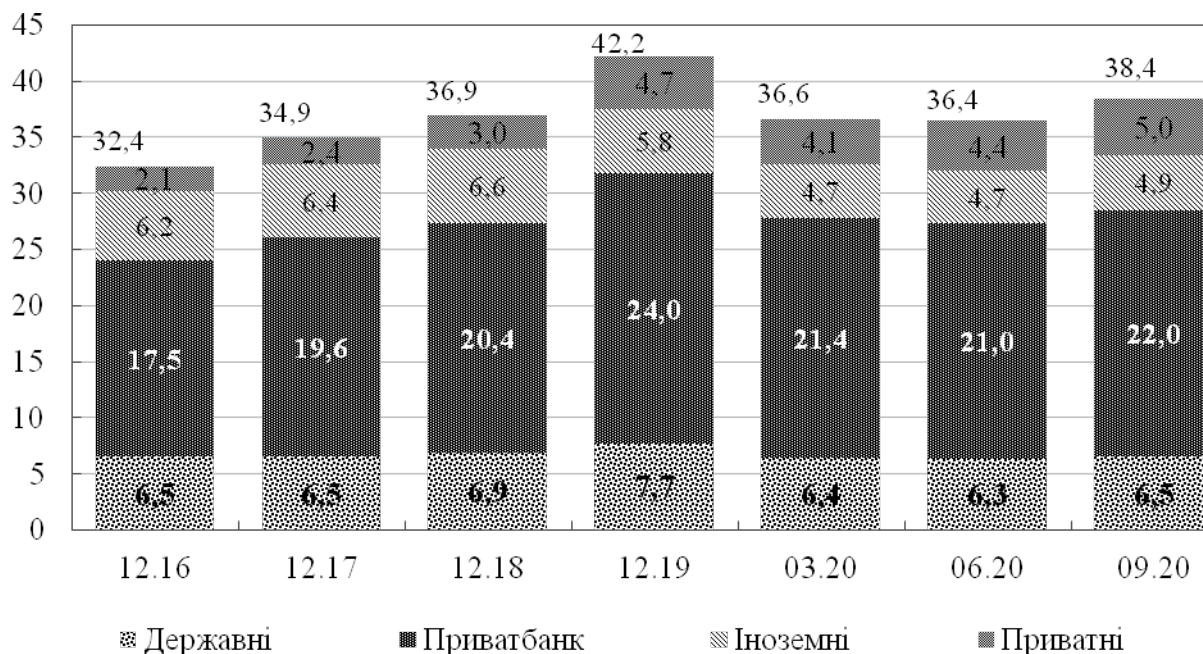


Рис. 13. Кількість активних платіжних карток за групами банків, млн од.

Ця інфраструктура зіграє свою роль в майбутньому зміцненні фінансового сектора, оскільки сам ринок буде відновлюватися завдяки зміцненню довіри, яке заробляється роками, і – завдяки розвитку технологій. Нові технології стали однією з головних рушійних сил у розвитку сучасного масового банкінгу.

Якісні інтернет і мобільний банкінг, можливість бути «кишеньковим» банком 24/7 сьогодні – найважливіші аргументи для співпраці. Якість каналів продажів і сервісу теж грає величезне значення в конкурентній боротьбі. І все це – на тлі кризи в економіці і розквіту готівкових розрахунків.

Під час кризи зменшуються доходи, люди починають економити – на податках, зарплатах тощо. Через це економіка переходить в «сіру» зону, адже, використовуючи готівку, ти практично непідконтрольний. А якщо ти працюєш через банки і за допомогою безготівки, всі твої операції можна відстежити.

Ще одна важлива умова – своєчасне і ефективне розвиток технологій. У тому числі з боку банків. Сьогодні майбутнє фінансів визначають кілька гравців. До першої групи належать банки з державним капіталом – «Ощадбанк», «Укрксімбанк» і «Укргазбанк». Маючи доступ до фондування і інший державну підтримку, вони розвивають нові технології і канали продажів.

«ПриватБанк», який є безперечним новатором в безлічі технологій, пов'язаних з фінансовим бізнесом. «Альфа-Банк» – навіть в надмірному кризі набуває банки і розвиває кредитування. Розвиток економіки можливий тільки через зворотний процес відновлення довіри в суспільстві, зниження процентних

ставок, подовження депозитів, поява дешевого фондування, внутрішнього і зовнішнього.

Банки інтегруються в програми лояльності, нові технології, електронні гроші. Тим самим отримують доступ до нових клієнтських баз. Навіть там, де раніше, здавалося б, таких можливостей для кооперації банки не бачили. Акціонери «Альфа-Банку», через керуючу компанію «L1», інвестують в найвідоміший в світі сервіс таксі Uber \$ 200 млн. Усього в компанії «L1» від \$ 16 млрд, спрямованих на розвиток нових технологій.

З іншого боку, «ПриватБанк» впритул займається iGov, і всім, пов'язаним з електронним урядом. За такими рішеннями, які показують готовність інвестувати сьогодні час і гроші в нетрадиційні для банків сфери, майбутнє. Дослідженнями у сфері ІТ в Україні займається ПриватБанк, який навіть розробив власну операційну систему Corezoid.

«Ощадбанк» розвиває безконтактні платежі, наприклад, для проходу в київський метрополітен. Гроші змінили свою вартість. Банки інтегруються в нові технології «Альфа-Банк» привносить на ринок нові технології, такі як Alfa-Ray, що дозволяють використовувати годинник для платежів. У них – одні з найякісніших каналів обслуговування фізичних осіб, ноу-хау в сервісі. Вони – в числі активістів з розвитку NFC в Україні. Плюс таких банків – в тому, що всі помилки вони вже проплатили.

В умовах зростаючої конкуренції, посилення вимог регулятора, постійних зовнішніх і внутрішніх загроз, банки повинні постійно реалізовувати нові стратегії розвитку і просування на ринку, які б забезпечили ефективність, конкурентні переваги, стабільність і зростання.

За таких умов все більше говорять не про окремі інновації, як такі, а про інноваційну діяльність банків як цілеспрямований постійний процес аналізу інноваційних можливостей та пошуку нових ідей і впровадження їх в конкретні нові та більш досконалі продукти, послуги, технології, організацію управління, входження з ними на конкурентний ринок і завоювання ринку.

Як зазначає П. Друкер, основне завдання інноваційної діяльності полягає в тому, щоб перетворити потреби суспільства в нові можливості для прибуткового ведення бізнесу.¹²²

Саме на активній взаємодії банку і клієнта будуються стратегії Банк 2.0 і Банк 3.0, відповідно до яких основною рисою банку майбутнього є орієнтація на розвиток високотехнологічних продуктів і послуг, інноваційна інтернетнаправленість і активна робота з клієнтами через соціальні мережі.¹²³

«Банк 2.0» – це банк середнього рівня розвитку, з нормальним функціонуванням технологій і систем управління. В такому банку описані і оптимізовані багато бізнес-процеси, є системи мотивації персоналу, стандарт

¹²² Проникновение интернета в Украине URL: http://inau.ua/sites/default/files/file/1801/iv_kvartal_2017.pdf.

¹²³ Internet World Stars [Electronic resource]. Access mode : <https://www.internetworldstats.com/stats4.htm>.

якості обслуговування клієнтів, продукти (послуги) і канали продажів відповідають більшості потреб клієнтів і тенденціям ринку.

«Банк 3.0» – це сучасний інноваційний банк, в якому практично ідеально збудовані бізнес-процеси і технології, опрацьована детальна довгострокова стратегія для всіх рівнів управління, реалізуються всі встановлені показники KPI, постійно розвиваються і впроваджуються нові продукти (послуги) і канали продажів, висока якість обслуговування і задоволеність клієнтів, активна підтримка керівництва банку проектів та завдань розвитку.

Досліджуючи сутність банківських інновацій, слід звернути увагу на важливість їх обґрунтованої класифікації, оскільки це дозволяє виявити закономірності в розробці та застосуванні банківських інновацій, визначити спрямованість інноваційної стратегії розвитку банку, ефективні економічні та управлінські механізми щодо створення, впровадження та комерціалізації банківських інновацій, просування та реалізації своїх розробок і продуктів на ринок, які для різних видів інновацій різні.

Проведений аналіз існуючих класифікацій банківських інновацій дозволяє стверджувати, що вони недостатньо враховують сучасні світові тенденції в розвитку інноваційної банківської діяльності, що базуються на поєднанні нових і традиційних технологій, автоматизації банківських процесів, віртуалізації та інтернетизації, інституційних змінах.¹²⁴

З огляду на зазначене, розроблена класифікація сучасних банківських інновацій за такими ознаками:

- продуктові інновації (онлайн-продукти, платіжні картки та сервіси для карток, способи і методи дистрибуції банківських продуктів; електронні платіжні інструменти, платіжні мінітермінали);
- канали обслуговування (багатоканальне обслуговування, віддалений банкінг, соціальні мережі, філії як екосистеми для роботи з клієнтами, адаптивна архітектура каналів);
- технологічні інновації (цифрові технології, мережеві технології, CRM-технології, автоматизація та самообслуговування, багатофункціональні технології);
- інституційні зміни (вдосконалення банківського законодавства, оптимізація філійної мережі, інтернетизація та віртуалізація, оптимізація бізнес-процесів, організаційно-економічні інновації);
- управління ризиками (інтегровані системи управління ризиками, скорингові моделі, прогнозування та моделювання, стрес-тестування, управління системними ризиками);
- регулювання та управління (корпоративне та стратегічне управління, централізація управління, системи раннього попередження, управління капіталом, виведення з ринку);

124 Пантелєєва Н. М. Фінансові інновації в умовах цифровізації економіки: тенденції, виклики та загрози. Приазовський економічний вісник. 2017. Вип. 3(03). С. 68–73.

— платіжні системи (використання віртуальних валют, оверсайт, упередження шахрайства, системи прискорених переказів, клірингові системи);
— ринкові інновації (everyday banking; програми лояльності, лідерство на ринку, безпека банківської діяльності, маркетингові інновації та інші).

Стратегія переходу банків до інноваційної моделі розвитку пов'язана з перетворенням інновацій, інформаційних технологій та освіти у визначальні фактори розвитку як окремих банків, так і в цілому банківської системи. В новому інформаційному суспільстві періодичні трансформації перестануть сприйматися як виключення і стануть нормою життя.

В період базових структурних перетворень виживають тільки лідери змін – ті, хто чутко відчуває тенденції змін і миттєво пристосовується до них, використовуючи на користь собі, ті, хто готовий до постійних змін і здатний самостійно їх генерувати, відмовившись від старих і звичних форм роботи. Заснована на інноваціях банківська діяльність забезпечує значне скорочення витрат та підвищення ефективності.

У такій своїй якості інновація – потужний механізм, який забезпечує високу конкурентоспроможність, зміцнення ринкової позиції та підвищення ефективності.

Вийти на конкурентний ринок першими – мета багатьох інноваційно-орієнтованих стратегій розвитку банків. Зауважимо, що існуючі на сьогодні в Україні дослідження щодо впровадження інновацій, зокрема в рамках концепцій Банк 2.0, Банк 3.0, обмежуються вибірковыми дослідженнями, обмежуючись 50 найбільшими банками.¹²⁵

Проведене дослідження базується на генеральній сукупності, включаючи всі діючі 74 банки станом на 01.01.2020 р. в розрізі груп банків за такими чотирма основними напрямками інноваційного розвитку, визначеними в Банк 3.0:

- 1) наявність Інтернет-банкінгу;
- 2) наявність мобільних додатків для смартфонів та планшетів;
- 3) представленість у соціальних мережах та взаємодія через них із клієнтами;
- 4) наявність автоматизованих відділень, терміналів самообслуговування.

Станом на 01.10.2015 року 49 із 127 банків, що становить 39%, не мали систем Інтернет-банкінгу та пропонували клієнтам управляти своїми рахунками через відділення за допомогою операціоністів і це при тому, що на початок 2015 року проникнення Інтернету в Україні досягнуло 58% та охопило 21,1 мільйонів чоловік.¹²⁶ На кінець 2019 року 85 % банків мають Інтернет-банкінг.

Дані щодо впровадження інтернет банкінгу банками України в розрізі груп показано на рис. 14.

¹²⁵ Поповенко Н. С. Інноваційні процеси у банківській справі Економічний простір. 2008. № 15. С. 99-104.

¹²⁶ Карчева І.Я. Сучасні тенденції інноваційного розвитку банків України в контексті концепції банк 3.0. Фінансовий простір. 2015. № 3(19). С. 299–305.

Головною тенденцією розвитку сучасних технологій в світі на сьогодні є перехід та широке використання мобільних пристроїв у повсякденному житті. Статистика проникнення смартфонів та планшетів свідчить про те, що даний клас пристроїв не тільки доповнює звичайні комп'ютери та ноутбуки, а все частіше повністю замінюють їх у повсякденному використанні. На початок 2015 року в Україні частка користувачів мобільних пристроїв серед звичайних користувачів Інтернету складала 31%, а частка користувачів, які використовують тільки мобільні пристрої складала 5%. Зауважимо, що розповсюдження смартфонів в Україні серед аудиторії віком 18-51 років у 2015 році досягне 50%, і це при тому, що у 2013 році цей показник склав лише 9%. А у 2020 році смартфони володіють 55% українців, серед молоді 92%. В основу концепції Банк 3.0 покладено мобільні технології, мобільний банкінг.¹²⁷

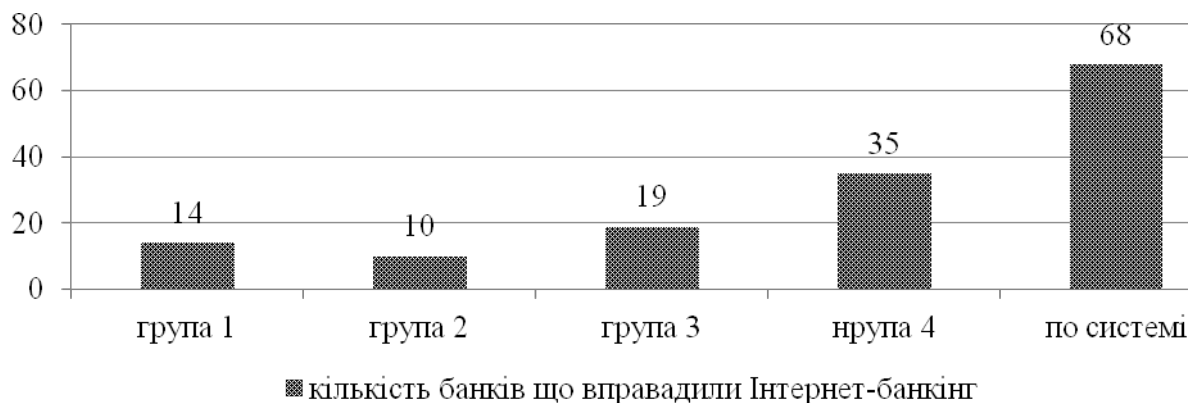


Рис. 14. Рівень впровадження інтернет-банкінгу банками України

За даними видання American Banker ера мобільного банкінгу почалася ще у 2012 році, адже саме у той час мали змогу реалізуватися на практиці 2 основні тенденції: 1) широке використання смартфонів користувачами; 2) розвиток технологій забезпечив можливість розробки потужних та безпечних мобільних додатків.

За даними видання Equities, у 2009 році тільки 3% банків в США пропонували клієнтам мобільні банківські додатки, тоді як на 2013 рік пропонують вже 80% американських банків. Станом на 01.01.2015 р. в Україні лише 13 із 127 банків, або 10%, пропонували своїм клієнтам мобільні додатки, через які можливо управляти рахунками, здійснювати платежі, керувати депозитами, оплачувати комунальні послуги і т.д. Банки, що своєчасно зрозуміли інноваційні тенденції та впровадити їх серед своїх послуг та каналів обслуговування, це – Приватбанк, Ощадбанк, Укрсоцбанк, Укрсиббанк, Перший український міжнародний банк, ОТП банк, Кредобанк, Правекс – банк, Піреус банк МКБ (рис. 15).

¹²⁷ Карчева І.Я. Сучасні тенденції інноваційного розвитку банків України в контексті концепції банк 3.0. Фінансовий простір. 2015. № 3(19). С. 299–305.

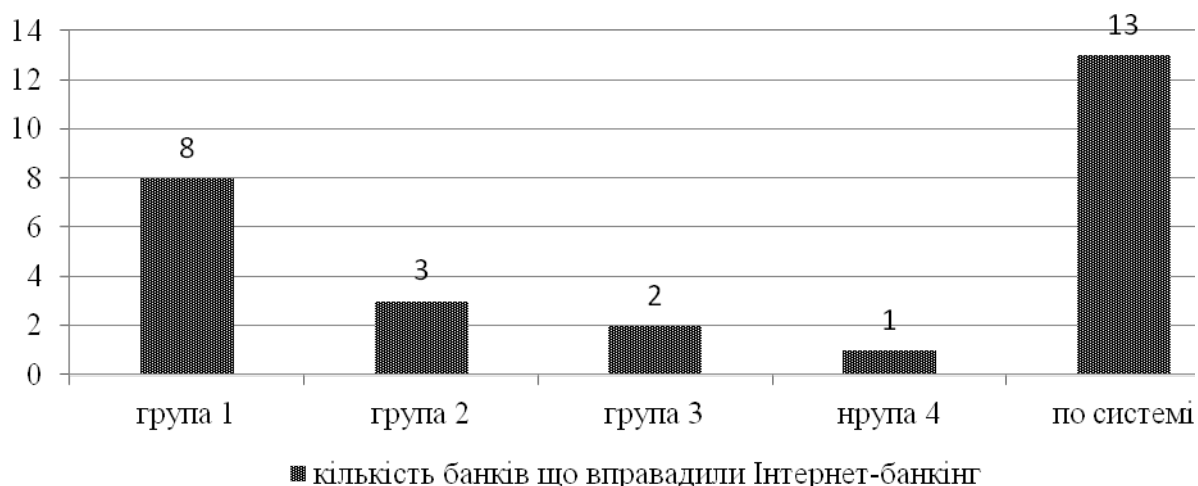


Рис. 15. Рівень впровадження мобільного банкінгу банками України

Окремо слід виділити Приватбанк, який пропонує на сьогодні своїм клієнтам не один, а 19 мобільних додатків, пристосовувавши їх до певного типу користувачів та розподіливши їх за типами банківських та побутових операцій (рис. 17).

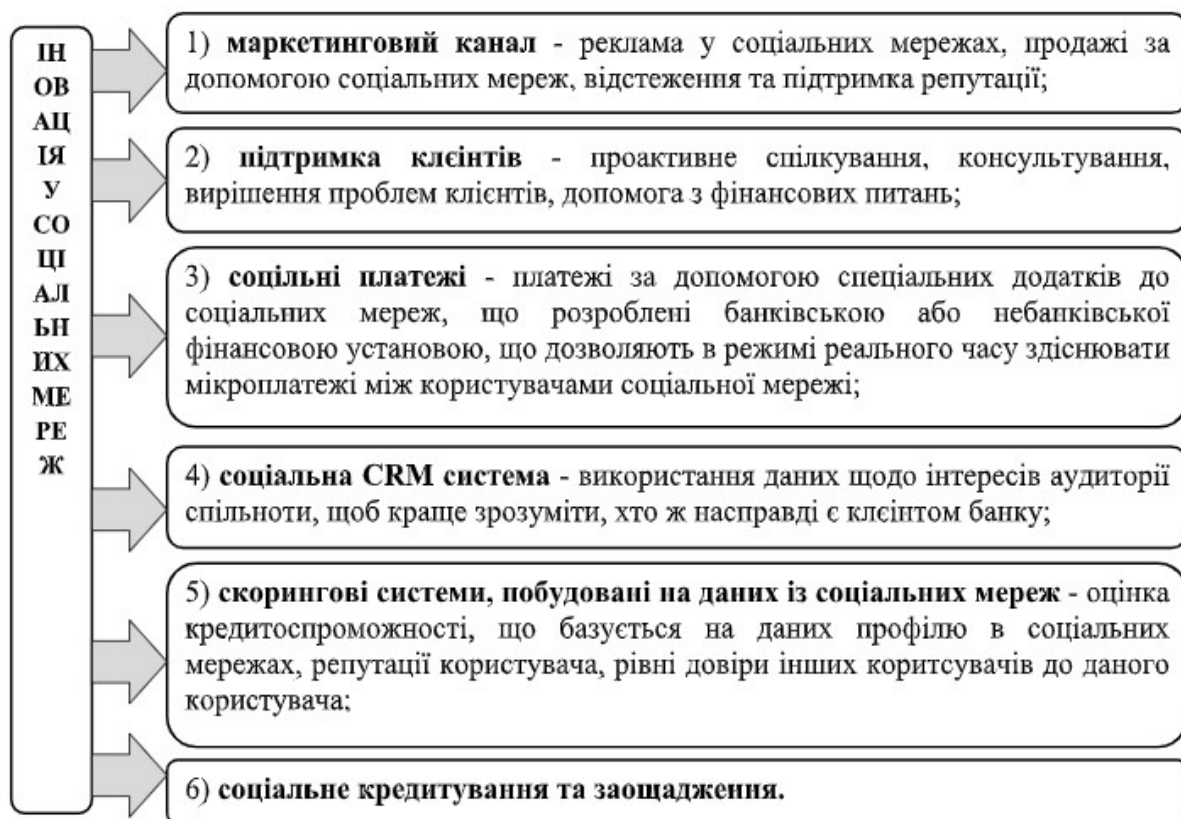


Рис. 17. Напрямки інновацій, які застосовує сучасний цифровий банк, в соціальних мережа¹²⁸

¹²⁸ Балабанов И. Т. Банки и банковская деятельность : [учеб. пособие] / И. Т. Балабанов. СПб. : Питер, 2003. 256 с.

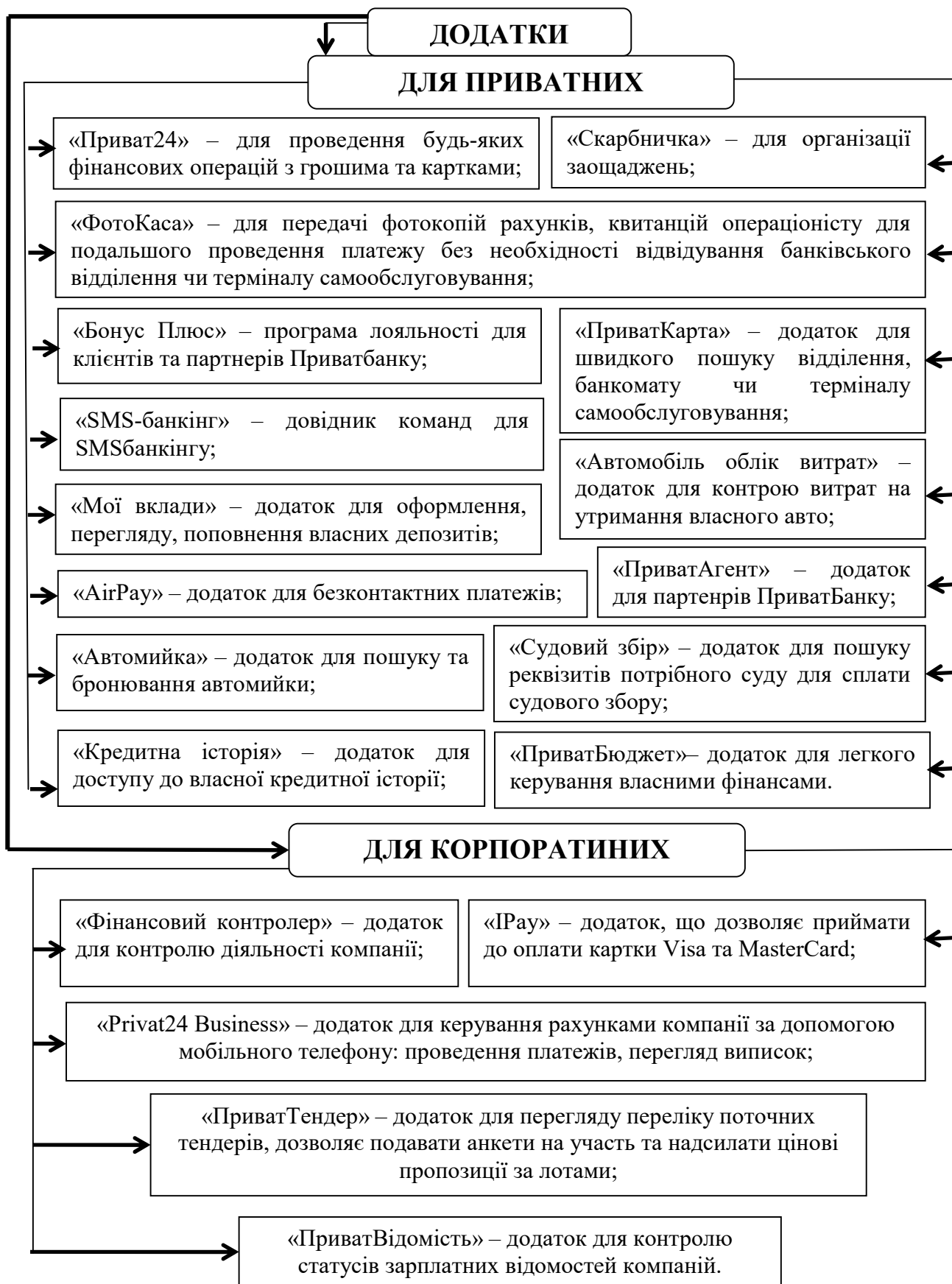


Рис. 16. Мобільні додатки для приватних осіб та корпоративних клієнтів від ПриватБанк

Наступною інноваційною тенденцією, що вже сьогодні набула популярності у світових банків-інноваторів, є наявність автоматизованих відділень та терміналів самообслуговування. Статистичні джерела відображають, що значення відділень банків як каналу обслуговування клієнтів постійно знижується, головною причиною чого є рух у бік цифрових банків. Дані, що представлені Європейським центральним банком у 2013 році, говорять про масове закриття відділень банків, особливо в країнах, де введений режим економії, наприклад в Іспанії

Можливість ведення банківського бізнесу у форматі дистанційного банківського обслуговування є додатковим стимулом до закриття відділень. За підрахунками консультантів McKinsley та Європейської фінансової асоціації менеджменту та маркетингу, такий формат ведення банківського бізнесу принесе від 15 до 20 млрд. євро додаткових доходів європейським банкам. За останні 16 років відвідуваність банківських відділень щорічно знижується на 4.

Визначення перспективних напрямків розвитку інноваційних технологій на Україні потрібно, з урахуванням того факту, що вітчизняна банківська система в теперішній час знаходиться в стадії розвитку. Це обумовлено тим, що українські банки в порівнянні з банками країн з розвиненою економікою, функціонують на ринку менший проміжок часу і, відповідно, поступаються їм арсеналом банківських продуктів.

Тому, під визначення банківської інновації на Україні підпадають наступні банківські продукти:

- новий банківський продукт, що вперше з'явився на українському фінансовому ринку;
- новий для України закордонний банківський продукт.

Розглянемо які переваги та недоліки мають вітчизняні банки при впровадженні інноваційних технологій, зважаючи на специфіку національної банківської системи. В українських банках, що представляють собою відносно невеликі структури порівняно з багатофіліальними західними банками, у певній мірі легше впроваджувати інноваційні технології, оскільки неминучі при цьому зміни традиційних внутрішніх процесів будуть не такими значними.

Крім того, інноваційна діяльність у відносно молодих банках може очікувати менший опір з боку усталеного внутрішнього середовища. На користь традиційних банків свідчать наявність відомого бренду, багаторічного досвіду роботи, авторитету та рейтингів. З іншого боку, внутрішні структури традиційних банків часто бувають настільки взаємозалежними, що може знадобитись значний проміжок часу, перш ніж неефективні проміжні процедури будуть перебудовані. Тому традиційні банки часто будуть програвати новоствореним кредитно-фінансовим установам у швидкості адаптації до мінливих умов ведення сучасного бізнесу.

Перевага банків, що не так давно вийшли на ринок, в реалізації інноваційних проектів полягає також в можливості мінімізації проектних ризиків. Тобто, у випадку невдачі, акціонери банку несуть відповідальність тільки в рамках власних внесків, репутація і рейтинг інвесторів або материнської компанії не так страждає. Однак традиційні банки, що успішно

функціонують на ринку достатньо довгий час, мають солідну клієнтську аудиторію, яка виступає суттєвою підтримкою інноваційної діяльності.

При цьому їм потрібно правильно класифікувати нововведення та вирішити, як орієнтувати нові види обслуговування як на існуючих клієнтів банку, так і на залучення нових. В протиріч цьому новостворені фінансові інститути можуть розраховувати винятково на нових клієнтів і розробляти варіанти переманювання клієнтів інших кредитних організацій за рахунок надання більш вигідних умов.

В цьому випадку інноваційна діяльність може виявитися занадто витратною і не знайти підтримки інвесторів. Отже, для оптимізації процесу впровадження та розвитку новітніх технологій банківського обслуговування, необхідно шукати можливості об'єднання переваг обох розглянутих варіантів інноваційної діяльності з метою уникнення властивих їм небезпек.

В цьому контексті українські банки, на наш погляд, є найбільш сприятливими для інноваційної діяльності:

- вони достатньо молоді установи відносно відомих світових банків, тому кількість необхідних змін у внутрішніх структурах при впровадженні інноваційних технологій буде незначною.

- більшість вітчизняних фінансово – кредитних установ мають на сьогоднішній день достатню клієнтську аудиторію, на яку можна орієнтувати нові види обслуговування.

Особливість ситуації у тому, що українські банки мають унікальний шанс минути цілий історичний етап і відразу перейти до нових форм роботи з клієнтами. Якщо в інших країнах банки, володіючи наразі розгалуженою роздрібною мережею, вимушені поступово відходити від філіальної моделі еволюційно, шляхом поступової зміни функцій і ролі філіалів, то на Україні такий перехід не потрібен, оскільки багато з вітчизняних банків не мають потужної роздрібної мережі.

Стосовно сучасних інноваційних технологій, що забезпечують дистанційне обслуговування клієнтів, то їх розвиток в українських банках має свою специфіку. Вона характеризується значно нижчими темпами впровадження технологій дистанційного банківського обслуговування по відношенню до світових банків. Цей факт, на нашу думку, пов'язаний з відсутністю на українському ринку фінансових послуг конкурентного впливу з боку закордонних банків – одного з потужних стимуляторів інноваційної діяльності. Технології дистанційного банківського обслуговування в Українських банках до теперішнього часу розвивалися в основному під впливом клієнтів, що прагнули поліпшити свої можливості в управлінні рахунками.

Особливо слід наголосити на низьких темпах прогресу онлайн-технологій дистанційного банківського обслуговування в Україні. Довгий час системи Інтернет-банкінгу обмежувались так званими пасивними операціями. Тобто клієнт міг, отримати віддалений інформативний доступ до своїх рахунків, однак він не міг здійснювати активні операції (наприклад, переводити кошти з одного рахунка на інший).

Можна виділити наступні негативні фактори розвитку українського ринку дистанційних банківських послуг (рис. 18).

Головною проблемою вітчизняної безготівкової комерції, є неможливість здійснення банками оперативних дешевих платежів. Існує два напрямки вирішення цієї проблеми: перехід абсолютної більшості національних банків до масового використання систем дистанційне банківське обслуговування і вдосконалення тарифної політики банків, яка була б спрямована на врахування розміру платежів, щоб клієнтам було доцільно здійснювати мікро платежі – розрахунки в нижньому ціновому діапазоні.

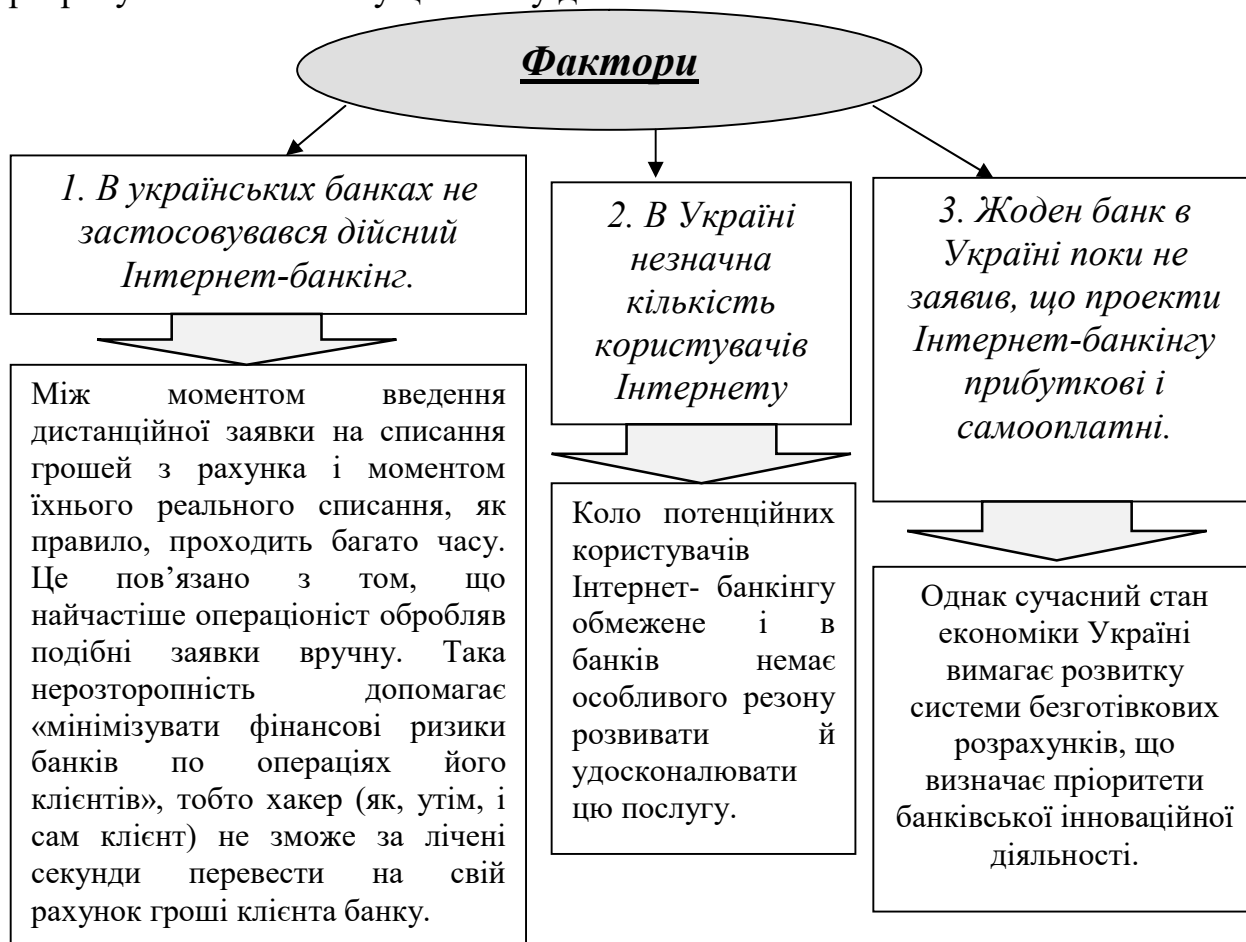


Рис. 18. Негативні фактори розвитку українського ринку дистанційних банківських послуг

Тому, незважаючи на те, що використання дистанційного управління рахунками через загальні комунікації не виправдало ті надії, які були на нього покладені фінансовими колами на зорі Інтернету, подібний вид сервісу є перспективним для України.

При цьому існує декілька хибних поглядів на сутність дистанційне банківське обслуговування, які впливають на прийнятті рішень.

Перший: системи «дистанційного банківського обслуговування» обслуговують клієнтів тільки у віртуальному просторі, тобто існують в мережі й функціонують завдяки мінімізації своїх витрат. Насправді дистанційне банківське обслуговування – одна з моделей роботи реальних банків, які в недалекому майбутньому стануть багатоканальними і будуть поєднувати різні

канали доступу клієнтів: телефонний, через Internet, за допомогою стільникового зв'язку, тощо.

Другий: усуне операціоністів з процесу обслуговування клієнтів, і всі процеси відбуватимуться автоматично. Однак у будь-якому випадку участь людини необхідна.

І третій:– це остання стадія розвитку банківського обслуговування. Проте це не так, тому що відбувається постійний розвиток як телекомунікацій, так і форм банківського обслуговування.¹²⁹

Оскільки інноваційна діяльність, спрямована на впровадження нових технологій це комплексне і складне явище, то для її успішного здійснення в вітчизняним банкам необхідно буде спиратись на загальновизнану стратегію.

З огляду на значні перспективи розвитку електронних фінансових розрахунків виникає задача підготовки фінансово-банківської системи України до функціонування в умовах електронного бізнесу.

Враховуючи перспективність розвитку торгівлі в світовій комунікаційній мережі, державні органи влади сьогодні вирішують питання в сфері змін пов'язаних з питаннями нормативно-правового регулювання електронних банківських операцій. Адже розвиток електронної комерції неможливий без електронних фінансових посередників – банків.

Наявність нормативної бази дистанційного банківського обслуговування дає змогу створити конкурентне середовище на ринку, забезпечити рівноправний доступ на ринок усіх учасників та їх рівноправність у питаннях ціноутворення, сприятиме забезпеченню захисту прав споживачів товарів (послуг) тощо. За даними Держстандарту України, у 2001 р. в Україні прийнято понад 500 стандартів, ідентичних з міжнародними. Але, навіть незважаючи на те, що це в 1,5 рази більше, ніж за весь попередній період, цього дуже мало – в Україні застарілими є 90 % з майже 22 тис. діючих стандартів. Для порівняння: Росія гармонізувала 37 % нормативних документів, а Велика Британія і Німеччина – 70 %.

Наведені цифри говорять про важливість своєчасної розробки нормативноправової бази для створення передумов участі банків та їх клієнтів у розробці та впровадженні сучасних систем дистанційного банківського обслуговування, враховуючи світові тенденції розвитку банківських технологій та Інтернет-сервісів.

Ця проблема може бути вирішена шляхом адаптації чинних нормативних документів або розробки та прийняття у встановленому порядку нових нормативних актів. Внесення навіть незначних доповнень та змін до чинних нормативних актів сприятиме ефективній реалізації нових проектів з надання електронних фінансових послуг та інтеграції банківської системи України у світовий фінансовий ринок.

¹²⁹ Дослідження інтернет-аудиторії URL: <http://inau.ua/proekty/doslidzhennya-internet-audytoriyi>.



Рис. 19. Типовий перелік відповідних інноваційних заходів комерційного банку

У законодавчому забезпеченні електронних фінансових операцій в різних країнах існують три підходи, які доповнюють один одного:

- перенесення на угоди норм чинного законодавства;
- регулювання угод за допомогою „звичайв ділового обороту”;
- детальне узгодження сторонами положень для кожної угоди.

Для угод у межах однієї держави, цих підходів цілком достатньо для вирішення проблеми нових технологій в розрахунках.¹³⁰

Однак їх застосування при міжнародних операціях можливо лише при однаковому трактуванні прав, обов'язків і відповідальності всіма сторонами угоди. Тому, для захисту інтересів сторін в угодах міжнародних електронних фінансових операціях необхідно використовувати єдину міждержавну угоду з регулювання електронних банківських операцій.

З огляду на стратегію інтеграції України в Європу, розробка нормативної та законодавчої бази вітчизняної системи електронного банківського сервісу, повинна проводитися з максимальним врахуванням відповідних Директив Європейського Союзу (ЄС), прийнятих для формування загальних правил розвитку Інтернету та електронної комерції. Ці документи разом з відповідними нормативними актами ООН, Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світової організації торгівлі (СОТ), Європейського центрального банку та розвинутих країн доцільно розглядати як стратегічну та методологічну основи розробки національної нормативної бази дистанційного банківського обслуговування на Україні.

Всі наведені нормативні акти виходять з основного принципу, який полягає в тому, що сторони угоди не мають права ставити під сумнів законність і дійсність операції лише на тій основі, що вона укладена в електронній формі. Створення законодавчої бази розвитку електронних технологій у фінансовій сфері України розпочалося з прийняття 5 квітня 2001 р. Закону України „Про платіжні системи та переказ грошей в Україні”. В Законі вперше в нашій країні вводяться і закріплюються базові поняття щодо електронних платіжних систем, електронного цифрового підпису, електронного документообігу тощо.

Так, електронний цифровий підпис в ст. 1.11 визначається як «сукупність даних, що отримана за допомогою криптографічного перетворення змісту електронного документа, яка дає змогу підтвердити його цілісність та ідентифікувати особу, яка його підписала».

Закон дав змогу застосовувати алгоритми цифрового підпису до прийняття Законів України «Про електронний цифровий підпис» і «Про електронні документи та електронний документообіг» 22 травня 2003 року, в яких були визначені основні організаційно правові засади електронного документообігу і використання електронного цифрового підпису та електронних документів.

Для найбільш повної реалізації потенціалу систем здійснення електронних фінансових операцій необхідний комплексний підхід до створення національної

¹³⁰ Карчева І.Я. Сучасні тенденції інноваційного розвитку банків України в контексті концепції банк 3.0. Фінансовий простір. 2015. № 3(19). С. 299–305.

законодавчої та нормативно-методичної бази. Необхідно розробити і прийняти ряд функціональних законів, які б врегулювали діяльність у сфері електронної комерції, надання електронних фінансових послуг, визначили б порядок ухвалення електронних угод, основні напрями державної політики у сфері розвитку і використання мережі Інтернет як середовища для проведення фінансових операцій.

Окремо слід наголосити на необхідності підвищення лояльності працівників банків як необхідну умову інноваційних процесів. Сучасне використання в банківській сфері новітніх інформаційних технологій зробило встановлення і підтримку лояльності своїх працівників задачею першочергової важливості.

Необхідно відзначити, що для кредитних установ питання, пов'язані з лояльністю, завжди були невід'ємною частиною взаємостосунків власників і робітників. Специфіка банківської справи, конфіденційність інформації, що отримується, використовується і продається накладали на менеджерів і рядових співробітників банків специфічні вимоги і зобов'язання, які ґрунтуються на абсолютній відданості інтересам кредитної установи і лояльності по відношенню до клієнтів.

В епоху розповсюдження нової економіки, банки ще в більшій мірі, ніж раніше, потребуватимуть відданості і абсолютної довіри своїх працівників. Тому, банки вимушені шукати додаткові способи заохочення найбільш кваліфікованих працівників, оскільки масштабна інтеграція нових інформаційних технологій в бізнес-процеси пред'являє як до рядових фахівців, так і до керівників банків додаткові вимоги в плані знань і умінь.

Перспективність інноваційних технологій, що забезпечують дистанційний банківський сервіс, на Україні визначається пріоритетами розвитку банківського обслуговування, спрямованого на розвиток малого та середнього бізнесу.

Крупним клієнтам важливіші ексклюзивний, нестандартний сервіс і персональна увага, а вже після цього – інтерактивність здійснення всіх необхідних операцій.

Відносно малих і середніх підприємств, підприємців і приватних осіб, обслуговування в комплексній системі дистанційного банківського обслуговування більш продуктивне, оскільки дозволяє надати масовий високоякісний і що дуже важливо – недорогий сервіс.

Для того, щоб усі сервіси дистанційного банківського обслуговування знайшли свого користувача, відповідні інноваційні технології повинна впроваджуватись в залежності від реальної структури попиту і характеристик цільової клієнтської групи.

Просте копіювання західного досвіду скоріш за все дасть негативний результат. Тут необхідно скрупульозне дослідження потенційного попиту на банківські послуги вітчизняного користувача. На сьогоднішній день найбільший інтерес пересічного українця викликають послуги з дистанційної оплати поточних рахунків за: мобільний зв'язок, Інтернет, супутникове

телебачення, комунальні послуги, рахунків страхових компаній, штрафів, а також бронювання готелів, викуп туристичних турів і т.д.

Потенційно привабливими є можливості дистанційного управління банківськими рахунками в режимі онлайн, моніторингу руху коштів на рахунках, міжбанківські перекази та електронні магазини.

Таким чином, сьогодні можна з упевненістю сказати, що український ринок дистанційних банківських послуг буде надалі збільшувати темпи свого розвитку, використовуючи, зокрема можливості інтеграції і розвитку інших додаткових послуг.

Одним із прикладом додаткових послуг ДБО може бути сервіс для комплексного обслуговування корпоративних клієнтів, потреба в застосуванні якого стає надалі відчутнішою серед вітчизняних суб'єктів економічної діяльності. Призначення додатковий сервісу дистанційного обслуговування корпоративних клієнтів полягає в підтримці складних схем обслуговування крупних організацій з територіально рознесеними підрозділами, філіалами і дочірніми структурами. Зазначений додатковий сервіс системи дистанційного банківського обслуговування повинен забезпечувати підтримку єдиного простору документів, єдиний простору ключів ЕЦП клієнтів і єдиного простору клієнтських довідників. Тобто, любий документ, створений за допомогою будь якої підсистеми комплексу дистанційного банківського обслуговування, може бути відредагований і підписаний використовуючи цей сервіс.

Додатковий сервіс дистанційного банківського обслуговування корпоративних клієнтів повинен забезпечувати вирішення наступних проблем:

- забезпечити можливості одночасної роботи користувача з документами декількох організацій;
- забезпечити можливості одночасної роботи користувача з довідниками декількох організацій;
- забезпечити можливості отримання консолідованої звітності по рахунках декількох організацій;
- забезпечити відсутність необхідності в «перемиканні» між організаціями і в зміні дискет з ключами ЕЦП;
- забезпечити підтримку лімітів на суму документа для кожної пари ключів ЕЦП організацій.

Забезпечення вирішення приведених проблем вказує на необхідність використання високотехнологічного рішення.

Тому, на базі цієї технології є можливість реалізувати різні складні схеми дистанційного банківського обслуговування корпоративних клієнтів:

1. Управління рахунками декількох організацій одним виконавцем або єдиною «бухгалтерською командою» в якому виконавець через модуль обслуговування корпоративних клієнтів системи ДБО працює з рахунками і документами всіх підлеглих організацій. Виконавець підписує платіжні доручення від імені організацій, використовуючи їх ключі ЕЦП, веде моніторинг стану їх рахунків. Та ж схема може застосовуватися для групи організацій, які обслуговуються єдиною «бухгалтерською командою» — одним

або декількома особами, які централізовано управляють рахунками організацій за допомогою системи дистанційного банківського обслуговування.

2. Управління рахунками територіально рознесених філіалів і дочірніх організацій. Тобто, філіали і дочірні організації управляють своїми рахунками за допомогою підсистем дистанційного банківського обслуговування (Internet-банкінг, РС-банкінг, Mobile-банкінг, тощо) а головна організація проводить моніторинг та управління рахунками філіалів і дочірніх організацій за допомогою модуля обслуговування корпоративних клієнтів системи ДБО.

На практиці за цією схемою можлива організація двох основних схем роботи:

- головна організація має можливість проводити тільки моніторинг рахунків і документів дочірніх організацій;
- головна організація володіє правом візуального підпису для ухвалення до виконання банком документів дочірніх організацій.

Управління рахунками організацій з складною ієрархічною структурою. Ця схема припускає візування документів дочірніх організацій декількома офісами головної організації (наприклад, регіональним і генеральним офісом).

Схема застосовна у разі існування ієрархії територіально розподілених офісів організації. Регіональний офіс управляє рахунками дочірніх організацій і здійснює моніторинг і візування документів за допомогою модуля обслуговування корпоративних клієнтів системи дистанційного банківського обслуговування.

Генеральний офіс може виступати в ролі власника генерального візуального підпису, яким завіряються документи, що пройшли візування в регіональних офісах. Також генеральний офіс може візувати документи, що не вимагають підпису регіонального офісу, і вести моніторинг фінансової діяльності будь-якої дочірньої організації. Іншим прикладом додаткових послуг дистанційного банківського обслуговування може бути сервіс призначений для обслуговування крупних корпоративних клієнтів з дуже великим документообігом, потреба в застосуванні якого також актуальна серед значних вітчизняних підприємств та установ.

Зазначений сервіс повинен забезпечити взаємодію бухгалтерських програм корпоративних клієнтів безпосередньо з банківським сервером системи ДБО. Основна задача цього сервісу – повністю виключити участь користувача в процесі підпису і відправки документів в банк, отриманні з банку виписок, а також забезпечити щільну інтеграцію бухгалтерської програми корпоративного клієнта з банківським сервером дистанційного банківського обслуговування з урахуванням індивідуальних особливостей роботи клієнта.

Наведені приклади вказують на значний рівень багатоваріантності практичного використання технологій, що забезпечують дистанційне управління банківськими рахунками. Тобто, послуги систем дистанційного банківського обслуговування однаково користуються попитом серед суб'єктів вітчизняної економіки, починаючи від підприємств, малих та середніх підприємств і закінчуючи багатоструктурними корпораціями. Такий досить

різноманітний склад споживачів дистанційного сервісу стимулює попит на нові електронні банківських продукти.

Відповідні технологічні рішення можуть бути реалізовані в банку на технологічній платформі системи дистанційного банківського обслуговування, розширивши її сервісний арсенал, мінімізуючи при цьому необхідні витрати. Отже, розвиток систем віддаленого способу проведення фінансових операцій ініціював зміни як у світовому так і у вітчизняному банківському бізнесі.

Можна виділити наступні основні загальні тенденції, що набирають силу в результаті прогресу дистанційного банківського обслуговування:

1. Прискорюється стандартизація пропонованих клієнтам послуг і сервісних інструментів. В результаті ринок банківських послуг стає усе більш схожим на ринки товарів масового виробництва, тобто на ньому відкриваються нові можливості реалізації економії на масштабах загального обсягу банківського обслуговування.

У той же час слід зазначити, що процеси стандартизації виявляються набагато слабкіше в областях іпотечного кредитування і довірчого управління активами, для яких необхідно серйозне консультування. Подібні послуги в найближчому майбутньому будуть вимагати збереження філіальної мережі.

Тому зараз домінує концепція інтегрованої моделі – банків, побудованих за принципом *clicks-and-bricks* («кліки мишкою» як символ Інтернету і «цеглини» як позначення традиційної економіки) і які підтримують взаємодію з клієнтами по багатьом каналам.

2. Формуються нові сфери використання банківського капіталу, що дозволяють одержувати «економію на розмаїтості», тобто вести перехресні продажі і у такий спосіб зміцнювати прихильність (лояльність) клієнтів.

До цих сфер, що пов'язані, насамперед із залученням банків у міжкорпоративний сегмент електронної комерції (сегмент «бізнес-бізнес», або B2B), відносяться:

- організація центрів по випуску сертифікатів і підтвердженню дійсності електронного цифрового підпису;

- створення електронних систем пред'явлення рахунків до сплати, які взаємодіють з електронними системами оплати рахунків, що повторюються (автоматизація білінгових процедур);

- участь у функціонуванні електронних бірж і торговельних площадок на правах партнера, що забезпечує фінансову сторону Інтернет-торгівлі;

- розробка власних систем веб-закупок устаткування і матеріалів та надання подібних послуг своїм клієнтам і т.п..

3. Розширюється доступ до найбільш перспективних індивідуальних клієнтів, що мають досить високий рівень розмір доходів.

4. Діяльність банків концентрується на тих напрямленнях, що відносяться до області їхньої ключової компетенції за допомогою кооперації з багатьма партнерами в процесі створення і функціонування великих веб-порталів і передачі технічно складних розробок зовнішнім виконавцям.

Розвиваються методи систематичного аналізу великих масивів клієнтських даних, що дозволяють виявити персональні особливості поведінки клієнтів (при

здійсненні платежів, занесенні коштів на депозити, інвестуванні в цінні папери, звертанні за кредитами і т.п.), значно підвищується точність кредитного рейтингу, і вибудовується схема індивідуального банківського обслуговування віч-на-віч.

Накопичена банками клієнтська інформація стає дуже коштовним стратегічним активом, нерідко саме через рівень володіння цими даними той або інший банк стає об'єктом поглинання. Наведені тенденції вказують наскільки позитивними можуть бути зміни в поточній діяльності українських комерційних банків внаслідок інтенсивного застосування ефективних технологій дистанційного обслуговування клієнтів.

Саме наявність досконалих методичних підходів до оцінки економічної ефективності цих технологій являє собою стимулюючий фактор прогресу інноваційної діяльності в банківській сфері. Цей факт вказує наскільки важливим є напрямок вдосконалення методик оцінки економічної ефективності інновацій в загальній системі управління НТП.

Найбільш цікавими перспективними банківськими інноваціями, які могли б бути започатковані в Україні, слід уважати:

1. Депозитний проект SmartyPig від WestBank (Великобританія), який побудований за принципом соціальної мережі, де треба зареєструватися, виставити цілі, на які призначено вклад, запросити друзів. Такий вклад носить дуже конструктивний характер – людині прищеплюється звичка постійно усвідомлювати свої потреби та визначати способи їх досягнення.

2. Проект Keep the change від Bank of America, згідно з яким банк у процесі покупки округлює суму, а різницю залишає клієнту на окремому ощадному рахунку.

3. IBC Bank (Канада), що пропонує своїм клієнтам нову кредитну карту – «Кобренд» у співробітництві з відомою мережею ресторанів Tim Hortons. При здійсненні покупки або оплати рахунку в ресторані клієнт обирає потрібну йому кнопку і проводить платіж.

4. Сервіс P2P-перекази через мобільний телефон, який представлений на ринку банківських послуг як Oboray, Hal-Cash от Bankinter, POPmoney от PNCBank. Суть його полягає в тому, що для переказу грошей не потрібно знати прізвище, банк та номер рахунку. Все, що потрібно, – це зареєструватися в проекті P2P-переказів і відправити гроші, натиснувши кнопки на телефоні. Якщо телефон уже є в системі і він прив'язаний до рахунку в банку, то гроші прийдуть на нього, а якщо номера в системі немає, то рахунок буде відкрито автоматично.¹³¹

На основі проведеного аналізу стану та розвитку банківських інновацій в Україні в сучасних умовах, можна зробити такі висновки:

Для України доволі актуальним є розвиток інновацій. «Банківські інновації» – це нове поняття, яке еволюціонувало з поняття «інновації». Загалом в економічній науковій літературі є багато підходів щодо їхнього

¹³¹ Метлушко О.В. Новітні банківські продукти і технології : навч. посіб. Тернопіль : Вектор, 2016. 172 с.

тлумачення, зокрема спостерігається ототожнення їх з фінансовими інноваціями.

Проте, ці два поняття є відмінними; крім того, фінансові інновації є ширшим поняттям, адже охоплює своїм змістом не лише банківську сферу. Однією з особливостей інноваційної діяльності українських комерційних банків є відсутність розробки власних унікальних продуктів, послуг технологій, що відповідають світовому рівню, а запозичення таких, які для банківської системи України є інноваціями.

Така тенденція зумовлена особливістю установ від можливих ризиків втрат фінансових ресурсів, економії часу та коштів на розробку інновацій. Серед банківських установ України, які протягом останніх років здійснюють активний інноваційний розвиток, слід виокремити: АТ КБ «Приватбанк», АТ «Райффайзен Банк Аваль», АТ «Ощадбанк», АТ «Укресімбанк», АТ «Укрсоцбанк», АТ «Альфа-Банк», АТ «ОТП Банк».

Проте безперечним лідером у втіленні інновацій на всіх рівнях власної діяльності є АТ КБ «Приватбанк», про що свідчить унікальність продуктового ряду, багатофункціональність дистанційного обслуговування та застосування інноваційних технологій.

Ключовими напрямками вдосконалення інноваційної діяльності для комерційних банків України є:

- необхідність розуміння важливості інноваційної складової для успішного майбутнього функціонування; формування самостійної та самодостатньої інноваційної політики;

- створення інноваційних відділів як стратегічних структурних підрозділів банків; розвиток дистанційного обслуговування, зокрема мобільного банкінгу та Інтернет-банкінгу;

- грунтовна переоцінка та реорганізація способів обслуговування клієнтів у відділеннях в контексті налагодження більш тісних та дружніх відносин.

Варто звернути увагу також на питання загроз, які впливають на розвиток інновацій в банківській системі, адже розвиток технологій посилює конкуренцію на ринку. Тому для того, щоб бути затребуваними, банківським установам потрібно постійно спостерігати за світовими тенденціями та інноваціями. Адже в еру новітніх технологій з'явилися фінансові установи, які виконують деякі банківські функції, отже, конкурують з банками.

З огляду на особливості банківського бізнесу та значну конкуренцію, проблема розвитку інноваційної діяльності стала особливо актуальною. Крім того, вдосконалення інноваційної діяльності – це досить складна справа, тому потрібне різнопланове спрямування для забезпечення ефективності та очікуваної результативності роботи банків. Необхідно покращувати не лише технології, послуги та продукти, а й способи організації діяльності банків, комунікації з клієнтами, просування продуктів та ін.

Банківська інноваційна діяльність орієнтована на гармонізацію інтересів банку, споживачів і суспільства в цілому в рамках створення продуктів і послуг більш високої цінності, ніж у конкурентів. В умовах розвитку цифрової економіки підвищується якість банківських послуг. З появою і використанням

віртуальних банків пов'язана значна кількість переваг для клієнта. Клієнтам немає необхідності особисто відвідувати банк, що дозволяє значно економити час, до того ж існує можливість управляти своїми фінансовими засобами і краще їх контролювати 24 години на добу, а також миттєво реагувати на зміну ситуації на фінансових ринках.

Банківська сфера знаходиться під впливом трансформації економіки в цифрову, сучасні інформаційні технології дозволяють комерційним банкам частину своїх послуг звести на новий рівень, тим самим залучаючи нових клієнтів і знижуючи витрати по їх обслуговуванню. Це обумовлює створення та функціонування віртуальних банків, впровадження різноманітних цифрових послуг і продуктів

Технологічну привабливість сучасних інновацій в банківській сфері, потрібно здійснювати на основі комплексу показників, які визначають рівень можливого підвищення ризику втрати конкурентних позицій банку внаслідок їх впровадження. До цього комплексу входять показники: комплексності, модульності та інтегрованості системи, яку утворюють зазначені технології.

РОЗДІЛ 4. СТРАХОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ТА НАПРЯМИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ В НОВИХ УМОВАХ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

В сучасних умовах європейської інтеграції розвиток економіки України пов'язаний із системними трансформаційними змінами, які відбуваються як на рівні економічної системи національної економіки, так і на рівні її підсистем, а саме окремих галузей, ринків та підприємств. Одним з основних домінантів економічного розвитку фінансової системи на рівні національної економіки виступає страховий менеджмент. Чисельні дослідження засвідчують, що з підвищенням рівня життя й добробуту людей розвиток страхового ринку набуває динамічного характеру. В умовах трансформаційної економіки структурні зміни на будь-якому рівні економічної системи формують підґрунтя щодо забезпечення сталого соціально-економічного розвитку держави.

У зв'язку з цим, дослідження розвитку страхового ринку з урахуванням структурної динаміки та виявлення змін у структурі набувають особливого значення. Визначення закономірностей у структурній динаміці дасть змогу дослідити структурні зміни в розвитку та дізнатися рівень якості структурних перетворень внаслідок структурних зрушень.

Україна має найбільший потенціал на страховому ринку з усіх східноєвропейських країн, враховуючи кількість населення. Проте існує низка проблем, яка гальмує процес розвитку вітчизняного страхового ринку. Серед основних проблем, які стримують розвиток страхового ринку загалом та ринку страхування життя в Україні зокрема, можна виділити наступні:

- недосконалість законодавчої бази: недоліки податкового законодавства; недосконалість державного нагляду за страховою діяльністю; недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг; недостатнє регулювання страхового посередництва;

- недорозвиненість економіки в цілому: низький рівень платоспроможності населення; достатньо високий рівень інфляції; відсутність привабливих для страховиків інвестиційних інструментів; збитковість більшості підприємств; експансія «зайвого» іноземного капіталу в страховий сектор;

- низький рівень довіри споживачів;

- причини, що лежать у площині тіньової економіки: шахрайство страхувальників; фіктивне «перестрахування»; легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом;

- проблеми власне страхового ринку: низький рівень національного перестрахового ринку та залежність від світових лідерів перестрахування; вузька клієнтська база страховиків; недорозвиненість довгострокового страхування, недержавного пенсійного забезпечення; некваліфіковані актуарні розрахунки та невірні статистичні данні; недосконалість правил страхування; значна інформаційна закритість страхового ринку; недостатній рівень

кадрового та наукового забезпечення¹³².

Страховання є невід'ємним елементом фінансової системи будь-якої соціально-економічної формації, покликаним забезпечити захист майнових інтересів громадян, господарюючих суб'єктів і держави.

Зміни, які відбуваються у житті суспільства стратегічний курс України на інтеграцію до Європейського Союзу та світового співтовариства стають визначальним фактором економіко-правових перетворень у країні, у тому числі у питаннях подальшого розвитку страхового ринку, саме тому актуальним є дослідження чинників, що впливають на менеджмент страхових компаній.

Сучасні вчені досліджують основні проблеми страхових компаній та ринку страхових послуг, надають найпоширеніші визначення страхового ринку, оцінюють сучасний стан страхового ринку України, розглядають динаміку за окремими показниками, встановлюють залежності рівня страхових виплат від ризику їх зміни. Проведені дослідження дають змогу зазначити, що найважливішою характеристикою кон'юнктури будь-якого ринку є його пропорційність, тобто збалансованість попиту та пропозиції, співвідношення окремих елементів ринку та ринкової діяльності. Ступінь збалансованості є динамічним процесом, оскільки ринкова ситуація постійно змінюється, а закономірності та тенденції структурних зрушень необхідно постійно досліджувати, вивчати й прогнозувати задля формування ефективної стратегії соціально-економічного розвитку.

На думку Бігдаш В.Д., страховий менеджмент – це вид діяльності, спрямований на працівників страховика з метою координації їх дій для досягнення поставлених перед страховою компанією цілей, а саме для надання страхових послуг страхувальникам; перестраховування ризиків; фінансового управління страховими резервами¹³³.

Павлов В.І., Павлов К.В., Свердлюк І.В розглядають страховий менеджмент як професійне управління страховою діяльністю страхової компанії, яке здійснюється в умовах ринкових відносин і направлене на отримання максимального прибутку при раціональному використанні всіх наявних ресурсів, вивчає найбільш раціональні технології управління страховими компаніями, а також іншими професійними учасниками страхового ринку¹³⁴.

Більш близькою думкою до нашої, є визначення Налукової Н.І., яка зазначає, що страховий менеджмент передбачає управління процесом створення і розвитку страхових організацій; розробку стратегії і тактики розвитку страховика загалом та в розрізі окремих видів діяльності; управління операційними, інвестиційними та фінансовими ризиками страховиків; облік та

¹³² Братюк В.П. Дослідження управління фінансовою надійністю страховика на прикладі страхових компаній України / *Ефективна економіка*. 2014. №11. URL : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3509>

¹³³ Бігдаш В.Д. Страховий менеджмент та напрямки його вдосконалення в Україні / Наукові записки. Серія «Економіка». Вип. 10. С. 40-58

¹³⁴ Конспект лекцій з дисципліни «Страховий менеджмент» для студентів спеціальності 8.03050801 «Фінанси і кредит» для всіх форм навчання / Павлов В.І., Павлов К.В., Свердлюк І.В. Рівне: НУВГП, 2014. 102 с.

звітність у страхових організаціях; розробку тарифної, перестраховальної та фінансової політики діяльності страховика; відбір ризиків на страхування і формування страхових резервів; управління страховим та інвестиційним портфелем; оцінку рівня конкуренції на ринку страхових послуг. У цьому контексті основні складові страхового менеджменту страховика такі: менеджмент страхових премій та страхових виплат в розрізі окремих різновидів страхування; менеджмент перестраховування; менеджмент страхових ризиків; менеджмент персоналу; менеджмент розміщення страхових резервів¹³⁵.

Зародження й розвиток страхового ринку України – процес, що має багато спільного з аналогічними процесами в інших постсоціалістичних країнах. До отримання Україною статусу незалежної держави страхування проводили згідно з економічними, соціальними та правовими умовами, що існували у відповідний період.

Найдавнішим способом страхового захисту в Україні, як і в усьому світі, було взаємне страхування. В Україну класичне страхування прийшло із Західної Європи ще в XVIII ст. з виникненням філій англійських страхових компаній.

Страховий ринок незалежної України у своєму розвитку історично пройшов певні етапи¹³⁶.

I-етап – з 1991 по 1993 рр. – характерними рисами є відсутність спеціального законодавства, відповідної методологічної бази, нагляду з боку держави, ефективного ринкового механізму здійснення страхової діяльності; цей етап визначається екстенсивним розвитком страхового ринку, швидким зростанням кількості страхових організацій.

II-етап – з 1993 по 1996 рр. – почала створюватись страхова галузь в економіці держави, був прийнятий Декрет „Про страхування”, держава встановила нагляд за страховою діяльністю і визначила певні вимоги щодо страховиків; відбулася структурна будова страхового ринку України, з’явилися групи страхових компаній: організації, створені на базі колишнього Держстраху в системі НАСК „Оранта”, кептивні страхові компанії, страхові компанії, створені на приватному капіталі, які працюють за ринковими принципами.

III-етап – з 1996 по 2001 рр. – був прийнятий Закон України „Про страхування”, який посилив вимоги щодо статутних фондів та платоспроможності страхових компаній; страхові компанії були поділені на ті, що здійснюють окремо ризикове страхування та довгострокове страхування життя; встановлено нові вимоги щодо договорів страхування та розміщення страхових резервів.

IV-етап – з 2001 р. – прийняття Закону України „Про внесення змін до Закону України „Про страхування” ще більше підвищило вимоги щодо статутного капіталу страховика, до його кількісних та якісних характеристик,

¹³⁵ Налукова Н.І. Теоретико-прагматичні аспекти визначення сутності страхового менеджменту / *Світ фінансів*. 2012. № 1. С. 139 – 149.

¹³⁶ Красильников О. Проблемы структурных преобразований в экономике. *Экономист*. 2005. № 8. С. 52–58.

посилились вимоги щодо платоспроможності страхових компаній, розширились можливості інвестиційної діяльності, покращились можливості диверсифікації при розміщенні страхових резервів та тимчасово вільних коштів страховика; значно збільшилися обсяги операцій перестрахування.

Як показує динаміка останніх років, страхова індустрія України, у цілому вийшла на певний рівень інвестиційної привабливості та представлена провідними транснаціональними страховими групами з Австрії, Бельгії, Великобританії, Ізраїлю, Нідерландів, Німеччини, Польщі, Росії, Словенії, США, Франції, Швеції, але ще не стала реальним фактором стабільності національної економіки.

Існування повноцінного ринку страхування є важливою умовою для підвищення добробуту населення та сталого економічного зростання. В Україні цей сектор знаходиться на ранній стадії свого розвитку і має деякі проблеми. Тому подальший його розвиток має набути пріоритетного значення в економічному та соціальному аспектах політики держави.

Проведення економічної реформи і структурної перебудови економіки обумовлює необхідність подальшого розвитку національного страхового ринку як складової частини фінансового ринку України, що сприяє створенню підґрунтя для стійкого економічного зростання і забезпечує відшкодування збитків у разі стихійного лиха, аварій, катастроф та інших непередбачених подій, що негативно впливають на добробут населення, діяльність суб'єктів господарювання і держави.

У сучасній економіці через страхування реалізується державна політика соціально-економічного захисту населення, а також формуються значні інвестиційні ресурси¹³⁷.

Розвиток страхового ринку і використання його в інтересах сталого розвитку національної економіки в умовах її інтеграції у світове економічне співтовариство та посилення процесів глобалізації є важливим компонентом національної безпеки. Міжнародна кооперація в страхуванні сприяє функціонуванню таких секторів економіки, як міжнародна торгівля, перевезення, авіація, космонавтика і туризм.

Сучасний страховий ринок формується в умовах поступового підвищення базових макроекономічних показників, зокрема зростання валового внутрішнього продукту, низькі темпи інфляції, стабільність національної валюти, що дає змогу забезпечити динамічний його розвиток.

На нашу думку, страховий ринок – це система стійких, динамічних економічних відносин між покупцями, посередниками і продавцями, а також страховиками і регуляторними органами, пов'язаних із формуванням попиту, пропозиції та ціни на прямий страховий захист і перестрахування, які виникають у страхових, перестраховувальних і супутніх послугах у певній країні, групі країн чи міжнародному масштабі, що піддається регулюванню.

Страхування дозволяє людям обирати, які ризики є прийнятними для них,

¹³⁷ Прокопчук Е. Оценка современного состояния и перспективы функционирования страхового рынка Украины. *Финансы и кредит*. 2017. Т. 23. № 12. С. 709–730.

а від яких вони б хотіли себе захистити. Ефективний сектор страхування надає значні вигоди домогосподарствам, підприємствам, комерційним діячам, державі та фінансовому сектору¹³⁸.

Страхування сприяє розвитку підприємництва, виробництва і торгівлі та надає їм стабільності. Багато видів товарів та послуг виробляються та надаються за умови доступності відповідного виду страхування. Підприємці впевненіше вкладатимуть кошти в інноваційні проекти, якщо зможуть отримати відповідний страховий захист. Страхування дозволяє керівникам виробництва врахувати ризик пошкодження виробничого обладнання, що збільшить інвестування в нього. Крім того, страхування сприяє збільшенню довіри до економічних агентів. Страхування товарів, платежів та транспортування полегшує комерційну діяльність та торгівлю. З іншого боку, споживачі заохочуються до купівлі таких дорогих товарів, як автомобілі чи нерухоме майно. Таким чином, страхування полегшує комерційну діяльність, стимулюючи споживання, підприємництво та інновації. Більш того, страхування майна та відповідальності може зменшити втрати від зупинки або навіть повної ліквідації фірми у випадку непередбачуваних обставин. Воно може мінімізувати додаткові видатки, що виникають в результаті фінансових негараздів.

Страхування також допомагає запобігти значним втратам капіталу і надає стабільності підприємницькій діяльності та економіці в цілому.

Страхування може значно знизити державні видатки. Страховики можуть частково замінити державні програми страхування (такі як страхування ранньої смерті та інвалідності). Це зменшує навантаження на систему соціальної допомоги, залишаючи уряду ресурси для найсуттєвіших і найнеобхідніших цілей соціального захисту. Більш того, страхування може пом'якшити негативний економічний вплив від природного лиха (такого як втрата сільськогосподарських культур), зменшуючи потребу в фінансовому втручанні держави.

Нарешті, страховий ринок відіграє значну роль для розвитку та ефективного функціонування фінансового сектора. Страхові компанії є фінансовими посередниками. Вони зменшують трансакційні витрати, пов'язані з рухом коштів від тих, хто заощаджує до позичальників, шляхом накопичення значних коштів тисячі платників страхових премій. Страхування життя допомагає мобілізувати та спрямувати суми заощаджень на інвестиції в корпоративні та державні облігації, іпотеку та акції. В усьому світі страхування життя стало головним джерелом довготермінового фінансування, яке є особливо важливим для економік, фінансові ринки яких перебувають на стадії розвитку і які потребують інвестицій в проекти, спрямовані на розвиток

¹³⁸ Власюк С.А., Цимбалюк Ю.А., Ролінський О.В. Фінансова безпека як основа функціонування страхового ринку. Теоретичні, методичні та практичні аспекти сталого розвитку економіки України : колект.моногр. / Під ред. д.е.н., професора О.О. Непочатенко. Умань : Видавець «Сочінський М.М.», 2020. 224 с.

інфраструктури¹³⁹.

З метою наукового дослідження, практичного застосування в умовах глобалізації економіки важливим є створення певної класифікації страхового ринку. Сьогодні науковці та практики не розробили єдиної класифікації чи єдиних підходів до класифікації страхового ринку. Вона може бути здійснена за різними ознаками, в залежності від цілі дослідження чи спостереження, вивчення умов функціонування, напрямків розвитку, потреби аналізу з метою виявлення певних тенденцій тощо.

Найбільш загальні ознаки, за якими можна поділити страховий ринок, представлені на рис. 1.



Рис. 1. Класифікаційні ознаки страхового ринку

В свою чергу кожний з цих ринків можна поділити на окремі сегменти у відповідності до підгалузей (підвидів) страхування, в залежності від форми здійснення страхової послуги, об'єкту страхування, роду небезпек. Наприклад, страхування державного майна, колективного майна, приватного майна тощо. А також страхування будівель, споруд, засобів транспорту врожаю тощо. Або страхування від нещасних випадків, страхування дітей, страхування додаткової пенсії, змішане страхування життя, страхування до повноліття тощо.

Практика страхування свідчить, що страховий ринок має могутні важелі свого саморозвитку, такі як: ініціатива, підприємливість, стимули до найбільш повного задоволення потреб страхувальників. А державне регулювання якісно доповнює ринковий механізм страхування.

Страхування являє собою досить розгалужену систему відносин. Воно структурується за галузями, формами і видами. Галузева класифікація страхування здійснюється за об'єктами страхування. Виділення окремих видів характеризує деталізацію об'єктів страхування. Форми організації страхування вказують на їх правову основу: обов'язкове чи добровільне.

Сукупність страхових компаній і послуг, що ними надаються, формують страховий ринок. Товаром цього ринку є страхова послуга – конкретний вид страхування. Страхові компанії, як правило, спеціалізуються на одній-двох

¹³⁹ Шолойко А. Страховий ринок України: підходи до його класифікації та періодизації. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України*. 2014. Вип. 200 (3). С. 94–102.

галузях страхування. При цьому перелік їх страхових послуг та ціни на них різняться, що є предметом конкуренції. Як і на будь-якому ринку, наявність певних послуг визначається попитом на них, а ціна – урівноваженістю попиту і пропозиції.

Страхові компанії відіграють важливу роль в економічному житті країни. Головною функцією страхування є захист фізичних та юридичних осіб від ймовірних збитків у разі настання страхових подій. Водночас страхові компанії підпадають під потенційний негативний вплив ризиків, які можуть загрожувати їх платоспроможності та мати негативні наслідки для споживачів послуг страхування. Саме впевненість споживачів у надійності страхової компанії є однією з основних засад розвитку страхового ринку. Ефективне регулювання та нагляд за ринком роблять можливою таку впевненість та довіру до страховиків.

Проте, на сьогоднішній день, розвиток ринку стримує ряд факторів, зокрема у низки страхових компаній наявні проблеми з платоспроможністю та ліквідністю, немає чіткої бізнес-моделі, рівень управління ризиками та корпоративного управління є низьким. Усе це робить ринок непрозорим та неконкурентним. Протягом 2013–2018 років деякі великі страхові групи, зокрема AEGON, AXA, SEB, AIG і HDI, вийшли з України, у тому числі через недобросовісну конкуренцію на ринку.

Зазначені вище системні проблеми на ринку страхування в Україні спричинені перш за все неналежним правовим регулюванням, а також недосконалою регуляторною політикою та браком належного нагляду за її реалізацією. Тож розбудова стійкого та надійного ринку страхових послуг потребує значних зусиль як від регулятора, так і від учасників ринку страхування. Протягом останніх років спостерігається зменшення кількості страхових компаній на страховому ринку України (рис. 2), що пояснюється досить важкими проблемами в економіці країни в цілому, а відповідно і на страховому ринку.

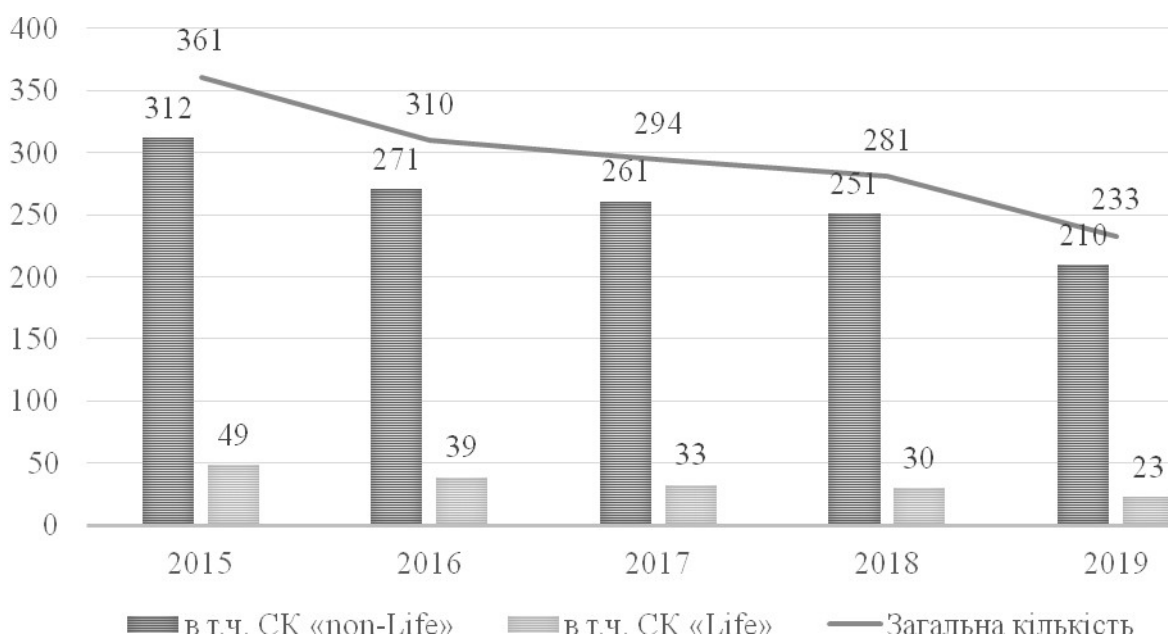


Рис. 2. Динаміка кількості страхових компаній України 2015 –2019 рр.

Загальна кількість страхових компаній станом на 31.12.2019 становила 233, у тому числі СК "life"¹ – 23 компанії, СК "non-life" – 210 компаній, (станом на 31.12.2018 – 281 компанія, у тому числі СК "life" – 30 компаній, СК "non-life" – 251 компанія). Кількість страхових компаній значно скоротилася, так за 2019 рік порівняно з 2018 роком, кількість компаній зменшилася на 48 СК, порівняно з 2017 роком зменшилася на 61 СК.

Така тенденція є наслідком скороченням кількості як страхових компаній, що займаються страхуванням життя, так і компаній, що здійснюють інші види страхування. Різке зменшення страхових компаній пов'язане з їх недостатньою капіталізацією, низькою якістю активів, нестабільною економічною і політичною ситуаціями в країні, девальвацією національної валюти. Як наслідок, страхові компанії не в змозі забезпечити належного відшкодування, що часто призводить до їх банкрутства.

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка¹⁴⁰

Показник	2017	2018	2019	Темпи приросту	
				2018/ 2017	2019/ 2018
				%	%
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. одиниць					
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у т. ч:	70 658,2	77 495,0	80 271,1	9,7	3,6
- зі страхувальниками-фізичними особами	66 915,2	72 460,2	73 440,1	8,3	1,4
Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	114 824,7	123 582,5	116 652,6	7,6	-5,6
Страхова діяльність, млн грн					
Валові страхові премії, у тому числі:	43 431,8	49 367,5	53 001,2	13,7	7,4
зі страхування життя	2 913,7	3 906,1	4 624,0	34,1	18,4
Валові страхові виплати, у тому числі:	10 536,8	12 863,4	14 338,3	22,1	11,5
зі страхування життя	556,3	704,9	575,9	26,7	-18,3
Рівень валових виплат, %	24,3%	26,1%	27,1%	-	-
Чисті страхові премії	28 494,4	34 424,3	39 586,0	20,8	15,0
Чисті страхові виплати	10 256,8	12 432,6	14 040,5	21,2	12,9
Рівень чистих виплат, %	36,0%	36,1%	35,5%	-	-
Перестраховування, млн грн					
Сплачено на перестраховування, у т.ч:	18 333,6	17 940,7	16 713,4	-2,1	-6,8
- перестраховикам-резидентам	14 937,4	14 943,2	13 415,2	0,04	-10,2
- перестраховикам-нерезидентам	3 396,2	2 997,5	3 298,2	-11,7	10,0
Виплати, компенсовані перестраховиками, у т. ч.:	1 208,2	2 459,0	2 508,2	103,5	2,0
- перестраховиками-резидентами	280,0	430,8	297,8	53,9	-30,9
- перестраховиками-нерезидентами	928,2	2 028,2	2 210,4	118,5	9,0

¹⁴⁰ Офіційний сайт «Форіншурер». URL: <http://forinsurer.com>.

Отримані страхові премії від перестраховувальників-нерезидентів	46,1	48,4	56,8	5	17,4
Виплати, компенсовані перестраховувальникам-нерезидентам	13,8	44,4	8,9	221,7	-80,0
Страхові резерви, млн грн					
Обсяг сформованих страхових резервів	22 864,4	26 975,6	29 558,8	18	9,6
- резерви зі страхування життя	8 389,6	9 335,1	10 273,7	11,3	10,1
- технічні резерви	14 474,8	17 640,5	19 285,1	21,9	9,3
Активи страховиків та статутний капітал, млн грн					
Загальні активи страховиків	57 381,0	63 493,3	63 866,8	10,7	0,6
Активи, визначені ст. 31 ЗУ «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів	36 084,6	40 666,5	44 609,9	12,7	9,7
Обсяг сплачених статутних капіталів	12 831,3	12 636,6	11 066,1	-1,5	-12,4

За 2019 рік частка валових страхових премій у відношенні до ВВП становила 1,3%, що на 0,1 в.п. менше в порівнянні з 2018 роком; частка чистих страхових премій у відношенні до ВВП залишилась на рівні 2018 року та становила 1,0%.

У порівнянні з 2018 роком на 3 633,7 млн грн (7,4%) збільшився обсяг надходжень валових страхових премій, обсяг чистих страхових премій збільшився на 5 161,7 млн грн (15,0%).

Збільшення валових страхових премій відбулося по таким видам страхування: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка") (збільшення валових страхових платежів на 2 135,1 млн грн (16,5%)); медичне страхування (збільшення валових страхових платежів на 983,6 млн грн (28,2%)); страхування життя (збільшення валових страхових платежів на 717,9 млн грн (18,4%)); страхування медичних витрат (збільшення валових страхових платежів на 539,6 млн грн (40,1%)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (збільшення валових страхових платежів на 249,2 млн грн (5,5%)); страхування майна (збільшення валових страхових платежів на 164,6 млн грн (2,6%)); страхування від нещасних випадків (збільшення валових страхових платежів на 118,0 млн грн (6,7%)).

Водночас, зменшилися валові страхові премії зі страхування фінансових ризиків (зменшення валових страхових платежів на 737,9 млн грн (14,4%)); авіаційне страхування (зменшення валових страхових платежів на 338,0 млн грн (32,4%)); страхування відповідальності перед третіми особами (зменшення валових страхових платежів на 328,5 млн грн (12,8%)); страхування вантажів та багажу (зменшення валових страхових платежів на 64,0 млн грн (2,2%)).

Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за 2019 рік становила 74,7%, що на 5,0 в.п. більше в порівнянні з 2018 роком.

Протягом аналізованого періоду зменшилась кількість укладених договорів страхування на 4 153,8 тис. одиниць (або на 2,1%), при цьому на 330,4 тис. одиниць (або на 0,5%) зросла кількість договорів з добровільного страхування, в тому числі зросла кількість укладених договорів страхування медичних витрат на 2 023,9 тис. одиниць (або на 45,4%), кількість укладених договорів страхування відповідальності перед третіми особами зросла на 942,0 тис. одиниць (або на 58,6%), кількість укладених договорів страхування

від нещасних випадків зменшилась на 3 507,5 тис. одиниць (або на 9,3%). Кількість укладених договорів з обов'язкового страхування зменшилась на 6 369,1 тис. одиниць (або на 4,8%) за рахунок зменшення кількості договорів страхування від нещасних випадків на транспорті на 6 929,9 тис. одиниць (5,6%).

Обсяг валових страхових виплат/відшкодувань у порівнянні з 2018 роком збільшився на 1 474,9 млн грн (11,5%), обсяг чистих страхових виплат збільшився на 1 607,9 млн грн (12,9%).

Збільшилися валові страхові виплати з таких видів страхування, як: автострахування (збільшення валових страхових виплат на 883,1 млн грн (15,1%)), медичне страхування (збільшення валових страхових виплат на 507,4 млн грн (24,2%)), страхування вантажів та багажу (збільшення валових страхових виплат на 92,8 млн грн (76,0%)). Водночас, зменшилися валові страхові виплати зі страхування майна (зменшення валових страхових виплат на 263,1 млн грн (18,5%)), страхування життя (зменшення валових страхових виплат на 129,0 млн грн (18,3%)).

Рівень валових виплат у порівнянні з аналогічним періодом 2018 року збільшився на 1,0 в.п. та становив 27,1%. Рівень чистих страхових виплат станом на 31.12.2019 становив 35,5%, що менше на 0,6 в.п. у порівнянні з аналогічним періодом минулого року.

Високий рівень валових та чистих страхових виплат спостерігається з медичного страхування – 58,2% та 61,0%, за видами добровільного особистого страхування – 36,1% та 40,0%, за видами недержавного обов'язкового страхування – 39,0% та 39,4% відповідно.

Операції вихідного перестрахування за 2019 рік зменшились на 6,8% з 17 940,7 млн грн до 16 713,4 млн грн за рахунок зменшення на 1 528,0 млн грн (10,2%) обсягів перестрахування із страховиками-резидентами. При цьому, операції з перестрахування із страховиками-нерезидентами збільшились на 300,7 млн грн (10,0%).

Страхові резерви станом на 31.12.2019 зросли на 2 583,2 млн грн (9,6%) у порівнянні з аналогічною датою 2018 року, при цьому резерви зі страхування життя зросли на 938,6 млн грн (10,1%), технічні резерви – на 1 644,6 млн грн (9,3%).

У порівнянні з аналогічною датою 2018 року збільшились такі показники, як загальні активи страховиків на 373,5 млн грн (0,6%), з них активи, визначені законодавством для покриття страхових резервів – на 3 943,4 млн грн (9,7%).

Валові страхові премії, отримані страховиками при страхуванні та перестрахуванні ризиків від страхувальників та перестрахувальників за 2019 рік, становили 53 001,2 млн грн, що на 3 633,7 млн грн більше порівняно з 2018 роком та на 9 569,4 млн грн більше порівняно з 2017 роком (табл. 2).

За 12 місяців 2019 року сума отриманих страховиками валових премій з видів страхування, інших, ніж страхування життя становила 48 377,2 млн грн (або 91,3% від загальної суми страхових премій), а зі страхування життя – 4 624,0 млн грн (або 8,7% від загальної суми страхових премій).

Таблиця 2

Структура надходження валових страхових премій за 2017–2019 рр.¹⁴¹

Показник	2017	2018	2019	Темпи приросту	
				2018/ 2017	2019/ 2018
				%	%
	млн грн				
Валові страхові премії, з них:	43 431,8	49 367,5	53 001,2	13,7	7,4
від страхувальників-фізичних осіб	15 555,6	18 431,0	21 632,0	18,5	17,4
від юридичних осіб	12 937,7	17 348,1	19 034,8	34,1	9,7
від перестраховальників	14 938,5	13 588,4	12 334,4	-9,0	-9,2

Структура валових та чистих страхових премій за 2018–2019 роки представлена в таблиці 3.

Таблиця 3

Структура валових та чистих страхових премій за 2018–2019 роки¹⁴²

Види страхування	Страхові премії, млн грн				Темпи приросту страхових премій, %	
	Валові	Чисті	Валові	Чисті	валових премій	чистих премій
	2018		2019		2019/2018	
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")	12 975,1	11 720,7	15 110,2	13 801,2	16,5	17,8
Страхування життя	3 906,1	3 906,1	4 624,0	4 624,0	18,4	18,4
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	3 486,7	3 243,1	4 470,3	4 268,8	28,2	31,6
Страхування майна	6 440,2	3 222,0	6 604,8	3 518,4	2,6	9,2
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	4 497,1	1 915,6	4 746,3	2 173,6	5,5	13,5
Страхування фінансових ризиків	5 135,5	1 663,8	4 397,6	2 151,2	-14,4	29,3
Страхування медичних витрат	1 345,9	1 098,8	1 885,5	1 685,9	40,1	53,4
Страхування від нещасних випадків	1 754,2	1 329,0	1 872,2	1 475,3	6,7	11,0
Страхування вантажів та багажу	2 899,0	1 479,3	2 835,0	1 432,3	-2,2	-3,2
Страхування відповідальності перед третіми особами	2 567,2	1 659,7	2 238,7	1 424,3	-12,8	-14,2
Авіаційне страхування	1 041,7	778,5	703,7	551,1	-32,4	-29,2
Страхування кредитів	1 113,6	577,2	1 102,3	366,3	-1,0	-36,5
Інші види страхування	2 205,2	1 830,5	2 410,6	2 113,6	9,3	15,5
Всього	49 367,5	34 424,3	53 001,2	39 586,0	7,4	15,0

Приріст чистих страхових премій за 2017 рік (+15,0% або 5 161,7 млн грн) відбувся по таким видам страхування: автострахування (+17,8% або 2 080,5 млн грн), медичне страхування (+31,6% або 1 025,7 млн грн), страхування життя

¹⁴¹ Офіційний сайт «Форіншурер». URL: <http://forinsurer.com>.

¹⁴² Офіційний сайт «Форіншурер». URL: <http://forinsurer.com>.

(+18,4% або 717,9 млн грн), страхування медичних витрат (+53,4% або 587,1 млн грн), страхування фінансових ризиків (+29,3% або 487,4 млн грн), страхування майна (+9,2% або 296,4 млн грн), страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (+13,5% або 258,0 млн грн). Водночас, зменшилися чисті страхові виплати зі страхування відповідальності перед третіми особами (-14,2% або 235,4 млн грн), авіаційного страхування (-29,2% або 227,4 млн грн), страхування кредитів (-36,5% або 210,9 млн грн).

Структура валових та чистих страхових виплат за 2018–2019 роки представлена в таблиці 4.

Таблиця 4

Структура валових та чистих страхових виплат за 2018–2019 роки¹⁴³

Види страхування	Страхові виплати, млн грн				Темпи приросту страхових виплат, %	
	Валові	Чисті	Валові	Чисті	валових виплат	чистих виплат
	2018		2019		2019/2018	
Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, "Зелена картка")	5 831,6	5 623,8	6 714,7	6 504,2	15,1	15,7
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	2 095,4	2 094,9	2 602,8	2 602,8	24,2	24,2
Страхування фінансових ризиків	1 585,0	1 393,4	1 624,6	1 570,2	2,5	12,7
Страхування майна	1 423,6	1 412,4	1 160,5	1 146,8	-18,5	-18,8
Страхування життя	704,9	704,9	575,9	575,9	-18,3	-18,3
Страхування медичних витрат	312,8	311,5	349,9	349,7	11,9	12,3
Страхування вантажів та багажу	122,1	119,3	214,9	213,6	76,0	79,0
Страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	262,4	249,7	215,2	208,9	-18,0	-16,3
Страхування кредитів	78,0	78,0	49,6	49,6	-36,4	-36,4
Інші види страхування	447,6	444,7	830,2	818,8	85,5	84,1
Всього	12 863,4	12 432,6	14 338,3	14 040,5	11,5	12,9

Збільшення чистих страхових виплат за 2019 рік (1 607,9 млн грн) відбулося за рахунок суттєвого збільшення чистих страхових виплат за договорами автострахування на 880,4 млн грн, медичного страхування – 507,9 млн грн, страхування фінансових ризиків – 176,8 млн грн. Водночас, спад чистих страхових виплат спостерігався зі страхування майна на 265,6 млн грн, страхування життя – 129, 0 млн грн.

Рівень валових страхових виплат (відношення валових страхових виплат до валових страхових премій) станом на 31.12.2019 становив 27,1% (табл. 5).

Рівень чистих страхових виплат (відношення чистих страхових виплат до чистих страхових премій) станом на 31.12.2019 становив 35,5% (станом на 31.12.2018 – 36,1%).

¹⁴³ Офіційний сайт «Форіншурер». URL: <http://forinsurer.com>.

Рівень страхових виплат за видами страхування¹⁴⁴

Вид страхування	Рівень страхових виплат			
	валових виплат		чистих виплат	
	Станом на 31.12.2018	Станом на 31.12.2019	Станом на 31.12.2018	Станом на 31.12.2019
Страхування життя	18,0%	12,5%	18,0%	12,5%
Види страхування, інші, ніж страхування життя, у тому числі:	26,7%	28,4%	38,4%	38,5%
Добровільне особисте страхування	37,2%	36,1%	42,7%	40,0%
Добровільне майнове страхування	24,2%	24,6%	42,1%	39,7%
- в тому числі страхування фінансових ризиків	30,9%	36,9%	83,8%	73,0%
Добровільне страхування відповідальності	2,5%	12,4%	3,7%	18,0%
Недержавне обов'язкове страхування	36,2%	39,0%	37,0%	39,4%
- в тому числі страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів	44,7%	45,0%	44,2%	44,9%
ВСЬОГО (всі види страхування)	26,1%	27,1%	36,1%	35,5%

Високий рівень чистих страхових виплат станом на 31.12.2018 спостерігався з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 44,9%, за видами добровільного особистого страхування – 40,0% та за видами добровільного майнового страхування – 39,7% (в тому числі зі страхування фінансових ризиків – 73,0%).

Важливою умовою стабільного розвитку та зростання національної економіки є стійкість та ефективність функціонування підприємств всіх галузей. Одним з найважливіших елементів національного господарства є фінансовий ринок, учасниками якого є, зокрема, страхові компанії, які надають унікальні послуги та реалізують важливі функції, серед яких захисна, заощаджувальна та інвестиційна. Забезпечення стабільності функціонування страховиків є базовим завданням як менеджерів компаній, які дбають про зростання фінансової результативності бізнесу, так і держави, зацікавленої у здатності компаній виконувати взяті зобов'язання.

Забезпечення фінансової стійкості страхової компанії можливе лише за умови постійного і детального контролю діяльності страховика та своєчасного реагування керівництва компанії на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах, що забезпечується реалізацією системи заходів антикризового управління в страхових компаніях.

Незважаючи на той факт, що в багатьох страхових компаніях впроваджуються елементи ризик-менеджменту та стратегічного планування, а державний регулятор страхового ринку реалізує практику пруденційного нагляду, питання об'єктивності та ефективності реалізації процесів антикризового фінансового управління в страхових компаніях залишається

¹⁴⁴ Офіційний сайт «Форіншурер». URL: <http://forinsurer.com>.

актуальним¹⁴⁵. Від того, наскільки точними та якісними будуть процеси аналізу загрози виникнення кризових явищ, наскільки адекватними та обґрунтованими виявляться заходи реагування на кризу, залежить результат боротьби з негативними проявами фінансової кризи¹⁴⁶.

В узагальненому вигляді під антикризовим управлінням варто розглядати таке управління, яке буде запобігати кризовій ситуації або пом'якшувати її. Антикризове управління страховими компаніями поєднує як заходи організаційного та фінансового менеджменту, здійснювані безпосередньо управлінням всередині окремого страховика, так і дії уповноважених органів регулювання й нагляду за страховою діяльністю у час кризи, спрямовані на управління всією сукупністю суб'єктів страхового ринку, які дозволяють страховикам вийти з кризового періоду з найменшими витратами та гарантувати захист інтересів страхувальників¹⁴⁷.

У Методичних рекомендацій щодо застосування страховиками стрес-тестів, визначено, що кризові ситуації – це ситуації, які можуть мати місце в майбутньому через вплив зовнішніх і внутрішніх чинників та призводять до суттєвих фінансових втрат страховика в розмірі не менше, ніж 10 відсотків суми активів за балансом.

Антикризове регулювання страхової діяльності здійснюється на всіх етапах її розвитку¹⁴⁸: у стандартних умовах – при яких обов'язковим є превентивне антикризове управління, що передбачає розробку і реалізацію системи управлінських рішень, які дозволяють у випадку виникнення симптомів кризи не допустити падіння платоспроможності страхової компанії; у передкризовій ситуації; в період кризи; в період післякризового розвитку.

Класифікація заходів антикризового регулювання страхової діяльності з урахуванням поділу на етапи розвитку економічної системи наведена в табл. 6.

Заходи антикризового регулювання, запропоновані в таблиці, можуть у тій чи іншій мірі застосовуватися на різних етапах. Однак в певній ситуації значення того чи іншого антикризового заходу посилюється і займає одну з пріоритетних позицій¹⁴⁹.

¹⁴⁵ Аксянова А., Хайрутдинова Ю. Оценка структурных сдвигов в социально-экономическом развитии региона. URL: <https://cyberleninka.ru/>

¹⁴⁶ Баліцька А.О., Власюк С.А. Актуальні проблеми страхового менеджменту в Україні. Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні питання аграрної науки», присвяченої 175-річчю заснування Уманського національного університету садівництва, 21 листопада 2019 р. / Редкол.: Непочатенко О.О. (відп. ред.) та ін. Київ : Видавництво «Основа», 2019. 351 с.

¹⁴⁷ Гринчишин Я.М., Прокопюк А.В. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України / *Молодий вчений*. 2017. №3 (43). С. 622-626.

¹⁴⁸ Антикризове регулювання національної економіки: теорія і практика: [монографія] / А.А. Олешко; Національний університет ДПС України. Ірпінь: Видавництво НУДПСУ, 2012.

¹⁴⁹ Кондратенко Н. О. Сучасні підходи до формування системи антикризового фінансового управління організацією / *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Економіка» : науковий журнал. Острог : Вид-во НУ «ОА», березень 2017. № 4(32). С. 51–54.

Заходи антикризового управління (регулювання) страхової діяльності

Стандартні умови	Передкризова ситуація	Криза	Посткризовий розвиток
– контроль ризиків; – стандарти корпоративного управління; – внутрішній аудит; – атестація кадрів.	– діагностика фінансового стану; – клієнтоорієнтована політика; – поліпшення сервісу.	– тимчасова адміністрація; – план відновлення платоспроможності; – контроль витрат; – консервативна політика.	– маркетингова політика; – нові технології; – нові ринки; – розвиток регіональної мережі.

Загальна процедура антикризової діяльності страховика може бути сформована у вигляді таких етапів:

Формулювання антикризових заходів. На цьому етапі вищий управлінський персонал страхової організації аналізує поточний стан страховика та визначає пріоритетні напрями його подальшого антикризового розвитку.

Розробка антикризових заходів. Після того, як низка антикризових заходів пройшла свою першу перевірку, необхідно розвивати її до того моменту, коли можна буде ухвалити остаточне рішення.

Експертиза антикризових заходів. Перед початком запровадження антикризових заходів потрібно здійснити їх кваліфіковану експертизу. Якщо реалізацію антикризових заходів проводять за допомогою антикризового менеджера, то останній сам проведе цю експертизу, наприклад, за допомогою консалтингової фірми, вважаючи за краще витратити деяку суму на цьому етапі, ніж втратити велику частину своїх ресурсів у процесі виконання плану антикризових заходів.

Здійснення антикризових заходів. Ця стадія охоплює реальне впровадження і моніторинг розвитку антикризових заходів до того моменту, коли план антикризових дій буде виконано в повному обсязі.

Оцінка результатів антикризових заходів. Здійснюють як по завершенню проекту антикризових заходів загалом, так і в процесі його виконання. Основна мета цього виду діяльності полягає в отриманні реального зворотного зв'язку між закладеними антикризовими ідеями та ступенем їх фактичного виконання¹⁵⁰.

Отже, у мінливих економічних умовах України важливою проблемою для підприємств всіх галузей, у тому числі – страхових компаній, є загроза виникнення фінансової кризи. Щороку на вітчизняному страховому ринку спостерігається негативна тенденція до зменшення кількості страхових компаній. Така тенденція повинна змушувати менеджмент страхових організацій приділяти значну увагу підтриманню високого рівня фінансової стійкості підприємства, що забезпечить продовження його діяльності та

¹⁵⁰ Плиса В.Й. Антикризове управління діяльністю страховика / Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.3. С. 221-226

розвиток компанії в майбутньому. З метою подолання кризових явищ страхові компанії повинні переглянути власну стратегію управління фінансами та розробити систему антикризового управління, що дасть змогу подолати кризу з найменшими наслідками для самої компанії.

В умовах ринкових відносин пріоритетним завданням аналізу стану компанії стає не стільки облік грошових потоків, скільки дослідження фінансово-економічного стану і його фінансової стійкості. Фінансова стійкість – одна з найважливіших характеристик стану будь-якої організації і її поведінки щодо зовнішніх і внутрішніх змін.

Забезпечення фінансової стійкості страхової компанії є складним процесом, пов'язаним з постійним контролем всіх сфер діяльності страховика та своєчасною реакцією менеджменту компанії на зміну внутрішнього і зовнішнього середовища.

Поняття фінансової стійкості страховика нормативно не визначене, проте існує багато тлумачень даного поняття. Досить вдалим та повним є визначення наведене Бойко А.О. «Фінансова стійкість страхової компанії – це комплекс дій (фінансового, інвестиційного та організаційного характеру), направлених на постійну підтримку балансу між витратами і зобов'язаннями страховика та фінансовими ресурсами необхідними для їх покриття або виконання, в результаті чого досягається ефективний розвиток страхової компанії незважаючи на зміну зовнішніх та внутрішніх факторів функціонування економіки»¹⁵¹.

Виходячи з характерних особливостей діяльності страхових компаній розрізняють дві сторони з яких можна оцінити фінансову стійкість страховика, а саме: фінансова стійкість страхової компанії як юридичної особи, що займається господарською діяльністю з надання послуг та фінансова стійкість страхової компанії за вимогами, що ставляться до страхових компаній як до суб'єктів фінансового ринку.

Фінансова стійкість страхової компанії як юридичної особи полягає у ефективному співвідношенні власного і позикового капіталу у структурі фінансових ресурсів страхової компанії, що здатне забезпечити необхідний рівень платоспроможності і ліквідності.

Фінансова стійкість страхової компанії за вимогами, що ставляться до страхових компаній як до суб'єктів фінансового ринку полягає у створенні такої структури фінансових ресурсів страхової компанії, яка б забезпечила формування відповідного співвідношення нормативного і фактичного запасів платоспроможності, необхідних резервів, статутного капіталу та слідування іншим вимогам законодавства, що ставляться до цього виду фінансової діяльності.

З одного боку страхування на даний момент є засобом забезпечення добробуту населення та слугує для захисту юридичних осіб від настання

¹⁵¹ Бойко А. О. Теоретичні основи та практичний досвід забезпечення фінансової стійкості страхової компанії / Економічні науки. 2010. №7.

URL: www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_oif/2010_7_4/4.pdf

можливих ризиків, а з іншого – являється комерційною діяльністю, метою здійснення якої, є отримання прибутків шляхом розміщення тимчасово вільних коштів.

Особливе значення фінансової стійкості страхових компаній для економіки в цілому обумовлено низкою причин:

по-перше, розвиток страхового сектора в системі фінансових відносин на макрорівні сприяє стабілізації економічних відносин та забезпеченню соціальної стійкості суспільства;

по-друге, зміцнення фінансової стійкості страхових компаній сприятливо впливає на ринкові відносини на макроекономічному рівні в цілому;

по-третє, страхові компанії суттєво впливають на ринок інвестицій, оскільки є надійним джерелом формування фінансового капіталу¹⁵².

На фінансову стійкість страховика впливає низка внутрішніх (на які може впливати та управляти ними компанія) та зовнішніх факторів (спричинені зовнішніми процесами, на які компанія не має змоги впливати, але повинна враховувати в процесі діяльності), що зображені в таблиці 7.

Таблиця 7

Фактори впливу на фінансову стійкість страхової компанії¹⁵³

Зовнішні фактори	Внутрішні фактори
Порядок ліцензування	Загальна стратегія компанії та корпоративна культура
Порядок інвестування страхових резервів	Рівень і пріоритети фінансового менеджменту
Підходи до визначення маржі платоспроможності	Організаційна структура компанії
Регулювання перестраховальних операцій	Структура збалансованості страхового портфеля
Антимонопольне регулювання	Тарифна політика
Податкове законодавство	Обсяг власного капіталу
Регулювання страхових тарифів	Обсяги клієнтської бази та її стійкість
Ризики природних катаклізмів	Склад та рівень страхових резервів
Соціально-політична ситуація в країні	Політика перестраховування
Інфляційні процеси	Стан регіональної мережі
Рівень конкуренції на страхову ринку	Кваліфікація персоналу
Рівень страхової культури	Строк роботи на ринку та ділова репутація

Стійкість страхової компанії залежить від кількості тих факторів, які вона врахувала в процесі здійснення своєї діяльності. З огляду на те, що зовнішні фактори страхова компанія не може контролювати, тому однією з пріоритетних

¹⁵² Ткаченко Н.В. Умови та складові забезпечення фінансової стійкості страхових компаній. *Актуальні питання розвитку фінансів, обліку і аудиту*. URL: www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Fkd/2009_2/R2/1.pdf

¹⁵³ Сергієнко О. В. Місце страхового тарифу у забезпеченні стійкості страхової компанії. *Ефективна економіка*. 2011. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=652>

цілей страховика повинно бути управління внутрішніми факторами, які впливають на рівень фінансової стійкості.

Забезпечення фінансової стійкості страхової компанії можливе лише за умови постійного і детального контролю діяльності страховика та своєчасного реагування керівництва компанії на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищах.

Власний капітал страхової компанії виступає гарантією збереження її фінансової стійкості, адже забезпечує виконання зобов'язань страховика за умови недостатності страхових премій та прибутків від інвестиційної діяльності. Така ситуація може бути спричинена за рахунок акумуляції ризиків одного виду або в результаті настання певних катастрофічних подій.

Дуже важливим фактором впливу на фінансову стійкість страховика є якість його страхового портфеля (величина, стійкість, структура) та його тарифна політика. Важливо досягти такого стану портфеля, щоб відношення договорів, які закінчуються, і новоукладених договорів, як мінімум, дорівнювало «1». Ця умова має поширюватися не тільки на кількість договорів, а й на суму внесків за ними, на страхову суму, величину ризику і тривалість строку страхування¹⁵⁴.

Основними складовими забезпечення фінансової стійкості страхової компанії є: власний капітал, страхові резерви, рентабельність страхових операцій, яка виражається відношенням балансового (валового) прибутку до дохідної частини, перестраховування, інвестиційна діяльність, тарифна політика. Від якості управління ними керівництвом страховика і буде залежати наскільки добре буде почувати себе організація на страховому ринку в тих чи інших умовах. На вітчизняному страховому ринку діє значна кількість страхових компаній і саме від ефективної маркетингової політики залежить рівень їх конкурентоспроможності. Кадрова політика є складним фактором групи управлінських факторів, що впливає на фінансову стійкість страховика через систему мотивації праці та систему підвищення кваліфікації правників. Важливим чинником впливу є і організаційна структура страхової компанії. Наявність філій у страхової компанії сприяє наближенню до клієнта, а також територіальному розкладанню збитків, що сприяє формуванню більш якісного страхового портфеля. Крім цього, головна страхова компанія отримує можливість краще маневрувати фінансовими ресурсами, оскільки кошти філій включаються в обіг головної компанії. Проведене дослідження дозволило на основі системного підходу визначити основні фактори, що впливають на фінансову стійкість страхових компаній. Кожний з яких може стати домінуючим і вивести діяльність компанії на новий рівень розвитку або навпаки, привести її до втрати фінансової стійкості, і, як наслідок, до банкрутства.

Державному регулюванню функціонування діяльності страхових компаній в Україні останнім часом приділяється все більше уваги. Головним чином це

¹⁵⁴ Шевчук О. Оцінка фінансового стану та ефективності діяльності страхових компаній України. *Регіональна економіка*. 2005. № 11. С. 137–142.

викликане необхідністю формування надійного ринку страхових послуг, який би міг зберігати свою діяльність в умовах фінансової нестабільності та на етапі подолання кризових явищ у відповідному сегменті фінансових ринків.

З врахуванням негативного досвіду фінансово-банківської кризи в нашій державі протягом 2016-2017 років органами державного регулювання, в першу чергу Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері фінансових послуг (НАЦКОМФІНПОСЛУГ) послідовно запроваджується комплекс заходів, спрямований на забезпечення функціонування надійного ринку страхових послуг.

В якості одного із головних заходів необхідно зазначити запровадження у 2018 році підвищених вимог до нормативів достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика, введених у зв'язку із затвердженням оновлених вимог до обов'язкових критеріїв і нормативів достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика.

В той же час, у зв'язку з прийняттям Верховною Радою України Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» мають відбутися суттєві зміни відносно регулювання ринку фінансових послуг.

Зазначений Закон передбачає передачу ряду функцій Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, до Національного банку України.

Враховуючи перехід регулювання діяльності страхових компаній до компетенції Національного банку України, можливо зробити припущення про подальше підвищення регуляторних вимог до діяльності страхових компаній з боку Національного банку України, враховуючи практику, яку застосовувалась Національним банком України відносно банків та банківських груп.

Якщо підходи до оцінки достатності капіталу, якості активів, ліквідності та платоспроможності, які застосовуються Національним банком України до банківських установ¹⁵⁵ містять досить багато спільних з підходами, які свого часу застосовувались і застосовуються НАЦКОМФІНПОСЛУГ, то окремі елементи регулювання та нагляду будуть принципово новими для страхових компаній.

В якості одного з таких елементів необхідно навести вимоги Національного банку України щодо прозорості структури власності банківської установи, які в перспективі можуть застосовуватись і до страхових компаній.

Принципово новим для страхових компаній може бути підхід Національного банку України відносно наявності у структурі власності трастових конструкцій, через що така структура власності може бути визнана непрозорою і такий учасник ринку фінансових послуг може бути виведений з ринку. Сам термін «трастової конструкції» чи не вперше визначений в

¹⁵⁵ Мальований М.І., Мальована М.М. Розвиток мікрострахування в Україні // Під ред. д.е.н., професора О.О. Непочатенко. Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2019. С. 86-92.

нормативних документах Національного банку України і передбачає, що трастовою конструкцією (трастом) є заснований на правочині (трастовому договорі, трастовій декларації тощо) режим володіння/управління майном, який передбачає розщеплення права власності на юридичне право власності, яке передається довірчому керуючому, та бенефіціарне право власності, яке передається вигодоодержувачам (бенефіціарам). Під юридичним правом власності розуміється право юридичного володіння, користування та розпорядження майном на користь та в інтересах вигодоодержувачів (бенефіціарів), а під бенефіціарним правом власності розуміється право отримання будь-якої вигоди від майна¹⁵⁶.

В якості чергового нового підходу до регулювання діяльності страхових компаній можна розглядати і вимоги до банків, в частині платоспроможності власника істотної участі, підтвердження якої вимагається не лише на етапі придбання істотної участі, а і протягом всього періоду функціонування фінансової установи. Додатково до діяльності страхових компаній можуть пред'являтися підвищені вимоги відносно обмеження проведення операцій з пов'язаними особами.

Відповідно до критеріїв, які встановлені Національним банком України, в сучасних умовах до пов'язаних з компанією осіб можна буде віднести досить широко коло контрагентів, які можуть мати ряд ознак, основні з яких характеризуються наступним:

- особа здійснює свою господарську діяльність у секторі економіки, де установа або пов'язані з ним особи відіграють дуже важливу роль (уключно з діяльністю з надання допоміжних послуг);
- основним джерелом надходжень для виконання зобов'язань особи є кошти пов'язаної з установою особи або особи, яка має ознаки пов'язаності;
- особа має спільні або дуже близькі адреси (фізичні або віртуальні), фактичні місцезнаходження, нефізичне розміщення (наприклад інтернет-сайт), спільні засоби комунікації із установою та/або пов'язаними з ним особами;
- особа має спільні операційні структурні елементи, зокрема ІТ системи, бухгалтерський облік із установою або пов'язаними з ним особами (уключаючи аутсорсинг);
- особа має спільних юридичних радників або вона є спеціально створеною компанією для виконання конкретних завдань та є контрольованою установою та/або пов'язаними з ним особами;
- особа має спільних постачальників, провайдерів послуг або клієнтів;
- інформація про структуру власності особи не дає можливості встановити всіх власників істотної участі та/або кінцевих бенефіціарних власників (контролерів) та/або всіх ключових учасників у структурі власності особи;
- інформації щодо діяльності кінцевих бенефіціарних власників (контролерів) особи немає або її недостатньо;

¹⁵⁶ Сучасні економіко-правові ризик-орієнтовані засоби регулювання розвитку ринку фінансових послуг : монографія / За ред. Н. М. Внукової, С. В. Глібка. – Харків : НДІ ПЗІР НАПрН України, 2020. – 304 с

- структура власності особи не виправдано складна;
- особа зареєстрована не в країні, де здійснюється її основна діяльність, без наявності для цього економічних і фінансових підстав;
- особа, щодо якої наявна відкрита інформація про її пов'язаність із банком документально нею не спростована;
- та інше¹⁵⁷.

Враховуючи вищевикладене, можливо зробити наступні припущення:

- передача ряду функцій Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, до Національного банку України спричинить суттєве підвищення рівня регуляторних вимог до діяльності страхових компаній;
- досвід запровадження підвищення регуляторних вимог до діяльності банків дає всі підстави вважати, що не всі учасники страхового ринку зможуть продовжувати діяльність в умовах підвищених регуляторних вимог;
- перед споживачами ринку страхових послуг постануть принципово нові завдання при виборі надійної страхової компанії.

На сучасному етапі фінансово-економічної і політичної нестабільності вітчизняний страховий ринок підпадає під вплив великої кількості зовнішніх та внутрішніх ризиків та загроз.

Саме тому, питання фінансової безпеки держави, зокрема страхового ринку стають все більш важливими і актуальними. Вирішенню багатьох проблем у сфері захисту економічних суб'єктів держави сприяє саме страховий ринок і тому формування досконалого, фінансово стійкого та безпечного страхового ринку в Україні є одним з першочергових завдань держави.

Відповідно до методики розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженої Наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60, фінансова безпека держави розглядається як такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання¹⁵⁸.

Однією зі складових фінансової безпеки держави є фінансова безпека небанківського сектору, яка включає безпеку страхового ринку

Проблемами забезпечення фінансової безпеки страхового ринку займалися Барановський О.І., Виговська В.В., Панков Ю.В. та ін. (табл. 8).

Так, наприклад, Барановський О. І. розглядав категорію «фінансова безпека страхового ринку» як складову фінансової безпеки, яка відображає такий рівень розвитку страхового ринку, що дає змогу задовольнити потреби населення у страхових послугах¹⁵⁹.

¹⁵⁷ Сучасні економіко-правові ризик-орієнтовані засоби регулювання розвитку ринку фінансових послуг : монографія / За ред. Н. М. Внукової, С. В. Глібка. Харків : НДІ ПЗІР НАПрН України, 2020. 304 с

¹⁵⁸ Методка розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджена наказом № 1277 від 29.10.2013: URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13>.

¹⁵⁹ Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні : методологія оцінки та механізм забезпечення: монографія

Підходи до трактування сутності «фінансова безпека страхового ринку»¹⁶⁰

Підходи	Визначення
Методика розрахунку рівня економічної безпеки держави 2013-го року	Це рівень розвитку фондового та страхового ринків, що дає змогу повною мірою задовольняти потреби суспільства в зазначених фінансових інструментах та послугах
Барановський О. І.	Це складова фінансової безпеки, котра відображає рівень розвитку страхового ринку, що дозволяє задовольнити потреби населення у страхових послугах
Виговська В. В.	Це стійкий у часі та просторі стан страхового ринку, що характеризується здатністю протидіяти загрозам внутрішнього і зовнішнього середовища та забезпечує страхове відтворення
Панков Ю. В.	Це такий стан фінансів страхової компанії, за якого показники, що його характеризують, не перевищують припустимих меж, забезпечуючи не тільки нормативне, але й ефективне і доцільне функціонування страховика
Єрмошенко М. М.	Це становлення надійного ринку страхових послуг, спроможного ефективно захищати майнові права та інтереси населення і господарюючих суб'єктів, суттєво впливати на реструктуризацію економіки і забезпечувати її зростання

Фінансова безпека страхового ринку залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних, внутрішніх і зовнішніх чинників, визначається станом його розвитку, фінансовою результативністю та ефективністю діяльності

Страховання суттєво впливає на соціально-економічну стабільність суспільства і належить групи чинників, що безпосередньо визначають рівень фінансової безпеки держави.

На функціонування вітчизняного страхового ринку у період економічної та політичної нестабільності впливає ряд ризиків та загроз. Загрози фінансовій безпеці страхового ринку, незалежно від джерел їх виникнення, поділяють на внутрішні і зовнішні, а саме: з боку партнерів, конкурентів, іноземних суб'єктів господарювання, засобів масової інформації, держави іноземних держав.

До факторів впливу на фінансову безпеку страхового ринку слід віднести: стрімкий перебіг глобалізаційних процесів; інтернаціоналізація ринку страхових послуг; досить високий рівень мобільності, взаємозв'язку фінансового та страхового ринку; величезна різноманітність фінансових інструментів; значний рівень залежності від зовнішнього перестрахування;

/ К. : Київський національний торгово-економічний університет, 2004. 759 с

¹⁶⁰ Мрачковська Н.К. Фінансова безпека вітчизняного страхового ринку в умовах нестабільності. *Розвиток фінансового ринку в Україні: загрози, проблеми та перспективи*. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 15 Жовтня 2019 р. Полтава: ПолтНТУ, 2019. 279 с.

недосконалість вітчизняного законодавства; значна залежність національного страхового ринку від іноземного капіталу¹⁶¹.

Найчастіше внутрішні загрози виникають через неефективний фінансовий менеджмент в межах страхових компаній, зокрема, неврівноваженої тарифної політики, недостатнє вивчення попиту на страхові послуги та купівельної спроможності населення, незбалансованого розміщення страхових резервів. Зовнішні загрози – це нестабільність зовнішнього фінансово-економічного середовища.

Для розрахунку фінансової безпеки страхового ринку України застосовують ряд індикаторів, які сигналізують про зону ризику страховиків (табл. 9).

Таблиця 9

Порогові значення індикаторів фінансової безпеки страхового ринку¹⁶²

Найменування	Індикатор, одиниця виміру	Розрахунок	Порогове значення
Методика розрахунку економічної безпеки держави 2013-го року	Рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП), %	Валові страхові премії, млн грн / ВВП, млн грн x 100	1-8
	Частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя), %	Обсяг надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній (крім страхування життя), млн грн / загальний обсяг надходжень страхових премій, млн грн	10

Безпека страхового ринку залежить від багатьох факторів, основним з яких є надходження валових страхових премій, приріст яких у 2018 році клав 11,1% та сягнув 34,88 млрд грн. В цей же період збільшились і страхові виплати – 8,75 млрд грн, – це на 18,7% більше, ніж за аналогічний період 2017 р.

Формування страховою компанією системи страхових резервів у розмірах, відповідно до суми страхових зобов'язань дає їй можливість розподілити відповідальність залежно від різних видів ризиків та часу настання страхових виплат. Загальні активи страховиків за підсумками минулого року майже на 5% перевищує показники аналогічного періоду 2017 р. Ринок суттєво зростає, але і дорожчають його послуги.

Для забезпечення показників фінансової безпеки на сучасному етапі відбувається посилення вимог до капіталу страховиків, їхньої платоспроможності та активів. Це призводить до втрати фінансово нестійкими компаніями ринку. Так, упродовж 2018 року з ринку пішли 11 страхових

¹⁶¹ Зачосова Н. В. Формування системи економічної безпеки фінансових установ : монографія / Черкаси : ПП Чабаненко Ю.А. Черкаси, 2016. 375 с

¹⁶² Мрачковська Н.К. Фінансова безпека вітчизняного страхового ринку в умовах нестабільності. *Розвиток фінансового ринку в Україні: загрози, проблеми та перспективи*: Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 15 Жовтня 2019 р. Полтава: ПолтНТУ, 2019. 279 с.

компаній. Згідно з розпорядженням Нацкомфінпослуг, що набуло чинності у 2018 році “Про затвердження Положення про обов’язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика” впродовж двох років страховикам доведеться сформувати додатковий запас ліквідності та очистити свої портфелі від неякісних активів, що дозволить уникнути низки ризиків та загроз фінансовій безпеці страхового ринку.

Глобальне зростання ринку страхування життя і ризикового страхування в 2020 і 2021 роках не перевищить + 3%, прогнозується продовження зростання премій, незважаючи на очікування того, що ріст світової економіки сповільниться в 2020 і 2021 роках. Останнім часом ціноутворення в сфері ризикового страхування покращилося в результаті зростання виплат з катастрофічних збитків майну та бізнесу в США, а також триваючого впливу інфляції. Торговий конфлікт між США і Китаєм виступає головним ризиком щодо глобального зростання страхового ринку світу поряд з більш низькими процентними ставками¹⁶³.

Отже, одним із найважливіших елементів системи забезпечення фінансової безпеки є механізм, який є сукупністю економічних інструментів, методів, важелів, за допомогою яких з дотриманням відповідних принципів суб’єкти безпеки впливають на відповідні об’єкти з метою забезпечення фінансової безпеки страхового ринку. Узгоджена взаємодія усіх елементів механізму забезпечення фінансової безпеки в кінцевому результаті гарантуватиме ефективне функціонування усієї національної економіки та економічне зростання.

Існування ефективного ринку страхування є важливою умовою для підвищення добробуту населення та сталого економічного зростання. Динаміка основних параметрів за останні роки свідчить про зростання обсягів страхового ринку. Державний нагляд за страховою діяльністю в Україні здійснюють з метою дотримання вимог законодавства України про страхування, ефективного розвитку страхових послуг, запобігання неплатоспроможності страховиків і захисту інтересів страхувальників¹⁶⁴.

Державне регулювання є найбільш дієвим та ефективним механізмом контролю за ефективністю діяльності страхових компаній України. Його необхідність зумовлена такими причинами: неефективна конкуренція на страховому ринку; потреба в запровадженні обов’язкових видів страхування за тими видами ризиків, які є не вигідними для страхових компаній; забезпечення прозорості функціонування страхового ринку, законності діяльності страхових компаній та підтримка інформаційної відкритості ринку.

В умовах створення правової держави та розвитку ринкової економіки в Україні визначення основ регулювання страхової діяльності має важливе

¹⁶³ Зростання світового ринку страхування в 2020 і 2021 роках не перевищить 3%. URL : <http://sk-ridna.com.ua/home/1456--2020-2021-3.html>

¹⁶⁴ Руда О. Л. Розвиток страхового ринку в Україні. *Ефективна економіка*. 2020. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7634>

значення. У таблиці наведено основні причини необхідності державного регулювання страхової діяльності в Україні та на якому рівні менеджменту здійснюються різноманітні методи заохочення й стимулювання страхування. Крім того, подано класифікацію вигодо набувачів від підвищення обсягів страхування, серед яких наведено страхові компанії, державу та споживачів страхових послуг (табл. 10).

Таблиця 10

Причини необхідності державного регулювання страхової діяльності¹⁶⁵

Рівні здійснення регулювання	Причини регулювання	Вигодонабувачі
Стратегічний	Можливість стимулювання інвестиційної діяльності	Держава
Стратегічний	Антимонопольне регулювання страхового ринку	Держава й споживачі
Тактичний	Необхідність оподаткування страхування	Держава
Тактичний	Запровадження загальнодержавного обов'язкового страхування, поручительства чи сумісної участі держави і юридичних та фізичних осіб у формуванні страхових фондів за тими видами і підвидами страхування	Страховики й держава
Тактичний	Контроль прозорості дій страховика та доступу страховика до достовірної та повної інформації про страхувальника	Держава
Оперативний	Можливість отримання потенційної вигоди (доходу) у майбутньому	Страховики
Оперативний	Контроль необхідності й доцільності страхування	Споживачі

Отже, на даному етапі державне регулювання страхової діяльності в Україні здійснюється в таких напрямках: пряма участь держави у становленні системи страхового захисту майнових інтересів; законодавче регулювання (прийняття державою базових законів і нормативно-правових актів); здійснення спеціального нагляду за діяльністю відповідно до інтересів страхувальників і загальнодержавних потреб; створення постійно діючої процедури аналізу, коректування і впровадження положень стратегії розвитку страхового ринку України; створення умов для розвитку конкурентоздатного страхового ринку й органів нагляду за ним.

Одними із пріоритетних напрямів розвитку вітчизняного страхового ринку є масові види страхування: страхування життя і пенсійне страхування, автострахування, страхування майна громадян, медичне страхування, страхування подорожуючих і ін.

Тому найважливішим завданням держави на даному етапі є вдосконалення нормативно-правової бази з метою захисту інтересів споживачів страхових послуг, розвиток інфраструктури і підвищення фінансової надійності

¹⁶⁵ Пономарьова О.Б., Бодня А.В., Иванченко М.А. Визначення проблем страхового ринку та їх вирішення. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. №5. URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/166.pdf>

страховиків. Це можна здійснити за рахунок розвитку на страховому ринку незалежного страхового посередництва, банкассюранс, асистуючи послуг, нових інформаційних технологій управління, міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і фінансової звітності, систем внутрішнього і зовнішнього контролю страхової і фінансової діяльності, сприяння становлення прозорої системи корпоративного управління. Враховуючи те, що діяльність інвестиційних суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення є ринковою, держава також має забезпечити конкурентний ринок цих послуг, в тому числі, визначити умови участі в ньому компаній по страхуванню життя¹⁶⁶.

Здійснення обов'язкового страхування має базуватися на принципі формування страхових резервів винятково для цілей компенсації збитків постраждалим особам, а не для фінансування заходів, покриваючих безгосподарність організацій і неорганізованість громадян. Тому першочерговими завданнями у сфері розвитку обов'язкового страхування є прийняття основ обов'язкового страхування, які б включали принципи і вимоги до їх здійснення, оптимізація переліку об'єктів, які б підлягали обов'язковому страхуванню, а також посилення контролю за наявністю діючих полісів обов'язкового страхування у осіб визначених законодавством.

Важливою проблемою є визначення механізму участі сфери страхування в системі довгострокового іпотечного кредитування як в якості гаранта наслідків різних ризиків, так і в якості інституціонального інвестора, а також створення ефективної системи страхування інвестиційних ризиків.

Сучасні тенденції по введенню міжнародних нормативних вимог свідчать про підвищення важливості актуарної діяльності, а саме:

- актуарна професія і практика зближаються на глобальному рівні, особливо всередині ЕС (директива ЕС «Про взаємне визнання дипломів»), з конкретними міжнародними вимогами до освіти і підготовки актуаріїв;
- нові міжнародні правила обліку (міжнародні стандарти бухгалтерського обліку і фінансової звітності) базуються на актуарній техніці і сприяють гармонізації міжнародного обліку, тобто актуарній оцінці резерву збитків;
- модель Solvency II повністю базується на актуарій техніці і здійснює вплив на ризик-менеджмент в середині компанії, взаємодія між компаніями і регулюючими органами, а також процес регулювання зі сторони влади¹⁶⁷.

Таким чином, в сучасних умовах актуарії є складовою частиною системи пруденційного нагляду, а їх сертифікаційна діяльність повинна включати складання та подання в Держфінпослуг обов'язкового щорічного актуарного звіту відносно оцінки зобов'язань страхової компанії, підтвердження адекватності розміру страхових тарифів і платежів, розрахунку нормативного запасу платоспроможності і розміру регулятивного капіталу, підтвердження методів формування страхових резервів, виявлення адекватності активів, оцінки

¹⁶⁶ Руда О. Л. Розвиток страхового ринку в Україні. *Ефективна економіка*. 2020. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7634>

¹⁶⁷ Пономарьова О.Б., Бодня А.В., Иванченко М.А. Визначення проблем страхового ринку та їх вирішення. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. №5. URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/166.pdf>

ризиків і інвестиційної політики страховика, стрес-тестування майбутнього фінансового стану страховика, інформування правління і спостережливої поради страховика, а також Держфінпослуг про виявлення фактів, які б вказували на злочин чи порушення положень законодавства.

В рамках реформування страхового ринку, підвищення рівня якості послуг на страховому ринку, а також підвищення його інвестиційного потенціалу доцільно реалізувати наступні заходи нормативно-правового, організаційно-методологічного та інформаційного характеру:

- впровадження нормативів достатності капіталу у спосіб, що утруднює псевдострахування;
- розробка та реалізація заохочувальних заходів для страховиків, що добровільно дотримуються у своїй діяльності стандартів прозорості та підвищених вимог до платоспроможності і впровадженні міжнародних стандартів фінансової звітності;
- удосконалення нормативно-правового регулювання діяльності актуаріїв, завершення створення в Україні системи підготовки та сертифікації актуаріїв з поступовою передачею цих функцій саморегулювній організації;
- запровадження стимулюючої податкової політики для розвитку особистого страхування, довгострокового страхування життя, в тому числі інвестиційного, участі страховиків у системі недержавного пенсійного забезпечення, обов'язкового медичного страхування шляхом віднесення частки внесків з цих видів страхування на валові витрати юридичних осіб та удосконалення оподаткування доходів фізичних осіб;
- забезпечити розроблення та впровадження додаткових актів законодавства, що сприятимуть запобіганню використанню страхового ринку для проведення протиправних і сумнівних операцій та шахрайства, включаючи відмивання доходів, одержаних злочинним шляхом¹⁶⁸.

Отже, можна констатувати, що практично вже створені організаційні і правові основи для формування ринкових відносин у страхуванні та розвитку ринків окремих страхових продуктів на різних рівнях. Проте потрібне вдосконалення в напрямі більш чіткої регламентації організаційно-управлінських питань розвитку страхування та визначення фінансових результатів роботи страховиків.

В умовах ринкової економіки добровільне страхування стає пріоритетним, і у зв'язку з цим на часі стоїть важлива проблема відродження довіри населення до страхування як однієї з дієвих форм соціального захисту громадян і посилення уваги страховиків до населення, як основного партнера.

Одним з найважливіших напрямів розвитку і ефективного регулювання страхового ринку є забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності страховиків і страхувальників.

Важливим напрямом залишається впровадження зарубіжного досвіду організації страхування і ефективного регулювання страхового ринку, оскільки

¹⁶⁸ Руда О. Л. Розвиток страхового ринку в Україні. *Ефективна економіка*. 2020. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7634>

в розвинутих країнах існує чітка національна система координації діяльності страхових організацій при провідній ролі держави в розробці програм і стратегії розвитку страхування, а також є позитивний досвід розвитку кооперативних страхових організацій.

Таким чином, з метою покращення ситуації на страховому ринку доцільно реалізувати низку системних різнопланових заходів, спрямованих на усунення як хронічних проблем, так і тих, що спричинені фінансовою та економічною кризами. Тому подальше в подальшому дослідженні, особливий акцент буде зосереджений висвітленню механізму щодо активізації інвестиційного потенціалу страхового ринку.

Україна має найбільший потенціал на страховому ринку враховуючи кількість населення. Проте, існує низка проблем, яка гальмує процес розвитку вітчизняного страхового ринку: недоліки податкового законодавства; недосконалість державного нагляду за страховою діяльністю; недосконалість захисту прав споживачів страхових послуг; недостатнє державне регулювання страхового посередництва; низький рівень платоспроможності населення; відсутність привабливих для страховиків інвестиційних інструментів; збитковість більшості підприємств; низький рівень довіри споживачів; шахрайство страхувальників; фіктивне «перестраховування»; легалізація доходів, отриманих злочинним шляхом; низький рівень національного перестрахового ринку та залежність від світових лідерів перестраховування; вузька клієнтська база страховиків; значна інформаційна закритість страхового ринку; недостатній рівень кадрового забезпечення та ін.

Нині, науковці та практики не розробили єдиної класифікації чи єдиних підходів до класифікації страхового ринку. Вона може бути здійснена за різними ознаками, в залежності від цілі дослідження чи спостереження, вивчення умов функціонування, напрямків розвитку, потреби аналізу з метою виявлення певних тенденцій. В свою чергу кожний з цих ринків можна виокремити на окремі сегменти у відповідності до підгалузей (підвидів) страхування, в залежності від форми здійснення страхової послуги, об'єкту страхування, роду небезпек (страхування державного майна, колективного майна, приватного майна, страхування будівель, споруд, засобів транспорту врожаю, а також страхування від нещасних випадків, страхування дітей, страхування додаткової пенсії, змішане страхування життя, страхування до повноліття тощо).

Страховий ринок являє собою складну, багатофакторну, динамічну, відповідним чином структуровану систему, в якій взаємодіють усі складові страхового ринку, котрий можна розглядати як єдність внутрішньо-організованої системи та зовнішнього стосовно до цієї системи оточення.

Результати дослідження показують ефективність застосування вибраного методологічного інструментарію для аналізу окремих механізмів страхового менеджменту, що вказує на доцільність продовження формування критерію оцінки діяльності вітчизняних страхових компаній.

Отже, основними пріоритетними напрямками розвитку вітчизняного страхового ринку є вдосконалення нормативно-правової бази з метою захисту

інтересів споживачів страхових послуг, розвиток інфраструктури і підвищення фінансової надійності страховиків за рахунок розвитку на страховому ринку незалежного страхового посередництва, банкассюранс, асистуючих або асистанс-компаній, нових інформаційних технологій управління, систем внутрішнього і зовнішнього контролю страхової і фінансової діяльності, сприяння становлення прозорості системи корпоративного управління.

РОЗДІЛ 5. ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ УКРАЇНИ

Концепція контролінгу визначається як сукупність економічних цілей, завдань, інструментів, суб'єктів і організаційних структур підприємства. Контролінг також можна інтерпретувати як інформаційне забезпечення орієнтованих на результат процесів планування, регулювання і контролю (моніторингу) витрат на підприємстві. Контролінг - достатньо нове явище в теорії і практиці сучасного управління, що зумовлює недостатній рівень дослідження питань його ефективного впровадження. Зокрема дискусійним залишається трактування сутності самого базового поняття “контролінг”, про що свідчить наявність різних підходів у працях вітчизняних і зарубіжних науковців, присвячених проблемам менеджменту. Дана обставина зумовлює відсутність чітких рекомендацій щодо формування цілісних концептуальних основ фінансового контролінгу як складової стратегічного управління економічними процесами на підприємстві.

В теорії та практиці виділяються два наукові напрями щодо визначення сутності поняття «контролінгу»:

- англо-американський (Р. Ентоні, Р. Хілтон, Р. Каплан, Ч. Хорнгрен та ін.) - до першочергових завдань контролінгу належить підтримка процесу ведення внутрішнього обліку, що наближає розуміння контролінгу до змісту управлінського обліку.

- континентальний європейський або німецький (Й. Вебер, Г. Кюппер, Д. Хан, П. Хорвач, К. Штайнле та ін.) - контролінг розглядається як система координації планування і контролю або інформаційної підтримки менеджменту¹⁶⁹.

Аналіз досліджень з даної проблематики дозволяє стверджувати, що існує неоднозначність трактувань, які характеризують внутрішній зміст поняття “контролінг”, при цьому його найчастіше ідентифікують як: діяльність щодо забезпечення ефективного управління; управління процесом одержання прибутку; діяльність з інформаційного забезпечення управління;

механізм саморегулювання діяльності; механізм координації системи управління; контроль, що охоплює всі сторони діяльності; управлінський облік; коментуюча функція менеджменту; діяльність, спрямована на оцінку усіх сторін господарювання; обліково-аналітична система.

Для розуміння значення фінансового контролінгу в діяльності підприємств слід з'ясувати його сутність. Різними науковцями сформульовано певні характеристики, притаманні даній категорії. Так, О. О. Терещенко¹⁷⁰, Н. М.

¹⁶⁹ Цигилик І. І., Мозіль О. І., Кірдякіна Н. В.. Контролінг в системі управління. *Актуальні проблеми економіки*. 2005. № 3. С. 117-124.

¹⁷⁰ Терещенко О. О. Нові інструменти управління фінансами реального сектору економіки/ URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpen/2009_5/5.Novi%20instrumenty%20upravlinnia.pdf. (дата звернення: 13.09.2012).

Дяченко¹⁷¹ вважають фінансовий контролінг саморегульованою системою методів та інструментів, спрямованою на підтримку фінансового менеджменту підприємства. На думку таких авторів, як Л. Є. Пустовіт¹⁷², О. А. Зоріна¹⁷³, фінансовий контролінг є інтегрованою системою методів планування, обліку, аналізу, нормування та контролю, що забезпечує отримання та аналіз інформації про діяльність підприємств. Згідно з підходами Г. О. Партина, М. Г. Адаменко фінансовий контролінг являє собою контролюючу систему, спрямовану на досягнення поставлених цілей підприємства^{174 175}.

У сучасній вітчизняній і зарубіжній літературі, як свідчать твердження науковців, не існує єдиного підходу до визначення категорії контролінгу, проте узагальнення наявних дефініцій дозволяє виділити три підходи щодо її трактування:

- процесно-функціональний, що зосереджує увагу на винятковій ролі контролінгу в підтримці та забезпеченні функцій і напрямів реалізації процесу управління;
- концептуально-процесний, який ідентифікує категорію контролінгу через концептуальну систему поглядів, принципів і підходів щодо ефективної організації досягнення цілей суб'єкта господарювання (фірми, підприємства);
- системний, у якому інтегровано синтезуються елементи двох інших підходів і робиться спроба комплексного відображення всіх можливих аспектів змісту та сутності даного поняття.

У той же час необхідно сказати про складність і неоднозначне трактування даної категорії.

Отже, перша група науковців, зокрема А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко¹⁷⁶, О. О. Терещенко, Я. І. Невмержицький та А. П. Куліш¹⁷⁷ розглядають фінансовий контролінг як окремий напрям економічної роботи, головним завданням якого є інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень. Однак даний підхід є дещо звуженим, оскільки даний

¹⁷¹ Дяченко Н. М. Контролінг як фактор підвищення ефективності управління підприємством. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Npntu_e/2010_18_2/stat_18_2/16.pdf. (дата звернення: 21.03.2012).

¹⁷² Контролінг як функція управління конкурентоспроможністю підприємства. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Staptp/2010_45/files/ST45_13.pdf. (дата звернення: 17.06.2013).

¹⁷³ Зоріна О.А. Місце контролінгу в системі управління підприємством *Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право)*. 2010. № 2 (49). С.59-66.

¹⁷⁴ Партин Г.О., Маєвська Я. В. Види та місце фінансового контролінгу на підприємстві. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип.19 (6). С. 199-202.

¹⁷⁵ Адаменко М.Г. Перспективи використання системи контролінгу на підприємствах України. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vddfa/2008_1/4/4%20Adamenko.pdf. (дата звернення : 19.10.2013).

¹⁷⁶ Загородній А.Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. 4-те вид., випр. та доп. К.:2002 ; Л. : Знання : ЛБІ НБУ, 567 с.

¹⁷⁷ Терещенко О.О., Невмержицький Я.І., Куліш А.П та ін Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. за заг. ред. О. О. Терещенка. К. : КНЕУ, 2006. 312 с.

процес має комплексний характер і передбачає використання методичних підходів системи планування, бюджетування, ризик-менеджменту та внутрішнього контролю. Подібною точки зору дотримується і наступна група науковців: І. О. Бланк¹⁷⁸, Л. І. Єрохіна¹⁷⁹. Зазначені вчені також звертають особливу увагу на те, що в рамках фінансового контролінгу відбувається не лише збір та аналіз інформації, отриманої на різних етапах фінансового менеджменту, а й здійснюється оперативне відстеження відхилень значень ключових показників від запланованих нормативів, виявлення факторів, що їх спричинили, і корегування діяльності у відповідь на ідентифіковані розбіжності.

Крім того, доцільно відмітити, що проаналізовані вище підходи двох груп науковців базуються тільки на дослідженні окремих аспектів та інструментів, які використовуються у процесі реалізації системи фінансового контролінгу. Однак такі вчені, як Г. О. Партин, Я. В. Маєвська¹⁸⁰, не зосереджують увагу на виявленні та характеристиці специфіки самого процесу, акцентуючи увагу на досягненні кінцевої стратегічної мети його впровадження та реалізації на підприємстві, зокрема забезпеченні зростання вартості суб'єкта господарювання та отримання перманентно зростаючих прибутків.

Найбільш повне визначення контролінгу надано Г. Демеумовою¹⁸¹, яка у своєму дослідженні вказує на те, що у широкому сенсі контролінг не обмежується виключно інформаційним забезпеченням прийняття управлінських рішень, а являє собою орієнтовану на досягнення цілей інтегровану систему інформаційно-аналітичної та методичної підтримки процесів планування, контролю, аналізу та прийняття управлінських рішень за всіма функціональними сферами діяльності підприємства.

Такий підхід значно розширює сферу функціонування контролінгу, виходячи за межі лише обґрунтування прийняття управлінських рішень, за рахунок включення й інших функцій процесу управління.

Важливою перевагою даного визначення також є конкретизація очікуваних результатів від впровадження контролінгу.

Враховуючи існування двох історично сформованих шкіл «контролінгу» - англо-американської та континентальної європейської, слід зазначити, що погляди вітчизняних науковців базуються переважно на концептуальних засадах останньої. Відповідно контролінг вивчається з позиції цілісної системи поєднання підсистем обліку, аналізу та контролю з метою інформаційного забезпечення процесу управління незалежно від сфери виявлення та користувачів такої інформації - як внутрішнього, так і зовнішнього, і часових горизонтів цілеспрямованості управлінських дій - як тактичних, оперативних,

¹⁷⁸Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. 720 с.

¹⁷⁹Ерохина Л. И., Васильчук О. И. Инструменты контроллинга в системе управления хозяйствующих субъектов. *Школа университетской науки: парадигма развития*. 2010. Т. 1. № 1. С. 91-98.

¹⁸⁰Партин Г. О., Маєвська Я. В. Види та місце фінансового контролінгу на підприємстві. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип.19 (6). С. 199-202.

¹⁸¹Демеуова Г. Т. Контроллинг: теория, управление, механизм совершенствования. Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2006. 203 с.

так і стратегічних. При цьому контролінг, на відміну від англо-американської концепції, не розмежовує сферу функціонування систем контролінгу виключно управлінським обліком, а поширюється також і на аспекти діяльності підприємств, що традиційно належать до предмета фінансового обліку. Порівнюючи й аналізуючи зміст визначень сутності фінансового контролінгу, слід зазначити, що ряд авторів небезпідставно стверджують, що контролінг є важливим засобом успішного функціонування підприємства, оскільки:

- забезпечує керівництво й акціонерів необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень шляхом інтеграції процесів збору, обробки, підготовки, аналізу, інтерпретації інформації;
- надає інформацію для управління трудовими і фінансовими ресурсами;
- забезпечує виживання підприємства на рівнях стратегічного й тактичного управління;
- сприяє оптимізації залежності “дохід - витрати - прибуток”.

Слід зауважити, що управління і контролінг мають спільну природу та історію розвитку, засновану на еволюції поглядів щодо процесу стратегічного цілепокладання у діяльності підприємств. Загальний аналіз та систематизація етапів становлення контролінгу вказує на те, що в сучасних умовах механізм дії контролінгу являє собою предметну технологію ефективного й оптимального вирішення управлінських завдань, побудовану на взаємодії інструментів різних галузей знань, скоординованих системою менеджменту підприємства на досягнення стратегічних цілей його розвитку.

Крім того, судячи з зарубіжної та вітчизняної літератури, контролінг - це поняття дуже широке і на перший погляд асоціюється зі словом “контроль”. Проте на нашу думку, контролінг не зводиться тільки до простої системи контролю, а охоплює значно ширшу сферу діяльності підприємства, оскільки контролінг - це і система спостереження, й вивчення поведінки економічного механізму конкретного підприємства та розробки шляхів для досягнення мети, яку воно ставить перед собою, і система, орієнтована на майбутній розвиток підприємства, а також є складною конструкцією, що об'єднує в собі настільки різні елементи, як постановка цілей, планування, облік, контроль, аналіз, управління інформаційними потоками і розробка рекомендацій для прийняття управлінських рішень. Контролінг – це функціонально відособлене наведення економічної роботи на підприємстві, пов'язане з реалізацією фінансово-економічної функції в менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень. Контроль переважно пов'язаний з оцінкою ретроспективи діяльності з метою встановлення помилок і прорахунків, а контролінг – має перспективний характер, тобто зорієнтований на управління майбутнім для забезпечення тривалого успішного функціонування суб'єкта господарювання. Саме ця загальна спрямованість контролінгу на успішне перспективне довготермінове функціонування та розвиток підприємства в майбутньому дозволяє зробити висновок, що в сучасних умовах контролінг є насамперед підсистемою стратегічного управління фінансами підприємств, яка орієнтована на майбутній розвиток підприємства чи регіону в цілому; система

спостереження та вивчення поведінки внутрішнього економічного механізму конкретного підприємства і розробки шляхів для досягнення мети, яку воно ставить перед собою. Як стверджують Г. Воляник, Н. Марушко¹⁸² контролінг одна з найсучасніших і ефективних систем управління підприємством, відособлена система, економічна суть якої полягає у динамічному процесі перетворення та інтеграції існуючих методів обліку, аналізу, планування, контролю і координації в єдину систему отримання, оброблення інформації для прийняття на її основі управлінських рішень, а точніше, в систему управління підприємством, орієнтовану на досягнення всіх завдань, що постають перед ним. Як відмічає Е. Майєр¹⁸³ контролінг являє собою в широкому розумінні систему забезпечення виживання підприємства в двох аспектах: короткостроковому - оптимізація прибутку - і довгостроковому - збереження і підтримка гармонійних відносин і взаємозв'язку даного підприємства з оточуючими його сферами: природою, соціальною, господарською; контролінг являє собою в широкому розумінні систему забезпечення виживання підприємства в двох аспектах: короткостроковому - оптимізація прибутку - і довгостроковому - збереження і підтримка гармонійних відносин і взаємозв'язку даного підприємства з оточуючими його сферами: природою, соціальною, господарською. Разом з тим справедливою є й позиція інших авторів, наприклад І.Боярко¹⁸⁴, оскільки контролінг як цілісна система контролю та інформаційної підтримки процесу управління на підприємстві містить у своєму складі як стратегічну, так і оперативну компоненту, що різняться переліком виконуваних функцій і характером необхідної методологічної підтримки.

У сучасній практиці управління контролінг розглядають як систему, яка містить такі елементи: фінансового контролінгу, інвестиційний контролінг, контролінг персоналу, маркетинговий контролінг та інші елементи залежно від специфіки діяльності підприємства.

На нашу думку, контролінг насамперед слід розглядати як фінансовий. Це пояснюється тим, що будь-яка система управління підприємством направлена на досягнення головної мети, що виражається в певних фінансових результатах, а саме: підвищення добробуту акціонерів, отримання прибутку або підвищення вартості бізнесу. Усе інше - виробничий контролінг, маркетинговий контролінг, контролінг персоналу тощо - це вже похідні елементи, які допомагають виконати основну мету.

Мету контролінгу можна розглядати не тільки з позиції елементів, але й з позиції визначених завдань. Аналіз завдань контролінгу дозволяє стверджувати,

¹⁸²Воляник Г. М., Марушко Н. С. Контролінг у системі управління підприємством. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2009. Вип. 19 (4). С. 151-155.

¹⁸³Майєр Э. Контроллинг как система мышления и управления. М. : *Финансы и статистика*, 1993. 286 с.

¹⁸⁴Боярко І.М. Теоретико-методологічні аспекти стратегічного фінансового контролінгу. Проблеми та перспективи ринково-орієнтованого управління підприємствами: теорія, методологія, практика . Національний університет «Києво-Могилянська академія». Київ-Кривий Ріг : Видавництво «СТПРЕС», 2015. С. 171-183.

що більшість авторів не розмежовують та не виокремлюють завдання, відповідно до їх виду, на стратегічні та тактичні.

Визначення соціальних і економічних цілей суб'єкта господарювання переводить стратегічне бачення і напрям його розвитку на вирішення конкретних завдань. Вміння застосувати необхідний інструмент для оптимізації фінансового результату через максимізацію прибутку і цінності капіталу підприємства при гарантованій ліквідності є основною умовою для виживання підприємства в ринковій економіці. Концепція контролінгу визначається як сукупність економічних цілей, завдань, інструментів, суб'єктів і організаційних структур підприємства. Для подолання цих проблем світова практика пропонує нові методи і технології забезпечення ефективного функціонування суб'єктів господарювання, які комплексно реалізуються в системі фінансового контролінгу підприємства.

Дослідження теоретичних аспектів організації фінансового контролінгу на підприємстві підтверджує, що фінансовий контролінг являє собою відносно нову концепцію управління, яка забезпечує інтегроване, на основі загальній підпорядкованості досягненню цілісної системи стратегічних та тактичних цілей розвитку підприємства. Тому дослідження являється актуальним так як залишається недостатньо дослідженим питання визначення сутності фінансового контролінгу з врахуванням сучасних умов господарювання, макроекономічної нестабільності та глобальних інтеграційних процесів.

Метою дослідження є узагальнення та розвиток теоретичних аспектів та розробка практичних рекомендацій щодо сутності та організації системи фінансового контролінгу на підприємствах.

Дослідження ґрунтується на фундаментальних положеннях сучасної економічної теорії, концепцій менеджменту, економіки та фінансів підприємства, економічного аналізу та контролю, управління грошовими потоками, які визначають підходи до організації системи контролінгу на підприємствах та інструментарію його використання. При проведенні

При систематизації результатів використано такі методи дослідження: порівняльний і статистичний аналіз, логічне узагальнення та групування (при типізації методів та інструментів фінансового контролінгу), системно-структурний аналіз.

Дослідження теоретичних аспектів організації фінансового контролінгу на підприємстві підтверджує що фінансовий контролінг являє собою відносно нову концепцію управління, яка забезпечує інтегроване, на основі загальній підпорядкованості досягненню цілісної системи стратегічних та тактичних цілей розвитку підприємства, управління формування, використанням і розподілом його фінансових ресурсів, фінансових результатів та рухом грошових коштів. Концепція контролінгу визначається як сукупність економічних цілей, завдань, інструментів, суб'єктів і організаційних структур підприємства. Контролінг також можна інтерпретувати як інформаційне забезпечення орієнтованих на результат процесів планування, регулювання і контролю (моніторингу) витрат на підприємстві. Контролінг - достатньо нове явище в теорії і практиці сучасного управління, що зумовлює недостатній

рівень дослідження питань його ефективного впровадження.

Оскільки суттю системи фінансового контролінгу є інтеграція окремих елементів функцій управління, змістовними його функціями можна вважати облік, планування, контроль та аналіз. Інформаційна ж функція охоплює всю систему фінансового контролінгу, адже саме в наданні необхідної управлінської інформації головне призначення контролінгу. Щодо функції координації, то вона притаманна системі фінансового контролінгу та гарантує безперервність і системність заходів. Її метою є досягнення узгодженості в роботі всіх ланок організації (підприємства) шляхом встановлення між ними оптимальних зв'язків (комунікацій).

Тому важливою складовою процесу розробки та реалізації фінансової стратегії підприємства є фінансовий контролінг, спрямований на постійне відстеження ефективності виконання базових довгострокових параметрів, передбачених його стратегічними планами розвитку, та своєчасне коригування цих показників та/або системи заходів щодо їх досягнення з урахуванням зміни впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ на фінансово-господарську діяльність підприємства. При цьому функціонування системи контролінгу засноване на принципі зворотнього зв'язку, який передбачає багаторазове повторення циклу контролінгу унаслідок постійного впливу системи управління на фактори формування підконтрольних показників та зміни чинників внутрішнього і зовнішнього бізнес-середовища, що зумовлює відповідне коригування фінансової стратегії.

З урахуванням зазначених специфічних рис доцільно розглядати систему фінансового контролінгу як функціональну підсистему інформаційної підтримки системи фінансового менеджменту на підприємстві, яка передбачає комплексне використання методів, технологій та інструментів аналізу, планування, внутрішнього контролю, інформаційного забезпечення для вчасного виявлення впливів прийнятих управлінських рішень і результатів їх реалізації на фінансовий стан та ринкову вартість підприємства з метою забезпечення позитивного довгострокового ефекту, максимально ефективного використання фінансових ресурсів, досягнення стратегічних цілей розвитку підприємства в умовах змінюваності зовнішнього та внутрішнього середовища.

Для забезпечення ефективної реалізації процесу організації фінансового контролінгу необхідно здійснювати його чітке структурування за певними етапами і стадіями, виходячи із поставлених завдань і доцільної, з позиції логіки, оптимальності та ефективності, послідовності їх реалізації. При цьому завершеність певного етапу визначається отриманням цільового результату. Необхідно виділити певні особливості фінансового контролінгу, які необхідно враховувати при формуванні відповідної управлінської організаційної структури, методології та практичного інструментарію реалізації контролінгових процедур.

Під час визначення ключових факторів створення цінності того чи іншого підприємства та розмежування їх на показники діяльності окремих підрозділів слід також приділити увагу такому аспекту, як призначення відповідальних осіб за досягнення запланованого рівня означених показників та розробка системи

мотивації, що дозволить підприємству використовувати потенціал не тільки ключових характеристик її діяльності, але й інтелектуальний потенціал менеджерів різних рівнів.

У світовій практиці широко розповсюджене впровадження на підприємствах системи збалансованих показників і ключових показників ефективності – Key Performance Indicator (KPI). Послідовність введення даних двох систем на підприємстві буде виглядати таким чином: визначення головної мети підприємства; проведення багаторівневої її декомпозиції до цілей структурних підрозділів; вибір ключових показників ефективності для кожної мети; визначення критеріального значення кожного показника з урахуванням їх взаємозв'язку; збалансування критеріальних значень коефіцієнтів ефективності; встановлення зон відповідальності кожного менеджера; розробка процедури контролю досягнення цілей, а за необхідності процедури коригування цілей та критеріальних значень показників ефективності; формування системи мотивації співробітників підприємства на досягнення поставлених цілей.

У рамках фінансової перспективи будь-яке підприємство прагне підвищувати ефективність фінансово-господарської діяльності, оскільки така ситуація задовольняє інтереси різних груп стейкхолдерів, а саме: для акціонерів зростає вірогідність отримання дивідендів; для власників – можливість акумуляції додаткових фінансових ресурсів для розширення виробництва і, як наслідок, отримання значної віддачі на вкладений капітал; для робітників – стабільне підвищення оплати праці та гарантія подальшого працевлаштування; для клієнтів – можливість отримання додаткових пільг і стабільність у відносинах з партнером тощо. Остаточним виразом підвищення ефективності функціонування підприємства є нарощення його ринкової вартості, яка інтегрує результат використання всіх видів ресурсів і є свідченням підвищення інвестиційної привабливості підприємства. При цьому підвищення інвестиційної привабливості підприємства знаходить відображення у можливості залучати інвестиційні ресурси на кращих умовах, що призводить до зменшення середньозваженої вартості інвестованого капіталу, покращення структури капіталу підприємства та, відповідно, зниження фінансового ризику. Означені прояви зниження фінансового ризику, які є чинниками формування показників ринкової вартості, у свою чергу, також сприяють додатковому зростанню останньої у фінансовому контурі стратегічної карти підприємства; забезпечення ефективної фінансово-господарської діяльності можливе за рахунок: підвищення лояльності персоналу та результативності його діяльності, що позитивно впливає на динаміку імплементації інноваційних розробок, а також зростання ефективності збутової та логістичної політики, що призводить до підвищення рівня лояльності клієнтів, а отже, і до збільшення обсягів реалізації.

Організація системи фінансового контролінгу на підприємстві має бути спрямована на побудову цілісного і максимально ефективного механізму мобілізації та оптимального використання всіх видів ресурсів, що є запорукою сталого розвитку підприємства у довгостроковій перспективі, забезпечення ефективності і конкурентоспроможності в умовах невизначеності та

нестабільності зовнішнього середовища.

При цьому обґрунтування такої доцільності передбачає визначення передумов запровадження контролінгу (наявність на підприємстві економічних і управлінських проблем), а також оцінку очікуваної ефективності використання систем фінансового моніторингу (перевірка наявності достатніх ресурсів та прогнозування результату від впровадження).

Вивчення особливостей застосування інструментів фінансового контролінгу свідчить, одним з базових індикаторів ефективності системи управління витратами на підприємстві, на підставі якого приймається рішення щодо доцільності оптимізації витрат, є рівень витрат у доходах підприємства.

Наявність у аграрних підприємств України резервів щодо скорочення витрат та нарощення прибутковості оперативної діяльності, виявленню та ефективній реалізації яких може сприяти впровадження систем фінансового контролінгу, одним із очікуваних результатів функціонування яких є оптимізація витрат.

Як свідчать дані табл. 1 діяльність сільськогосподарських підприємств у порівнянні з іншими галузями національної економіки є рентабельною, проте, рівень цього показника є нестабільним у просторовому часі та коливається від 8,8% у 2014 р. до 16,1% у 2019 р. Негативним моментом є збільшення частки збиткових підприємств з 15,2 відсотка в 2014 році до 16,6 відсотка у 2019 році.. Необхідно звернути увагу на показники рівня рентабельності операційної діяльності підприємств, які за період дослідження коливались від 18,5% у 2018 р. до 43,0% у 2015 р. та 19,3 відсотка у 2019 році., що свідчить про суттєвий негативний вплив фінансово-інвестиційної діяльності підприємств на формування чистого прибутку.

Таблиця 1.

Динаміка фінансових результатів діяльності підприємств аграрного сектору національної економіки

Рік	Чистий прибуток (збиток) млн. грн.	Підприємства, які одержали чистий прибуток		Підприємства, які одержали чистий збиток		Рівень рентабельності (збитковості), %	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат млн. грн.	усієї діяльності	операційної діяльності
2014	20262,9	84,8	50949,8	15,2	30686,9	8,8	21,1
2015	101912,2	88,9	127525,5	11,1	25613,3	30,4	43,0
2016	89330,8	88,4	102230,4	11,7	12899,6	24,9	32,7
2017	68276,8	86,7	88676,3	13,3	20399,5	18,7	23,5
2018	70461,8	86,7	93249,0	13,3	22787,2	13,5	18,5
2019	90167,0	83,4	114666,4	16,6	24499,4	16,1	19,3

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Основною причиною зниження рентабельності є висока вартість фінансових ресурсів, залучених виробниками у господарську діяльність, а також низький рівень їх інвестиційної активності на фінансовому ринку. Розглядаючи показники рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств необхідно визначити їх суттєве коливання.

Така ситуація пов'язана з нестабільністю ведення аграрного бізнесу, суттєвим коливанням цін на сільськогосподарську продукцію в різні роки та різновекторними змінами державної фінансової політики щодо аграрного сектору економіки.

Характеризуючи кінцевий фінансовий результат господарювання будь-якого підприємства, чистий прибуток, можна відзначити, що спостерігається тенденція до його зростання: з 2014 р. цей показник зріс у 4,5 рази, але таке зростання зумовлено не стабільно високими темпами росту прибутковості галузі, а суттєвим зростанням чистого прибутку у 2019 р. до 90167,0 млн. грн.

Натомість, у 2016-2018 рр. спостерігалось зниження суми чистого прибутку підприємств галузі порівняно з попереднім періодом на 30,9%.

Слід зазначити, що виявлений резерв щодо скорочення сукупних витрат та збільшення обсягів чистого прибутку за рахунок впровадження методів та інструментів фінансового контролінгу у деяких досліджуваних підприємствах у 2019р. у 4,7 рази перевищує обсяги сформованого чистого збитку на підприємствах у відповідному періоді. Тобто запас антикризового регулювання для забезпечення прибуткової діяльності підприємств складав 72,8% від розрахункового обсягу резерву приросту чистого прибутку, що свідчить про можливість упровадження методів та інструментів фінансового контролінгу в систему управління суб'єктами господарювання аграрної сфери.

Практичне застосування фінансового контролінгу на підприємстві базується на використанні набору методів. Сукупність усіх можливих методів, аналітичних процедур, методик, процесів, дій, знань та різнопланового досвіду їх створення і використання функціональними підсистемами підприємства складають інструментарій контролінгу. Складність застосування специфічних методів зумовлена тим, що вони мають досить вузький спектр реалізації і зазвичай спрямовані на управління окремим етапом чи взагалі процесом у рамках фінансової роботи. Варто також зауважити, що ефективність використання специфічних методів фінансового контролінгу значною мірою визначається повнотою розуміння природи та механізму реалізації кожного конкретного методу, що і обумовлює необхідність концентрації уваги на проблемі дослідження сутності та ключових характеристик базових специфічних методів фінансового контролінгу (табл.2).

Дослідження методологічного інструментарію системи фінансового контролінгу на підприємстві доцільно проводити в контексті реалізації технологічного циклу відповідного процесу. Традиційно він передбачає поділ на низку етапів, погляди різних авторів щодо кількості та змісту яких є достатньо узгодженими.

Порівняльна характеристика застосування методів контролінгу в управлінні підприємствами різних країн

Країна			
Німеччина	США	Польща	Україна
• SWOT-аналіз; • бюджетування; • вартісний ABC та XYZ-аналізи; • матриця Мак-Кінсі; • аналіз конкурентних переваг Портера; • аналіз точки беззбитковості; • аналіз цінової собівартості	• SWOT-аналіз; • бюджетування; • функціональний аналіз; • Balanced Scorecard; • бенчмаркінг; • матриця БКГ; • аналіз витрат за центрами обліку і звітності	• SWOT-аналіз; • бюджетування; • аналіз ризиків; • аналіз точки беззбитковості; • аналіз витрат; • факторний аналіз; • Balanced Scorecard; • бенчмаркінг; • матриця БКГ	• SWOT-аналіз; • бюджетування; • аналіз ризиків; • аналіз точки беззбитковості; • аналіз витрат; • факторний аналіз; • Balanced Scorecard; • бенчмаркінг; • матриця БКГ

Так, більшість авторів, як свідчить міжнародна практика використання різних методів, виокремлює такі основні методи технології контролінгу на підприємстві, які є стандартними для процесу управління та можуть бути застосовані у будь-якій предметній площині провадження контролінгових процедур, у т.ч. і фінансовій.

Так, більшість авторів, як свідчить міжнародна практика використання різних методів, виокремлює такі основні методи технології контролінгу на підприємстві, які є стандартними для процесу управління та можуть бути застосовані у будь-якій предметній площині провадження контролінгових процедур, у т.ч. і фінансовій. При цьому специфіка саме контролінгу при реалізації різних функцій управління (обліку, аналізу, планування, регулювання та контролю) є інформаційне забезпечення їх ефективної реалізації.

Для всіх етапів циклу в системі фінансового контролінгу розробляється методичне забезпечення, тобто здійснюється формування і вдосконалення інформаційної системи кожного етапу, стандартизація інформаційних носіїв та каналів, відбір інструментарію, визначення параметрів застосування інструментів, тощо.

Отже, специфіка завдань кожного етапу технологічного циклу фінансового контролінгу вимагає використання інструментарію, що за своїм функціоналом відповідає цим завданням, забезпечує їх оперативне та ефективне розв'язання. При цьому акцент уваги у процесі дослідження інструментів фінансового контролінгу має бути спрямований не тільки на обґрунтування вибору конкретного інструменту з числа елементних, а й - на виявлення можливостей їх комбінування для досягнення конкретної оперативної чи стратегічної цілі за найменший період часу й оптимальними зусиллями.

Розглянемо найбільш використовуваний метод стратегічного фінансового контролінгу SWOT-аналіз. З цією метою побудуємо матриці вірогідностей/впливів, в одній з яких позиціюємо виявлені чинники зовнішнього середовища, що роблять позитивний вплив на підприємство (можливості), в іншій – чинники зовнішнього середовища, що надають негативну дію на підприємство (погрози). Такі матриці приведені у вигляді таблиць 3 і 4, які дозволяють отримати три оцінки міри значущості чинників для підприємства: високе, середнє, низьке.

Таблиця 3

Матриця «вірогідність/вплив» для позиціювання можливостей зовнішнього середовища

Дія	Вірогідність			
		Висока	Середня	Слабка
	Сильне	1. Не повністю задоволений попит на продукцію 2. Стійкий попит на продукцію 3. Впровадження в нові сегменти ринку	1. Вдосконалення технології виробництва 2. Зниження цін на сировину і готову продукцію	1. Зниження податків 2. Поява нових виробників
	Помірне	1. Вільний вхід на ринок 2. Вдосконалення менеджменту	1. Розорення і відхід підприємств-виробників	1. Зміни переваг споживачів
	Слабке	1. Невдала поведінка конкурентів	1. Відсутність зарубіжних конкурентів	1. Державна підтримка підприємств

Таблиця 4

Матриця «вірогідність/вплив» для позиціювання погроз зовнішнього середовища

Дія	Вірогідність			
		Висока	Середня	Низька
	Сильне	1. Несприятлива економічна ситуація в державі	1. Збої в постачаннях продукції	1. Поява товарів-субститутів 2. Поява нових фірм на ринку 3. Посилення конкуренції
	Помірне	1. Зниження рівня життя населення 2. Зростання податків і мит	1. Посилювання законодавства	1. Поява принципово нового товару 2. Скачки курсів валют 3. Зміна купівельних переваг
	Слабке	1. Зміна рівня цін	1. Зростання темпів інфляції	1. Погіршення політичної обстановки

Аналіз даних таблиць 3 і 4 дозволяє зробити наступні висновки:

Для здобуття більш диференційованої оцінки значущості чинників зовнішнього середовища, застосуємо метод зваженої оцінки дії чинників, результати якої представлені в таблиці, де: - в першу колонку вписані окремі чинники середовища; - у другу – вага даного чинника, у вигляді відносної важливості, визначуваної експертним дорогою; - у третю – оцінка в балах міри впливу чинника на організацію, яка привласнюється експертом відповідно до вибраної шкали. Зважена оцінка дії чинника на організацію визначається як твір ваги чинника на його бальну оцінку

Для більш повного аналізу ситуацій зовнішнього середовища, необхідно отримані дані ранжувати в порядку убутання їх міри дії (табл.5).

Таблиця 5

Зовнішні можливості і погрози для ТОВ «Зоря Поділля»

Можливості	Погрози
Вдосконалення технології виробництва	Зростання податків і мит
Стійкий попит на продукцію	Пониження рівня цін
Зниження податків і мит	Зростання темпів інфляції
Зниження цін на сировину і матеріали	Посилювання законодавства
Відсутність зарубіжних конкурентів	Зниження рівня життя населення
Не повністю задоволений попит на продукцію	Зміна купівельних переваг
Державна підтримка малих підприємств	Поява товарів-субститутів
Поліпшення рівня життя населення	Скачки курсів валют
Вдосконалення менеджменту	Несприятлива економічна ситуація в державі
Розорення і відхід фірм-виробників	Посилення конкуренції
Підвищення рівня цін	Поява нових виробників
Вільний вхід на ринок	Поява принципово нового товару
Впровадження в нові сегменти ринку	Збої в постачаннях продукції
Невдала поведінка конкурентів	Погіршення політичної обстановки

З даних таблиці 5, можна визначити, які з певних зовнішніх чинників мають найбільший позитивний або негативний вплив на підприємство.

Внутрішню структуру організації називають ще внутрішнім середовищем. До неї відносяться функціональні структури підприємства, що забезпечують управління, розробку і тестування нових товарів, просування товарів до покупців, збут, обслуговування, взаємини з постачальниками і іншими зовнішніми органами. У поняття внутрішнього середовища так само входять кваліфікація персоналу, система передачі інформації та ін.

Таким чином, аналіз внутрішнього середовища є управлінським обстеженням функціональних зон організації з метою визначення сильних і слабких сторін ТОВ «Зоря Поділля» (табл.6).

Таблиця 6

**Сильні і слабкі сторони ТОВ «Зоря Поділля» Гайсинського району
Вінницької області**

Сильні сторони	Слабкі сторони
Достатня популярність	Вузький асортимент продукції
Імідж на ринку	Збої в постачанні
Фокусування на споживачі	Середній рівень цін
Високий контроль якості	Залежність від постачальників комплектуючих
Висока рентабельність	Не повна завантаженість виробничих потужностей
Зростання оборотних коштів	Слабка структура управління
Наявність джерела фінансування	Неучасть персоналу в ухваленні управлінських рішень
Сучасні технології виробництва	Вузька спеціалізація
Продумана стратегія у сфері діяльності	Непридатність продукції в інших областях
Висока кваліфікація персоналу	Слабкість в створенні нових видів продукції
Хороша мотивація персоналу	Застаріле устаткування
Конкурентноздатна цінова політика	Залежність від постачальників комплектуючих
Налагоджена збутова мережа	-

Оцінку внутрішнього середовища фірми – її силу і слабкість, а також зовнішніх можливостей і загроз зазвичай називають SWOT-аналізом.

SWOT-аналіз – це визначення сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз, що витікають з його найближчого оточення (зовнішнього середовища).

Зведемо результати в загальну таблицю для SWOT-аналізу, використовуючи основні моменти слабких і сильних сторін підприємства, загроз і можливостей для нього.

Отже, мета підприємства – вихід на регіональні ринки. Для здійснення поставленого завдання керівництво ТОВ планує наступне:

- зміцнити свої позиції на ринку Вінниччини та по всій Україні;
- налагодити виробництво на ринках інших регіонів;

На основі даних можна побудувати наступну SWOT-таблицю (табл.7).

Таблиця 7

SWOT- матриця ТОВ «Зоря Поділля»

	Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Внутрішнє середовище	1. Відносно невеликий штат організації. 2. Молодий і перспективний колектив. 3. Гнучка політика керівництва. 4. Порівняно недорогі початкові матеріали. 5. Хороша репутація у клієнтів.	1. Брак власного устаткування. 2. Додаткові транспортні витрати.
	Можливості (O)	Загрози (T)
Зовнішнє середовище	1. Розширення виробничої лінії. 2. Вихід на нові ринки. 3. Налагодження роботи з постачальниками інших регіонів.	1. Поява нових конкурентів. 2. Збільшення цін на МШП . 3. Зростаючий конкурентний тиск. 4. Зниження репутації. 5. Банкрутство.

На основі отриманих даних можна визначити стратегії, які може використовувати ТОВ для успішного розвитку:

1. Сильні сторони (S).

а) можливості (O):

- стратегія концентрованого зростання. Можливий вихід на нові ринки.
- стратегія інтегрованого зростання, а саме зворотної вертикальної інтеграції. Достатньо ефективним буде придбання виробництв діючих постачальників. Подібна політика понизить надалі витрати підприємства.

б) загрози (T):

- стратегія концентрованого зростання.
- стратегія інтегрованого зростання, а саме горизонтальної інтеграції. Придбання підприємств конкурентів. Це поліпшить виробничу базу, підвищить потужності фірми. На одного конкурента стане менше.

2. Слабкі сторони(W).

а) можливості (O):

- стратегія концентрованого зростання. Оскільки слабких сторін у Тов « Зоря Поділля» більше, ніж сильних, то найбільш ефективними є дії з посилення позицій на ринку.

б) загрози (Т):

- стратегія диверсифікованого зростання, а саме горизонтальної диверсифікації ТОВ « Зоря Поділля» необхідно налагодити роботу з надання нової послуги;
- стратегія центрованої диверсифікації.

Отже, можна відзначити, що найбільш переважною для господарюючого суб'єкта ТОВ « Зоря Поділля» на даному етапі розвитку є стратегія посилення позицій на ринку Вінниччини та України. У компанії все-таки існує ряд переваг, завдяки яким вона є досить сильним конкурентом в своєму регіоні. Тому слід укріпити свої позиції перед таким значним кроком, як вихід на нові ринки. Вибрана стратегія, безумовно, частково веде до досягнення поставленої мети.

Для ТОВ « Зоря Поділля» після проведеного аналізу найбільш значимими і вірогідними виявилися можливості розширення частки ринку та розширення асортименту.

Після позиціювання погроз було виявлено, що:

До критичного стану підприємство можуть привести або вихід в галузь великого числа конкурентів і перемикання споживачів на продукцію підприємств конкурентів.

До руйнування підприємства або її виходу з галузі може привести обмежувальна політика державних органів, наприклад, збільшення зборів, зростання податків, посилювання регулювання рівня цін на продукцію, примусова реалізація продукції для соціальних об'єктів за заниженими цінами. Стратегія має бути направлена на максимальне використання можливостей, що надаються, і максимально можливий захист від погроз.

Таким чином, розглянувши можливості ТОВ « Зоря Поділля», його слабкі і сильні сторони, провівши аналіз погроз, які впливають із зовнішнього середовища, можна визначити стратегію підприємства, при цьому спираючись на меті підприємства. Стратегію розглядатимемо в контексті реалізації проекту підприємства по розширенню ринку збуту у Вінницькій області.

Спочатку передбачалося, що на даному сегменті ринку конкуренція дуже висока. В результаті SWOT-аналізу з'ясувалося, що надалі конкуренція на даному сегменті ринку може посилитися, тоді має бути переглянута стратегія підприємства. Оскільки підприємство збирається збільшити обсяг виробництва і захопити весь, що залишився сегмент ринку, на якому в майбутньому передбачається конкуренція, то для неї найкращою буде комбінована стратегія, націлена на вирішення своїх конкурентних переваг і яка передбачає глибше проникнення і географічний розвиток ринку, з подальшою вертикальною інтеграцією вгору.

Це можна сформулювати таким чином:

- мінімізувати витрати і тим самим укріпити свою конкурентну позицію;
- удосконалювати реалізацію в тих районах області, в яких вже налагоджена;
- проводити активну рекламну компанію своєї продукції, потім вийти на нові ринки збуту, уклавши договори з організаціями.

Таким чином, провівши SWOT-аналіз діяльності ТОВ «Зоря Поділля», виявилися помилки в стратегії підприємства, які могли б привести до невдачі проекту. Матриця SWOT-аналізу допомогла виявити сильні і слабкі сторони підприємства, проаналізувати можливості і погрози зовнішнього середовища, і в результаті створити нову стратегію діяльності підприємства.

Слід враховувати й те, що не має універсального підходу до впровадження системи фінансового контролінгу на підприємстві. У кожного підприємства існує своя стратегія розвитку, бачення проблем управління, взаємодії з контрагентами тощо. Не рідкість, коли суто технологічні особливості, статус підприємства на ринку визначають менталітет його організаційної структури.

Ці та інші передумови повинні враховуватись при визначенні стратегії фінансового котролінгу для кожного підприємства окремо та для групи споріднених підприємств за галузевою приналежністю.

У контексті даного дослідження необхідно відзначити, що одним із досить ефективних сучасних інструментів забезпечення високої результативності діяльності суб'єктів бізнесу є фінансовий контролінг, який дозволяє оптимізувати фінансові рішення, використовуючи при цьому різні технології. Так, фінансовий контролінг як комплекс заходів у фінансовому менеджменті підприємств охоплює блок роботи пов'язаний значним чином із контролінгом витрат, який є ключовим у системі їх управління та основним об'єктом фінансового контролінгу.

Слід зазначити, що «контролінг витрат» та «управління витратами» не є зовсім тотожними поняттями, оскільки контролінг охоплює собою ряд заходів з координації планування, розподілу, аналізу та контролю за витратами підприємства, а управління представляє собою конкретну систему заходів прямого впливу на зміну структури витрат, їх динаміки та інше. Тобто, по суті, контролінг розробляє інструментарій для управління витратами підприємства.

Застосування даних інструментів дозволяє підприємству отримати максимальну ефективність діяльності шляхом досягнення оптимального рівня витрат - основний принцип, який обумовлює важливість здійснення контролінгу на підприємстві.

Ознака оптимальності витрат - є індивідуальною характеристикою для кожного підприємства, особливо враховуючи специфіку його діяльності, адже неможливу визначити універсальні для усіх суб'єктів господарювання правила структурування витрат, виконання яких дозволило б гарантувати максимально позитивний результат різним групам економічних суб'єктів без винятку. Більше того, не видається можливим навіть розробка таких уніфікованих рекомендацій для підприємств, які функціонують у межах єдиної галузі, сегменту ринку, регіону тощо, адже система управління витратами значною мірою залежить від стратегії підприємства, яка може мати різні орієнтири: як кількісні, так і якісні.

Зокрема, досить часто у практичній діяльності підприємств реального сектору економіки оптимізація витрат ототожнюється з їх мінімізацією. Однак, слід зазначити, що мінімальна величина витрат не завжди свідчить про оптимальність вкладених ресурсів. Наприклад, як правило, підприємства прагнуть скоротити собівартість реалізованої продукції, щоб отримати додаткові конкурентні переваги та зайняти відповідний сегмент ринку, використовуючи при цьому переваги системи ціноутворення продукції окремої галузі на мінімально можливому рівні, але, разом з тим, таке управлінське рішення може мати значні негативні наслідки: джерелом скорочення собівартості продукції досить часто виступає використання дешевшої сировини, менш кваліфікованого персоналу, нехтування фізичним та моральним зносом основних засобів тощо. Це може викликати погіршення якості продукції і, як наслідок, втрати частини попиту з боку тих споживачів, які у процесі прийняття рішення про придбання певного товару визначають більш пріоритетними його якісні характеристики, порівняно з вартістю такого товару.

Справедливо також відзначити, що концепція мінімізації собівартості є певною мірою ризиковою, оскільки в умовах невизначеності зовнішнього середовища не завжди є можливість з високим рівнем достовірності спрогнозувати коливання цін на сировину та матеріали і, як наслідок, протягом тривалого періоду гарантувати зменшення витрат на виробництво товарів, а тому можна підсумувати, що мінімізація витрат дозволяє досягти позитивного короткострокового ефекту, що не завжди є передумовою довгострокового зростання бізнесу.

Крім того, у контексті даного дослідження, варто зауважити, що підприємства реального сектору економіки у процесі своєї виробничої діяльності використовують не лише значні обсяги оборотних активів, а й також необоротні активи, при чому деякі види основних засобів (устаткування, обладнання) мають особливо значний вплив на результативність виробничого процесу. У зв'язку з цим, для підприємств досить часто критерієм оптимальності витрат є не їх скорочення, а оптимізація їх структури, що передбачає виключення неефективних витрат та збільшення ефективних, що, у свою чергу, може виступати джерелом отримання вигод в майбутньому, тобто забезпечити позитивний результат у довгостроковій перспективі.

Для визначення оптимального рівня витрат підприємств у рамках фінансового контролінгу необхідно використовувати науково-методичний підхід, який базується на використанні задачі лінійного програмування. Дана методика дозволяє за допомогою лінійних рівнянь визначити напрям і силу впливу факторних ознак на результативні й побудувати систему нерівностей, за якою буде досягатися умова оптимальності, враховуючи необхідний напрям розвитку ключового показника.

Зарубіжний досвід свідчить, що проведені у Німеччині дослідження відмінних особливостей підприємств, які успішно функціонують, від тих, які менш ефективно діють, показали, що перші відзначаються насамперед структурою координації й інтеграції функціональних сфер, оскільки

вирішальною проблемою для великих підприємств є питання, як оптимально налагодити співробітництво різних структурних одиниць.

Було встановлено, що у рамках цього процесу існують три рівні завдань управління:

- загальногосподарський (визначення постановок цілей підприємства, узгоджених з вимогами навколишнього середовища);
- інтеграційний (координація планування випуску продукції, послуг з цілями генерального підрядчика);
- рівень розробки планів.

У зв'язку із зазначеним вище на великих підприємствах Німеччини створюються служби контролінгу, спеціальні робочі місця контролерів. На невеликих підприємствах (чисельністю до 100 осіб працюючих) впроваджується система контролінгу, проте спеціальної служби і посади контролера немає, а його функції виконує головний бухгалтер підприємства. Такий підхід до вирішення проблеми найбільш прийнятний для підприємств України, оскільки він дуже ефективний і економічний. Функціонування контролінгу на підприємстві потребує перетворення, гнучкості систем планування, управління, контролю, для яких тепер у Німеччині й Україні часто характерний потужний бюрократичний механізм, ліквідувати який зсередини дасть змогу контролінг, виконуючи функцію координації в рамках управління підприємством.

На підприємствах Німеччини фахівці з контролінгу перетворилися у радників і координаторів управління підприємством з питань економіки й організації виробництва. Значення контролінгу зростає не тільки для підприємств, а й інших сфер економічної діяльності (страхування, медицина, банківська діяльність тощо). Подальший розвиток контролінгу як нової галузі економічної науки обумовлений різними причинами:

- зміною технологій, диференціації, диверсифікації, інтернаціоналізації компаній;
- збільшенням числа змінних, на основі яких приймаються рішення;
- ускладненням середовища, у якому функціонує підприємство;
- ускладненням обсягу та предметного змісту інформації, необхідної для управління;
- ускладненням комунікацій та циклу прийняття рішень, що вимагає високої компетенції кадрів у галузі організації та системотехніки.

Впровадження інструментарію фінансового контролінгу в систему управління підприємствами дасть можливість провести зміни елементів управління в процесі управління підприємством за кожним функціональним елементом управління (табл. 8).

Як свідчать дані таблиці 8, що із впровадженням системи контролінгу проходять відповідні зміни за всіма функціональними елементами управління. За функціональним елементом інформаційне забезпечення розширяться можливості отримання своєчасної, релевантної інформації з усіх сфер діяльності підприємства, збільшення якості інформаційної підтримки в прийнятті рішень:

Матриця змін елементів управління за результатами впровадження системи контролінгу

Функціональний елемент управління підприємством	Зміни в процесі управління підприємством	Результат від впровадження контролінгу
1.Інформаційне забезпечення	Розширення можливості отримання своєчасної, релевантної інформації з усіх сфер діяльності підприємства, збільшення якості інформаційної підтримки в прийнятті рішень	Єдина інформаційна система (база) підприємства та скорочення ризику помилок у процесі прийняття рішень
2.Облік	Побудова системи управлінського обліку, облік наявних факторів і причин змін економічної ситуації	Облік непродуктивних витрат, втраченої вигоди, підвищення повноти та достовірності облікової інформації
3.Планування (прогнозування)	Розширення кількості та якості факторів і прогнозних змін економічної ситуації, що використовуються в процесі планування (прогнозування)	Підвищення реальності відображення майбутнього стану економічної ситуації, зменшення відхилень від заданих параметрів, своєчасне планування джерел покриття імовірних збитків і дефіциту коштів
4.Аналіз	Всебічне розкриття причин відхилень та впливу факторів на економічну ситуацію, розширення можливостей розкриття резервів, оцінок ступеня ризиків, аналіз минулих подій і майбутнього стану	Виявлення економічних резервів у діяльності підприємства
5.Контроль та моніторинг	Розширення можливостей зіставлень фактичних показників від прогнозних (бюджетних) за різними факторами впливу та відслідковування будь- якого інформаційного потоку підприємства	Система всебічного внутрішнього контролю діяльності підприємства, виявлення прихованих ресурсів і можливостей

- у прогнозуванні (плануванні) - розширення кількості та підвищення якісних параметрів факторів і прогнозних змін економічної ситуації, що враховуються в процесі прогнозування;

- в обліковій системі - побудова ефективної системи управлінського обліку та, як наслідок, виявлення негативних факторів і причин зміни економічної ситуації (забезпечує економію витрат, запобігання ймовірним збиткам, неефективному відволіканню коштів, створення резервів тощо).

- в аналізі - всебічне розкриття причин відхилень та впливу факторів на економічну ситуацію, розширення можливостей використання резервів, оцінка ступеня ризиків, аналіз майбутнього стану (забезпечує додатковий прибуток, економію витрат від усунення негативних відхилень);

- у контролі - зіставлення показників різних чинників від заданих параметрів (забезпечує скорочення витрат діяльності);

- у моніторингу - розширення можливостей відслідковування інформаційних потоків підприємства (забезпечує додатковий прибуток, економію витрат від усунення негативних відхилень);

- в інтеграції - удосконалення взаємодії підрозділів (центрів відповідальності) на основі використання даних єдиного інформаційного простору підприємства (забезпечує покращення комунікації, вивільнення ресурсів);

- у координації (регулюванні) - удосконалення взаємозалежності дій та використання інструментів усередині підприємства при реалізації управлінського рішення; узгодження цілей окремих підрозділів (центрів відповідальності) підприємства;

- у консалтингу - покращення якості інформаційної допомоги в прийнятті управлінського рішення (забезпечує зменшення ймовірності негативних результатів діяльності та її збитковості);

- в інформаційній підтримці - розширення можливостей отримання своєчасної та релевантної інформації щодо всіх сфер діяльності підприємства (забезпечує підвищення ефективності управлінських рішень).

Основними способами вдосконалення системи фінансового контролінгу на підприємстві є: скорочення часу подання інформації та прийняття рішень; прозорість і достовірність даних; використання новітніх технологій; стратегічне планування; організація служби контролінгу.

Проведене дослідження свідчить що контролінг є важливим компонентом у цілісній системі управління підприємством, оскільки є його ефективним інструментом. Він є окремою системою, що з економічної точки зору розглядається як динамічний процес перетворення та трансформації наявних методів, аналізу, обліку, планування, бюджетування та контролю в єдину систему отримання, опрацювання інформації для прийняття управлінських рішень, орієнтованих на досягнення всіх завдань, що стоять перед підприємством.

З метою удосконалення механізму здійснення системи управління на підприємстві службою контролінгу необхідно створити інформаційну базу, яка дасть змогу вчасно реагувати на всі зміни і відповідно до цього приймати необхідні управлінські рішення.

Як свідчить зарубіжний досвід, запроваджений фінансовий контролінг переводить управління підприємством на якісно новий рівень, інтегруючи, координуючи і узагальнюючи діяльність різних служб і підрозділів організації, спрямовуючи її на досягнення оперативних і стратегічних цілей.

Процес формування та реалізації системи фінансового контролінгу залежить від організаційної структури, яка існує на підприємстві. При цьому

підприємства різних галузей економіки мають свої специфічні особливості побудови організаційної структури.

Координуючи, інтегруючи і спрямовуючи діяльність усієї системи управління підприємством на досягнення поставлених цілей, контролінг є своєрідним механізмом саморегулювання на підприємстві, який забезпечує ефективний зворотній зв'язок у контурах управління. Очевидно, що одним із кінцевих результатів упровадження контролінгу на підприємстві є скорочення часу реакції економічного механізму на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, а також зменшення управлінського ризику.

На сучасному етапі розвитку України відбувається трансформація ключових засад функціонування різних суб'єктів економічних відносин, що обумовлено активізацією глобалізаційних та інтеграційних процесів, оскільки посилення впливу означених процесів призводить до зростання рівня відкритості національних економік, а, отже, і до інтенсифікації конкуренції. Таким чином, суб'єкти господарювання мають об'єктивну необхідність проводити адаптацію їх діяльності до викликів зовнішнього та внутрішнього середовища з метою набуття додаткових конкурентних переваг. Окрім необхідності трансформації господарських систем підприємств реального сектору економіки з метою отримання лідируючих позицій на ринку, актуальність такого типу перетворень також визначається і зростанням рівня волатильності середовища функціонування суб'єктів господарювання, адже протягом останніх десятиліть суттєво збільшилися масштаб та інтенсивність кризових процесів, тобто господарська діяльність підприємницьких структур супроводжується значними ризиками, необхідність нівелювання яких також виступає передумовою зміни базових характеристик організаційного механізму ведення бізнесу.

Таким чином, можна відзначити, що специфіка сучасних умов господарювання підприємств, які охоплюють питання інтенсифікації конкурентної боротьби, підвищення рівня прибутковості, нівелювання ризиків, зумовлюють необхідність трансформації системи управління господарюючого суб'єкта, однією з найбільш важливих складових якої є система управління витратами підприємств.

На основі проведеного аналізу зарубіжного досвіду організації системи фінансового контролінгу доцільно виходити з постулатів наукових шкіл і наукових тверджень щодо її сутності та розглядати її як функціональну підсистему інформаційної підтримки системи фінансового менеджменту на підприємстві. Це забезпечує отримання позитивного синергетичного ефекту від взаємної інтегрованості систем стратегічного управління та контролінгу за рахунок комплексного поєднання їх функцій, методів та прийомів, системної узгодженості оперативних фінансово-економічних розрахунків і стратегічних рішень. Концептуальні засади організації системи фінансового контролінгу слід розглядати з позиції структурного підходу, який дозволяє: 1) відобразити специфічну його роль у системі управління підприємством шляхом поділу його функцій на загальні та спеціальні; 2) структурувати систему фінансового контролінгу на підсистеми за їх цільовим спрямуванням та функціональним

призначенням - оперативно-тактичну, стратегічну та організаційно-методичну; 3) встановити відмінність у цільовій його спрямованості та обґрунтовано обирати ефективні методи та інструменти залежно від методу організації фінансів, який застосовується на підприємстві; 4) покращити інформаційно-аналітичне забезпечення процесу прийняття управлінських рішень за рахунок встановлення взаємозв'язків між складовими системи фінансового контролінгу - об'єктами, суб'єктами (центрами відповідальності), принципами та елементами (методологічне та організаційно-технічне забезпечення, інформаційна система).

В сучасних умовах головним напрямом розвитку інструментів фінансового контролінгу слід вважати поєднання їх з методами вартісно-орієнтованого управління. При цьому вибір інструментів залежить від специфіки завдань на різних етапах технологічного циклу фінансового контролінгу підприємства, що передбачає класифікацію інструментів за сферою використання - універсальні та інструменти оперативного або стратегічного контролінгу, за можливістю комбінування - елементні та комплексні.

В збалансованій системі показників, на основі якої здійснюється управління діяльністю в системі фінансового контролінгу підприємства необхідно у якості ключового таргету використовувати рівень фінансового ризику втрати ринкової вартості підприємства. В процесі його оцінювання доцільно враховувати інтегральний вплив чинників формування ринкової вартості підприємства, ранжованих за пріоритетністю моніторингу в системі фінансового контролінгу, що досягається шляхом комплексного поєднання методів та інструментарію оперативного та стратегічного фінансового контролінгу.

Стратегію управління господарською діяльністю підприємств слід обирати на основі складу контрольованих параметрів збалансованої системи показників на підприємстві. При цьому у якості можливих альтернатив мають використовуватися такі фінансові стратегії підприємства: гнучке управління, управління в межах існуючої ресурсної бази, нормативне управління.

З метою забезпечення можливості ефективної реалізації цілей та завдань системи фінансового контролінгу необхідно удосконалювати організаційну структуру управління підприємствами за функціонально-технологічними та організаційними особливостями. Це дозволить впорядкувати організаційну підсистему системи фінансового контролінгу шляхом встановлення відповідності між видами суб'єктів та взаємозв'язків між ними.

Спроможність підприємства досягати головну мету системи фінансового контролінгу підприємства - збільшення ринкової вартості, визначається сформованістю та використанням потенціалу прибутковості підприємства. Його необхідно оцінювати на основі кількісної інтегральної оцінки рівня відповідності системи показників-факторів формування ринкової вартості підприємства середньоринковим значенням. При цьому комплекс управлінських заходів та інструментів, який рекомендується використовувати підприємству для підвищення ринкової вартості в системі фінансового контролінгу, визначається потенціалом прибутковості підприємства.

З метою забезпечення можливості ефективної реалізації цілей та завдань системи фінансового контролінгу необхідно удосконалювати організаційну структуру управління підприємствами за функціонально-технологічними та організаційними особливостями. Це дозволить впорядкувати організаційну підсистему системи фінансового контролінгу шляхом встановлення відповідності між видами суб'єктів та взаємозв'язків між ними.

Для ефективного використання потенціалу прибутковості підприємствам слід скеровувати систему фінансового контролінгу на оптимізацію витрат з урахуванням впливу обсягів та структури їх на формування ринкової вартості підприємства. У сучасних умовах, які визначають об'єктивні обмеження щодо ефективного функціонування аграрних підприємств України, свідчить про доцільність організації системи фінансового контролінгу і її інструментарію з метою вивчення і аналізу якості основних підконтрольних параметрів показників, які характеризують склад, структуру основного об'єкта контролінгу - витрат на виробництво продукції.

Проаналізувавши інструментарій, який може використовуватися в системах оперативного та стратегічного фінансового контролінгу, можна відзначити особливе місце саме специфічних методів, застосування яких спрямоване на реалізацію конкретних завдань фінансового контролінгу. Найбільш поширеними серед специфічних методів фінансового контролінгу, що використовуються на сучасному етапі розвитку економіки, є SWOT-аналіз, ABC-аналіз, стандарт-костинг, бенчмаркінг. При цьому в контексті комбінування таких елементних методів перспективним напрямом розвитку систем фінансового контролінгу в сучасних умовах та трансформації їх у базові компоненти стратегічного фінансового управління особливого значення набуває застосування концепцій та моделей вартісно-орієнтованого управління.

Отже, фінансовий контролінг – це концепція ефективного управління фінансами економічного об'єкта з метою забезпечення його сталого розвитку в постійно змінюваному внутрішньому і зовнішньому середовищах.

РОЗДІЛ 6. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Дослідження інвестиційних процесів в економіці завжди перебувало у центрі економічної думки. Актуальність даного питання обумовлена тим, що інвестування є ключовим елементом ефективної господарської діяльності суб'єктів підприємництва та економічного зростання держави в цілому. На сучасному етапі розвиток сільського господарства є одним із пріоритетних напрямів функціонування національної економіки України. Але наявна матеріально-технічна база галузі значно обмежує можливості поліпшення фінансово-виробничих показників сільськогосподарських підприємств. Лише налагоджена система фінансового забезпечення інвестування, в першу чергу капітального інвестування, зможе забезпечити стабілізацію галузі та її прогресивний розвиток.

Вже досить тривалий час для України питання щодо активізації інвестицій у сільське господарство є одним із ключових, оскільки викликає резонанс значна різниця між високою долею сільськогосподарської продукції у структурі ВВП та експорту країни і низьким відсотком у структурі капітальних інвестицій. Дана проблема є досить актуальною, а полеміка з цього приводу, а також питання універсального і якісного способу залучення інвестицій в аграрний сектор є відкритим. Тому існує необхідність у поглибленому дослідженні сучасних тенденцій розвитку інвестиційного процесу в умовах агробізнесу як на рівні країни, так і в аспекті регіональних особливостей.

Питання ролі інвестицій в економічному відтворенні суспільства завжди були об'єктом дослідження у науковців. Втім варто відмітити, що майже усі науковці розглядали сутність інвестицій у контексті їх впливу на формування капіталу підприємства, тож розкривали сутність не просто «інвестицій», а «капітальних інвестицій».

Термін «інвестиції» походить від латинського слова «invest», що в перекладі означає «вкладати».

Першими, хто довів основні фактори економічного зростання – накопичення на інвестиції були меркантилісти. Зокрема, Ф. Кене у своїх роботах «Економічна таблиця» (1758)¹⁸⁵ та «Загальні принципи економічної політики держави» (1758)¹⁸⁶ зазначав, що інвестиції є головною умовою збагачення суспільства.

Представниками класичної школи економічної теорії – А. Смітом, Д. Рікардо, Дж. Міллем, Ж.-Б. Сейем Дж. Лодердейл, Т. Мальтусом, Н. Сеніор та іншими також була розширена сфера докладання інвестицій і проведено

¹⁸⁵ Кене Ф. Объяснение экономической таблицы. Анализ экономической таблицы / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. М.: Мысль, 2004. Т. 1. От зари цивилизации до капитализма. С. 295-306.

¹⁸⁶ Кене Ф. Общие принципы экономической политики земледельческого государства и примечания к этим принципам / Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков: В 5 т. М.: Мысль, 2004. Т. 1. От зари цивилизации до капитализма. С. 306-316.

дослідження їх ролі, сутності в сфері промислового виробництва, а потім і в невиробничій сфері¹⁸⁷. Зокрема, Д. Рікардо у своїх «Началах політичної економії та оподаткування» обґрунтував роль розподілу як одного із факторів економічного зростання. Крім того, він стверджував, що для забезпечення економічного прогресу необхідно максимізувати норму чистих інвестицій¹⁸⁸.

Істотний внесок у розвиток теорії інвестицій вніс К. Маркс, який у своїй роботі «Капітал» трактує капітал, як вартість, що приносить додаткову вартість в процесі її кругообігу. Крім того, він доводить, що «Капітал є рух, процес кругообігу, що проходить різні стадії, процес, який в свою чергу, включає в себе три різні форми кругообігу»¹⁸⁹.

Значний внесок у розвиток теорії інвестицій внесли представники маржиналістської школи: С. Джевонс, К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Візер, Л. Вальрас, Дж. Кларк та ін., що основну увагу зосередили на особливостях інвестиційного процесу на мікрорівні, зокрема, визначили систему чинників, що впливають на попит і пропозицію інвестиційних ресурсів та товарів, досліджували проблеми ціноутворення на інвестиційному ринку, виявили кількісні залежності взаємодії капіталу, що інвестується.

В цілому більшість економістів XVIII-XX ст. сутність інвестицій розглядали лише у контексті їх впливу на економічний розвиток суспільства. У той же час, особливої уваги заслуговують дослідження Дж. Кейнса, на думку якого, саме інвестиції, а не заощадження ведуть до зміни доходу, причому збільшення останнього надалі сприяє розширенню виробництва: «Існує закон, згідно з яким розширення зайнятості, безпосередньо пов'язане з інвестиціями, неминуче повинно зробити стимулюючий вплив і на ті галузі, які роблять стимулюючі блага»¹⁹⁰.

Досить тривалий час за умов командно-адміністративної економіки термін «інвестиції» ототожнювали з поняттям «капітальні вкладення». Під капітальними вкладеннями розуміють сукупність затрат матеріальних, трудових та грошових ресурсів, спрямованих на розширене відтворення основних фондів всіх галузей народного господарства, тобто інвестиції – це вкладення лише в основний капітал. Т.С. Хачатуров визначав, що капітальні вкладення являють собою витрати на відтворення основних фондів, їх збільшення та удосконалення¹⁹¹.

К. Паливода, В. Шевчук, П. Рогожин¹⁹² та ін. вважають, що це видатки на

¹⁸⁷ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

¹⁸⁸ Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения: Избранное. [науч. ред., пер. с англ., предисл. П.Н. Ключкина]. – М.: ЭКСМО, 2009. – 960 с.

¹⁸⁹ Маркс К. Капитал. – М.: Издательство политической литературы, 1975. – Т. 2. – с. 509

¹⁹⁰ Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики в 2 т., сост. И.А. Столяров. Т. 2. – М.: Эконом, 1992. – с. 229.

¹⁹¹ Галанець В.В. Державне регулювання аграрного сектора економіки України: монографія / В.В. Галанець; Львів, регіон, ін-т держ. упр. Нац. акад. держ. упр. при Президенті України. – Львів: ЛРІЩУ НАДУ, 2013. 193 с.

¹⁹² Шевчук В.Я. Основи інвестиційної діяльності. К.: «Генеза», 1997. с. 7.

створення, розширення, реконструкцію, модернізацію (технічне переоснащення) основних виробничих фондів чи основного капіталу.

У той же час, А. Пересада¹⁹³, І. Бланк¹⁹⁴, В. Федоренко, А. Гойко¹⁹⁵, замість поняття «капітальні інвестиції» розглядають «реальні інвестиції» – вкладення коштів у реальні активи – матеріальні та нематеріальні. Натомість Т. Майорова визначає «капітальні інвестиції» як частину реальних інвестицій, до яких мають бути віднесені вкладання коштів в реальний (основний та оборотний) капітал, спрямовані на приріст виробничих фондів та матеріально-технічних запасів¹⁹⁶.

Якщо проаналізувати нормативні акти, то поняття «капітальні інвестиції» у них визначені наступним чином. У Податковому кодексі України (ст.14) визначено, що капітальні інвестиції – це господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації відповідно до норм цього Кодексу¹⁹⁷.

Визначення капітальних інвестицій та їх класифікація є також у Наказі Державного комітету статистики України «Про затвердження Методики розрахунку індексу капітальних інвестицій» – це інвестиції у придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних та нематеріальних активів, термін служби яких перевищує один рік. Основу капітальних інвестицій становлять капітальні вкладення. У відповідності до Закону України «Про інвестиційну діяльність» – це інвестиції у відтворення основних фондів і на приріст матеріально-виробничих запасів. Капітальні вкладення поділяють на державні капітальні вкладення; недержавні капітальні вкладення; капітальні трансферти; змішані капітальні вкладення.

На нашу думку, капітальні інвестиції – це особливий вид інвестицій, який втілює у собі складну систему соціально-економічних відносин, напрямів та процесів, що відбуваються у суспільному відтворенні в цілому, та відтворенні основних засобів суб'єктів господарювання, зокрема.

Вивченню проблем інвестиційного розвитку підприємств АПК присвячені праці вітчизняних і зарубіжних вчених та фахівців. Характерною особливістю діяльності підприємств АПК є те, що одна вироблена продукція приймає безпосередню участь у виробництві іншої. Так, зернові культури, картопля тощо можуть використовуватися ж насіння, чи корм тваринам. Частина худоби направляється на відновлення стада тварин. Зважаючи на це, необхідно паралельно здійснювати капітальні вкладення у будівництво складських приміщень та інших інфраструктурних об'єктів виробничого призначення.

¹⁹³ Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом: монографія. – К.: Лібра, 2002. – с. 129

¹⁹⁴ Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. К. : МП «ИТЕМ» ЛТД, Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. 448 с.

¹⁹⁵ Федоренко В.Г. Инвестовознаство: підручник. К.: МАУП, 2000. С. 10

¹⁹⁶ Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підручник К.: Центр учбової літератури, 2009. С.40.

¹⁹⁷ Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755- VI, зі змінами [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/>

Специфікою капітальних інвестицій підприємств АПК є і те, що результати с/г виробництва багато в чому залежать від географічних кліматичних факторів. Це повинно бути враховано при інвестуванні в розвиток потужностей для переробки та збереження біологічних активів. Якщо це не врахувати, то це може привести до великих втрат врожаю, і в результаті довгими строками окупності інвестицій.

У процесі дослідження капітальних інвестицій підприємств АПК важливе значення має їх відтворювальна структура. Зважаючи на загальновідому класифікацію капітальних інвестицій, виокремлюють капітальні інвестиції підприємств АПК за наступними напрямками:

1) інвестиції у нове (капітальне) будівництво, до якого відносять будівництво птахофабрик, бройлерних фабрик, ското- і свиновідгодівельних комплексів, тепличних комбінатів, інфраструктурних та адміністративних будівель та споруд;

2) інвестиції у розширення діяльності підприємств АПК, у тому числі, будівництво нових будівель для утримання продуктивних тварин і молодняка з метою розширення потужності тваринницького комплексу, будівництво нових теплиць в уже функціонуючому тепличному комбінаті, розширення діючих цехів основного виробництва для переробки сільськогосподарської продукції тощо;

3) інвестиції у реконструкцію і модернізацію основних засобів підприємств АПК, же здійснюються без будівництва нових і розширення діючих об'єктів. Мета таких капітальних інвестицій – заміна фізично і морально застарілих техніки й обладнання, впровадження комплексної механізації та автоматизації виробництва, що забезпечують підвищення продуктивності праці, вищу конкурентоспроможність продукції і прибутковість виробництва.

Кардинальні зміни, які відбуваються в економіці України, обумовили необхідність теоретико-методологічного осмислення існуючих в теорії та сформованих на практиці підходів до вибору джерел фінансування, а також до зміни співвідношення використовуваних джерел фінансових ресурсів. Становище, що склалося, об'єктивно вимагає нових підходів до дослідження причин, які впливають на вибір співвідношення видів фінансових ресурсів що використовуються, формування можливих методичних підходів до вибору та зміни структури джерел фінансування.

Важливість обґрунтування цього питання та використання цілеспрямованої політики в галузі фінансування дозволить підприємствам підвищити свою вартість і як результат залучити необхідні фінансові ресурси для свого розвитку.

Особливості розвитку фінансових відносин у рамках економіки країни, і зокрема в аграрній галузі, мають велике значення для розуміння сутності поняття «фінансове забезпечення», розкриття економічного змісту, що вкладається в дану категорію.

Аналіз поглядів вітчизняних і зарубіжних науковців, формулювань, наведених у нормативно-правових актах України, економічних словниках,

вказує, що існує широкий спектр визначень, які розкривають сутність категорії «фінансове забезпечення». Погляди й міркування економістів щодо сутності та змісту даної категорії трансформувалися і розвивалися, але питання і досі залишаються остаточно невирішеними.

Так, В.І.Кравченко зазначає, що «...фінансова забезпеченість – сума коштів, що спрямовуються на утримання об'єктів соціально-культурної сфери, виробничої і соціальної інфраструктури, соціальне обслуговування, соціальний захист, соціальне забезпечення, фінансування апарату управління та програм соціально-економічного розвитку... »¹⁹⁸.

На думку А.П.Ковальова, основними завданнями фінансів суб'єктів господарювання незалежно від їх організаційно-правових форм є:

- формування, підтримка оптимальної структури і нарощування виробничого потенціалу підприємства;
- Забезпечення поточної фінансово-господарської діяльності;
- Забезпечення участі господарського суб'єкта в проведенні соціальної політики.

Виходячи з цього, автор виділяє три функції, які виконують фінанси підприємств: забезпечення, розподіл та контроль.

Функція забезпечення безпосередньо пов'язана із визначенням сутності категорії «фінансове забезпечення». Сутність функції забезпечення фінансів суб'єкта господарювання полягає в створенні на підприємстві фондів грошових коштів в оптимальному розмірі. Всі виробничі витрати повинні бути покриті власними доходами. Тимчасова додаткова потреба в коштах покривається за рахунок кредиту або інших позичкових джерел. При цьому оптимізація джерел грошових коштів – одне із головних завдань управління фінансами підприємств, оскільки при надлишку коштів знижується ефективність їх використання, а при нестачі виникають фінансові труднощі, які можуть призвести до серйозних наслідків¹⁹⁹.

Більш повне трактування категорії фінансове забезпечення робить В. М. Родіонова «Фінансове забезпечення розширеного відтворення – покриття витрат за рахунок фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання та державою». Воно проводиться в трьох формах: самофінансування, кредитування і державного фінансування. Фінансове забезпечення відтворення виробничих витрат – один із важливих напрямків впливу фінансів на процеси суспільного розвитку поряд з фінансовим регулюванням і фінансовим стимулюванням²⁰⁰.

Дану точку зору підтримує М. С. Майзус, який вважає, що фінансова діяльність підприємства безпосередньо спрямована на його фінансову забезпечення і направлена на створення фінансових ресурсів для виробничого і соціального розвитку, забезпечення збільшення прибутку за рахунок

¹⁹⁸ Кравченко В.І. Словник фінансових термінів II Фінанси України №11, 1996, С.117.

¹⁹⁹ Финансы. Денежное обращение. Кредит. Серия «Учебники «Финикса»/под.ред. А.П.Коваленка. Ростов н/д: Феникс, 2001. 159 с.

²⁰⁰ Родионова В.М., Вавилов Ю.Я., Гончаренко Л.И. и др. под.ред.. В.М. Родионовой. М.: Финансы и статистика, 1995. С.427.

підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, підвищення якості продукції, покращення використання виробничих фондів²⁰¹.

М. Л. Лишанський підкреслює, що без стабільного й ефективного фінансового забезпечення аграрних формувань, неможливо досягти високих фінансових результатів, проведення інтеграційних процесів у галузі. Крім цього, автор зазначає, що механізм фінансового забезпечення не є раз і закоренілим явищем, а повинен постійно вдосконалюватися²⁰².

Відомий західний економіст Шарль Бланкарт робить висновок, що індивіди фінансових відносин приймають рішення і діють, орієнтуючись передусім на максимізацію власної вигоди. У даному випадку мається на увазі, що репрезентативний дорослий індивід завжди орієнтований на максималізацію власної вигоди²⁰³.

При використанні для господарської діяльності тільки власних коштів виникає загроза обмеження зростання фінансового потенціалу підприємств через те, що вони не можуть повністю реалізувати свої можливості для розширеного відтворення.

Крім власних джерел фінансових ресурсів не менш важлива роль в господарському процесі належить позиковим джерелам фінансування. Найбільш розповсюдженим джерелом позикового фінансування в Україні є банківське кредитування, оскільки у кожного підприємства у процесі господарської діяльності виникає потреба в одержанні кредиту. Сучасний етап розвитку ринкової економіки в Україні зумовлює необхідність пошуку власної кредитної моделі підтримки сільського господарств.

Оскільки більшість сільськогосподарських підприємств бере кредити для придбання техніки, то іншим альтернативним джерелом фінансування сільськогосподарських підприємств може стати лізинг. Це значною мірою прискорює і покращує технологію процесу виробництва і вирощування сільськогосподарської продукції, підтримує конкурентоспроможність усіх учасників лізингової угоди.

Крім власних та позичених джерел фінансових ресурсів сільськогосподарські підприємства користуються залученими фінансовими ресурсами. Одним із джерел залучених коштів є допомога сільськогосподарським підприємствам з боку держави, яка виражається у наданні субсидій, виділенні дотацій, асигнувань з бюджету²⁰⁴.

²⁰¹ Майзус Н. С. Финансы агропромышленных объединений. М.: Финансы и статистика, 1988. С. 111.

²⁰² Лишанський М. Л. Финансовые рычаги выравнивания экономических условий воспроизводства М.: Россельхозиздат, 1984. с. 4

²⁰³ Бланкарт Шарль. Державні фінанси в умовах демократії. Вступ до фінансової науки./Пер з нім. С. І. Терещенко та О. О. Терещенко: Передмова та наук. Редагування В. М. Федосова. К.: Либідь, 2000. С. 22

²⁰⁴ Кизим М.О. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства: Монографія. / Кизим М.О., Забродський В.А., Зінченко В.А., Копчак Ю.С. Х.: Видавничий Дім „ІНЖЕК”, 2003. 144с.

Ряд економістів фінансове забезпечення та його ефективність безпосередньо пов'язують з такою категорією як «сільська фінансова система». Автори відносять до групи потенційних кредиторів не лише комерційні банки, але і кредитні спілки, кооперативні банки, кредитори, які позичають свої приватні кошти, ломбарди, а також можуть надавати фінансові послуги малим і середнім підприємствам та домогосподарствам у сільській місцевості. До цієї системи належать і компанії з постачання матеріально-технічних ресурсів, і переробні підприємства. Всі ці інституції співіснують у багатьох країнах та надають послуги відповідно до різних вимог клієнтів²⁰⁵.

Цікавим є розуміння фінансового забезпечення економістом О. С. Філімоненком. Автор відмічає, що підприємства, які працюють в умовах ринкових відносин, несуть повну відповідальність за своїми зобов'язаннями перед ланками фінансово-кредитної системи, постачальниками, своїми працівниками, а також за результатами своєї виробничо-фінансової діяльності²⁰⁶.

Таким чином, ми підтримуємо думку автора, що фінансове забезпечення підприємства – це здатність підприємства своєчасно погашати свої богові зобов'язання перед суб'єктами фінансово-кредитних відносин.

Деякі автори пов'язують фінансове забезпечення безпосередньо з фінансовим станом підприємства само розвиватися на певний момент часу²⁰⁷.

Ми не поділяємо точку зору даних авторів, так як вони не відображають фінансові джерела для забезпечення саморозвитку підприємства. На нашу думку, вдалішим за змістом є поняття такої категорії як фінансова стійкість підприємства, що передбачає спроможність підприємства забезпечити діяльність за рахунок власних і залучених коштів та своєчасно розрахуватися за своїми зобов'язаннями.

Ряд авторів розглядають категорію «фінансове забезпечення» в ширшому фінансовому спектрі, вважаючи що фінансове забезпечення може здійснюватися в трьох формах: бюджетне фінансування, кредитування та самофінансування. Бюджетне фінансування проводиться на без зворотній основі за рахунок бюджетів, що формуються в процесі розподілу і перерозподілу частини національного доходу. При допомозі бюджетного фінансування держава перерозподіляє фінансові ресурси між виробничими і невиробничими сферами, в міжгалузевому і територіальному розріз, між окремими формами власності.

Кредитування на основі мобілізації і перерозподілу тимчасово вільних коштів суб'єктів ринку. Позики, на відміну від бюджетного фінансування ,

205 Політика і розвиток сільського господарства в Україні/За редакцією Стефана фон Крамона-Таудаеля, Сергія Зорі, Людвіга Штріве. К.: Альфа-Принт. 2001. С. 60.

206 Філімоненко О. С. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. К.: Ульга, Ніка-Центр. 2002. С. 295

207 Шморгун Н. П., Головка І. В. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник. К.: УНЛ, 2006. С.48.

надаються у відповідності з принципами кредитування: забезпеченості, цільового характеру, строковості, повернення та платності.

Самофінансування ґрунтується на використанні власних ресурсів для забезпечення економічного й соціального розвитку. При нестачі власних ресурсів, підприємства і організації повинні або скоротити деякі витрати, або залучати позики.

Різні форми фінансового забезпечення можуть використовуватись на практиці одночасно. Розвиток системи фінансового забезпечення відбувається не шляхом витіснення однією формою іншої, а шляхом встановлення оптимального для даного етапу розвитку суспільства, співвідношення між ними. Визначення таких пропорцій є одним із завдань фінансової політики держави.

Поряд з цим деякі економісти фінансове забезпечення, безпосередньо, пов'язують з системою економічних відносин. Вони вважають, що фінансово-кредитний механізм повинен забезпечувати грошовими ресурсами безперервний процес розширеною сільськогосподарського виробництва, одночасно впливаючи на покращення результатів господарської діяльності. Ми поділяємо точку зору тих економістів, які визначають зміст фінансового забезпечення не тільки як форму розподільчих відносин, але й з позиції опосередкування ними стадії виробництва до споживання пов'язано з формуванням та використанням грошових фондів. Фінанси при допомозі розподільчих відносин й обміну впливають на стадію виробництва і споживання на зміцнення комерційного розрахунку.

Виходячи з цього автори роблять висновок, що проблема підвищення ефективності сільського господарства всього агропромислового комплексу пов'язано з удосконаленням фінансово-кредитного механізму. Пошуки більш раціональної системи фінансового забезпечення на виробництво, визначається вдосконаленням розподільчих відносин. При цьому передбачається раціональне поєднання трьох методів фінансування: комерційного само фінансування, кредитного та бюджетного.

На нашу думку, категорію «фінансове забезпечення» доцільно пов'язати з такими категоріями як «фінансова стійкість» та «фінансова стабільність», які, безпосередньо, доповнюють одна одну за економічним змістом. За словами М. Я. Дем'яненка, фінансова стійкість підприємства характеризується здатністю зберігати рівновагу своїх активів і пасивів, постійно підтримувати платоспроможність та інвестиційну привабливість, в межах допустимого ризику, ефективно використовувати фінансові ресурси та здійснювати прибуткову діяльність. Фінансова стійкість підприємства відображає збалансованість грошових і товарних податків, доходів і витрат, засобів та джерел їх формування, оптимальні пропорції власного та залученого капіталу. На погляд автора, фінансова стабільність є досягненням різних рівнів фінансової стійкості. Перший рівень характеризується таким рівнем фінансової стійкості, при якому забезпечується само фінансування виробничо-господарської діяльності на рівні простого відтворення. Це характерно для кризового стану економіки, коли стійкість забезпечується як протидія спаду

виробництва та руйнуванню ресурсного потенціалу. Фінансова стабільність характеризується поступальним економічним зростанням і забезпеченням розвитку підприємств за рахунок власних джерел фінансування²⁰⁸.

Фінансового забезпечення підприємств відображається і в ряді нормативних актів держави. Так, у Законі України «Про підприємства в Україні» (ст. 24 п. 1) зазначається: «Джерелом формування фінансових ресурсів підприємства є прибуток (дохід), амортизаційні відрахування, кошти одержані від продажу цінних паперів, пайові внески яленів трудового колективу, підприємств, організацій, громадян та інші надходження».

Крім цього, даним Законом передбачено, що підприємство може користуватися банківським кредитом (ст.24 п. 2) та державною підтримкою (ст. 28 п. 2). Це підтверджує традиційні канали фінансового забезпечення суб'єктів господарської діяльності. Проте доцільно було б доповнити переховані джерела такою категорією, як комерційне кредитування, тобто надання позик одного суб'єкта господарювання іншому і навпаки. Функціонування даного механізму кредитування особливо актуальне в умовах ринку і фінансової нестабільності аграрної галузі. Комерційне кредитування суттєво згладить потребу в залученні банківського кредиту, який досить дорогий і не завжди доступний для с/г товаровиробників.

Проте в працях вчених-економістів радянської доби іноді фінансове забезпечення ототожнювалось з категорією фінансування. Так, А. М. Александров вважає, що фінансування — це надання підприємствам і організаціям грошових коштів за рахунок бюджетних асигнувань та направлення їх власних ресурсів для безперервного покриття витрат на розширене відтворення. Автор також зазначає, що це:

- а) визначення потреб в грошових коштах і джерела їх задоволення;
- б) надання кредитів, організація касового обслуговування бюджету та використання власних коштів підприємства;
- в) контроль за цільовим й ефективним використанням коштів.

Іноді термін фінансування використовувався в широку розумінні, охоплюючи також короткострокові та довгострокові банківські кредити²⁰⁹. Дане трактування співзвучне з визначеннями сучасних економістів, які об'єднали всі джерела фінансування в одну категорію.

Наприклад, «фінансові ресурси — власний та запозичений фірмами грошовий капітал, що використовується для фінансування їхніх активів».

За останні роки фінансова наука зазнала докорінних змін. Для людей практичного бізнесу знання фінансів стало тепер конче потрібним. Зі свого боку, науковці переглянули свої теорії, щоб виявити реальну ситуацію. Фінансові ринки підштовхнули розвиток різноманітних інвестиційних прийомів і методів мобілізації капіталу. З цієї точки зору цікавим є погляд канадських

²⁰⁸ Фінансовий словник-довідник / М. Я. Дем'яненко, Ю. Я. Лузан, П. Т. Саблук, В. М. Скупий та ін.; За ред. М. Я. Дерев'янка. К.: ІАЕ УААН, 2003. С. 507-508.

²⁰⁹ Финансово-кредитный словарь. Под ред. В. П. Дьяченко. Том II. М.: Финансы. 1964. С. 471.

вчених Ейсана Нікбахта та А. А. Гроппелі на формування внутрішніх і зовнішніх джерел капіталу. Капітали, якими користується фірма, надходять як від внутрішніх, так і від зовнішніх джерел. Походження фондів із внутрішніх джерел можна знайти в балансах та звітах про прибутки і збитки, де повідомляється про фонди, одержані за рахунок нерозподілених прибутків та амортизації.

Фонди із внутрішніх джерел зменшують потребу у зовнішньому фінансуванні. Через те, що вони є альтернативним джерелом фінансування, їх треба вважати такими, що мають оптимально можливу вартість капіталу, без них фірмі довелося б випускати нові акції або облігації, а це означало б сплату дивідендів або річного інтересу. У фінансах це звичайна практика, коли цим внутрішнім джерелам фондів припускається вартість капіталу, тобто фірма ніби взяла у борг або випустила нові акції. Зверніть увагу, що кожне джерело передбачає різну вартість капіталу, і відіграє важливу роль у визначенні загальної вартості капіталу фірми.

Зовнішні джерела фондів подано у правій частині балансу. Баланс показує відносну вагу довгострокових та короткострокових джерел фінансування фірми. Все, що необхідно зробити, це порівняти суми, які формуються за рахунок поточної заборгованості (короткострокові позики), довгострокових боргів (здебільшого облігації) привілейованих і звичайних акцій²¹⁰.

Інколи деякі автори ототожнюють категорію «фінансове забезпечення» з категорією «самофінансування». Проте визначення категорії самофінансування передбачає вид діяльності суб'єктів господарювання, при якій фінансове забезпечення власних коштів. Хоча самофінансування передбачає нормальне банківське кредитування (погашення кредитів в обумовлені строки) і не виключає бюджетне фінансування цільового призначення. На наш погляд фінансове забезпечення передбачає більш ширше коло джерел фінансування господарської діяльності, а самофінансування передбачає фінансове забезпечення розширеного відтворення, переважно, за рахунок власних коштів.

Ряд вітчизняних та іноземних вчених вважають, що загальною категорією ринкового господарства і відповідною формою організації господарської діяльності товаровиробників є комерційний розрахунок²¹¹. Комерційний розрахунок передбачає покриття поточних і капітальних витрат виключно за рахунок власних коштів та банківських кредитів, повну самостійність в прийнятті рішень, ефективну матеріальну зацікавленість, матеріальну відповідальність за результатами всієї поточної господарської та інвестиційної діяльності.

В основу організації фінансів підприємств покладено комерційний рахунок. За ринкової економіки господарський механізм саморозвитку базується на таких основних принципах: саморегулювання, самоокупність та

²¹⁰ Нікбахт У., Гроппелі А. Фінанси / Пер. з англ. В. Ф. Овсієнка та В. Я. Мусієнка; К.: Основи, 1993 С. 145 – 146.

²¹¹ Лишанский М. Л., Маслова И. Б. Финансы в сельском хозяйстве: Учебное пособие для вузов. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. 78 с.

самофінансування. Цим принципом відповідає комерційний розрахунок, тобто метод ведення господарювання, що полягає в постійному порівнюванні (у грошовому вираженні) витрат та результатів діяльності. Його метою є одержання максимального прибутку за мінімальних витрат капіталу та мінімально можливого ризику. Питання про те, що виробляти, як виробляти, для кого виробляти, за ринкових умов для підприємства визначається основним орієнтиром – прибутком.

Комерційний розрахунок справляє значний вплив на організацію фінансів підприємств. Він передбачає, що фінансові відносини підприємств регламентуються державою в основному економічними методами – з допомогою важелів відповідної податкової, амортизаційної, валютної, протекціоністської політики. Збитки (в тім числі втрачена вигода), що їх зазнало підприємство внаслідок виконання вказівок державних органів та посадових осіб, які суперечать чинному законодавству, повинні бути відшкодовані відповідними органами.

Суб'єкт господарювання має справжню фінансову незалежність, тобто право самостійно вирішувати, що і як виробити, кому реалізувати продукцію, як розподілити виручку від реалізації продукції, як розпорядитися прибутком, які фінансові ресурси формувати та як їх використовувати. Повна самостійність підприємств не означає, однак, відсутності будь-яких правил їхньої поведінки. Ці правила розроблено та законодавче закріплено у відповідних нормативних актах. Ясна річ, що підприємства можуть приймати рішення самостійно тільки в рамках чинних законів. Суб'єкти фінансових відносин несуть реальну економічну відповідальність за результати діяльності та своєчасне виконання своїх зобов'язань перед постачальниками, споживачами, державою, банками. За своїми зобов'язаннями підприємство відповідає власним майном і доходами. За невиконання зобов'язань підприємством до нього застосовується система фінансових санкцій. Справді самостійне підприємство покриває свої втрати та збитки за рахунок фінансових резервів, системи страхування та за рахунок власного прибутку. Воно зобов'язане компенсувати збитки, завдані нераціональним використанням землі та інших природних ресурсів, забрудненням навколишнього середовища, порушенням безпеки виробництва. Джерелом формування фінансових ресурсів підприємств є реально зароблені доходи від реалізації продукції та від фінансових інвестицій. Економічна відповідальність підприємства настільки велика, що його можуть оголосити банкрутом у разі завеликих збитків та неспроможності виконати зобов'язання перед кредиторами.

Більш широкий спектр категорії «фінансове забезпечення» передбачається в Державній цільовій програмі сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року відмічається «Фінансове та інвестиційне забезпечення виконання завдань Програми передбачає розроблення механізму фінансування сталого розвитку сільських територій, недержавні фонди, кредитні спідки, іпотеку, формування банківських та небанківських спеціалізованих структур.

Фінансування здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, місцевих бюджетів, коштів підприємств, приватних інвестицій, коштів

міжнародних організацій та інших джерел, не заборонених законодавством, за рахунок введення спеціального режиму оподаткування...»²¹².

Ми підтримуємо думку авторів²¹³, що фінансове забезпечення є одним із напрямків фінансового впливу на процес суспільного розвитку. Фінансове забезпечення потреб фінансового відтворювального процесу за рахунок власних або залучених коштів. На думку цих авторів фінансове забезпечення відтворювального процесу здійснюється у таких формах:

- бюджетне фінансування на безповоротних засадах;
- кредитування – надання коштів на підставах повернення, платності, строковості, забезпеченості;
- самофінансування – фінансування діяльності підприємства за рахунок власних фінансових ресурсів;
- оренда(лізинг) – передача права на користування майном суб'єкту підприємницької діяльності на платній основі та на визначений угодою термін;
- інвестування – процес вкладання грошей в суб'єкти з рахунком на отримання додаткового доходу.

Таким чином, на нашу думку, фінансове забезпечення аграрного підприємства характеризує такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство може маневрувати грошовими коштами для забезпечення безперервного процесу фінансово-господарської діяльності, а також оновлення та розширення його фондів, тобто задовольняє потреби підприємства у відповідності з стратегією його розвитку.

Ми не вказуємо у визначені даної категорії джерела фінансового забезпечення, головне наповнення фінансовими ресурсами потреби підприємства, — його стабільність і здатність вести розширене відтворення. Аналіз зарубіжного досвіду доводить, що крім державного фінансування формами і методами фінансової підтримки сільськогосподарських виробників є: кредитування аграрного сектору приватними банками й кооперативними кредитними установами.

Досліджено що діяльність сільськогосподарських підприємств країни щодо залучення зовнішніх (позичкових) фінансових ресурсів, необхідних для успішного функціонування і розвитку аграрного виробництва, характеризуються:

- переважанням короткотермінових кредитів від приватних постачальників і бюджетних коштів у структурі зовнішнього фінансування аграрних підприємств;
- щорічним скороченням бюджетної підтримки сільського господарства поряд з використанням переважно «компенсаційно-витратного підходу» при плануванні бюджетної програми;
- незначною роллю кредитних та інвестиційних ресурсів у фінансовому

²¹² Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року. (проект). Економіка АПК, 2010, №7.С. 14.

²¹³ Фінанси: Навч. посіб./В.І. Оспіщев, Л.І. Лачкова, О.П. Близнюк та ін.; За ред. В.І.Оспіщева. – 2-ге вид., перероб. і доп. К.:Знання, 2008. С. 12-13.

забезпеченні сільськогосподарських підприємств.

Належне фінансове забезпечення капітальних інвестицій для будь-якого суб'єкта економічних відносин є запорукою успішного і прибуткового функціонування. Не складають виключення і господарюючі суб'єкти у сфері АПК. До того ж, у сучасних умовах успішно розвивається те підприємство, що обрало шлях інвестиційного та інноваційного розвитку. Таким чином, активізація інвестиційної діяльності в аграрному секторі є актуальною проблемою сьогодення, вирішення якої призведе до виходу сільського господарства із кризи та відродження села. Отже, інвестування АПК передбачає досягнення як економічного, так і соціального ефекту.

Проте нині сільськогосподарські підприємства опинилися в ситуації, коли погіршення фінансових результатів та господарської діяльності роблять їх пасивними учасниками інвестиційного ринку. Причиною цього є, насамперед, природа самого сільськогосподарського виробництва, специфічність якого полягає у тому, що на відміну від промисловості, виробничий цикл може тривати навіть один рік, що значно уповільнює оборот авансованого капіталу. При чому через сезонність виробництва отримання прибутку і момент інвестування його у наступний цикл виробничого процесу не співпадають, а інвестор, як правило, прагне як найшвидше повернути затрачені кошти, тому і віддає перевагу такому господарюючому суб'єкту, що має значно швидший період окупності вкладених ресурсів, вищу прибутковість та виготовляє більш конкурентоспроможну продукцію. Практично в усіх випадках в аграрному виробництві період вкладання коштів, що припадає на другий або початок третього кварталу поточного року, не співпадає із моментом одержання прибутків від реалізації готової продукції, що отримуються у четвертому кварталі. До того ж, за результатами дослідження, значне погіршення експлуатаційних характеристик машинно-тракторного парку у сфері аграрного виробництва автоматично призводить до зниження якості польових робіт, внаслідок чого в 2-5 разів зростають періоди їх виконання, збільшуються виробничі витрати підприємства на проведення ремонтних робіт та зростають втрати виробництва продукції. Тому, більшість підприємств-аграрників мають потребу у короткостроковому вливанні капіталу на придбання оборотних засобів поряд із довгостроковими капіталовкладеннями на оновлення матеріально-технічної бази та переобладнання технологічних процесів ведення господарської діяльності.

Незадовільний стан інвестиційної діяльності у сільському господарстві зумовлений також значною невідповідністю цін на сільськогосподарську та промислову продукцію. Майже шестиразовий диспаритет цін на закупівлю ресурсів для господарського процесу та вироблену аграрієм кінцеву продукцію призводить до зниження прибутковості сільськогосподарського підприємства, а, в деяких випадках, до збитковості, яка зумовлена нездатністю аграрного товаровиробника розрахуватися за власними зобов'язаннями.

Однією із головних причин низької інвестиційної привабливості аграрної галузі і, як наслідок, зменшення обсягів інвестиційної діяльності відповідно до потреби в інвестиціях, є скорочення власних фінансових ресурсів, що

спричинене недоотриманням прибутків через значний диспаритет цін на сільськогосподарську і промислову продукцію, зменшенням обсягів виробництва, а також зростанням кількості збиткових господарств. Реформування відносин власності в підприємствах аграрного сектору значно змінило ситуацію завдяки приватизаційним процесам і збільшенню кількості приватних підприємств. Проте, і нині, норма прибутковості сільськогосподарського виробництва залишається низькою, особливо у порівнянні із промисловими підприємствами (табл. 1).

Таблиця 1

**Розрахунок норми прибутку в сільськогосподарських підприємствах
Вінницької області за роками**

Показник	2014	2015	2016	2017	2018
<i>Україна</i>					
1. Середньорічна вартість основних засобів, млн. грн.	77979,00	76034,00	75511,00	78978,00	95580,00
2. Середньорічна вартість оборотних активів, млн. грн.	21397,00	17259,00	17574,80	45772,10	72710,40
3. Основні засоби + оборотні активи, млн. грн.	99376,00	93293,00	93085,80	124750,00	168290,40
4. Чистий прибуток, млн. грн.	-352,00	3464,60	2445,40	6854,10	5362,10
5. Норма прибутку (без вартості землі), %	-0,35	3,71	2,63	5,49	3,19
<i>Вінницька область</i>					
1. Середньорічна вартість основних засобів, млн. грн.	2032	3431	3360	3297	4321
2. Середньорічна вартість оборотних активів, млн. грн.	1037	2570	5164	16800	3766
3. Основні засоби + оборотні активи, млн. грн.	3069	6001	8524	20097	8087
4. Чистий прибуток, млн. грн.	55,25	354,06	392,11	301,46	460,98
5. Норма прибутку (без вартості землі), %	1,8	5,9	4,6	1,5	5,7

Норма прибутку аграрних підприємств у 2018 році значно зросла у порівнянні із 2013 роком, в якому в цілому по сільському господарству країни був отриманий збиток. Проте велика кількість господарств все ще залишається збитковою. У 2015 році частка підприємств, що отримали від'ємні фінансові результати власної господарської діяльності становила 35,3%, а у 2018 році їх кількість зменшилась і склала 28,6% від загального числа господарств. В середньому за 5 років норма прибутку становила 3,77%, що майже у чотири рази нижче, ніж у промисловості.

У Вінницькій області рівень збитковості аграрних підприємств у 2018 році був на 3,9 п.п. вищий аналогічного показника по країні в цілому і становив 32,5%, що на 4,6 п.п. вище, ніж у 2017 році. Наведені показники свідчать про доволі високе зростання збитковості сільськогосподарських підприємств

регіону, що негативно впливає на інвестиційні процеси та знижує інвестиційну привабливість аграріїв.

Дещо вищі показники рівня сукупної рентабельності аграрного виробництва у підприємствах Вінницької області. Так, рівень рентабельності регіону у 2015 році був майже у двічі вищий і становив 5,9%, так само як і у 2018 році, в якому даний показник склав 5,7%, що на 2,8 п.п. більше, ніж в цілому по сільському господарстві країни.

Незважаючи на позитивні тенденції щодо зростання норми прибутковості сільськогосподарських товаровиробників (у 2018 році до 3,19% по країні в цілому), норма прибутку промислових підприємств є значно вищою – в середньому 15,0% у 2018 році, що робить їх більш активними і привабливими учасниками інвестиційних процесів. Тому обсяг інвестицій, вкладених у промислові підприємства значно переважає кількість коштів, інвестованих у сільськогосподарське виробництво, причому різниця є вагомою – у 2018 році в основний капітал таких підприємств було вкладено майже у 5 разів більше інвестицій, ніж у сільське господарство.

Незважаючи на те, що сільське господарство є продовольчою галуззю економіки України та має високий потенціал, промисловість займає провідне місце в економіці країни, тому інвестиційна діяльність промислових підприємств є активнішою, і це пояснюється тим, що вони є більш інвестиційно-привабливими для інвестора.

Починаючи з 1990 року, в АПК України всього було інвестовано лише близько 26,6 млрд. грн., тобто обсяги інвестицій у сферу АПК ще дуже далекі від задоволення наявної потреби. Не зважаючи на те, що в сільському господарстві країни зосереджено понад 40% капіталу держави, нинішній рівень інвестиційного забезпечення задовольняє потреби галузі в інвестиційних ресурсах лише на 8-10%, при тому що аграрний сектор економіки країни має отримувати стабільні інвестиційні надходження з випередженням їх темпів не менш ніж у 1,5 рази до обсягів виробництва.

Виходячи із вище сказаного, можна зробити висновок, що аграрний сектор країни і досі залишається непривабливою сферою вливання капіталу для потенційних інвесторів, проте поряд із збільшенням обсягів інвестиційних вкладень в економіку держави в цілому щороку зростають і обсяги інвестування сільськогосподарського виробництва і сфери АПК.

Зокрема, динаміку обсягів та індекси інвестицій підприємств АПК розглянемо у таблиці 2.

Інвестиційна криза в сільському господарстві зумовила зменшення об'ємів інвестиційної діяльності аграрних товаровиробників через зниження результатів їх господарської діяльності. Проте, підвищена інвестиційна привабливість найбільш прибуткових підприємств для потенційного інвестора зумовлює більш розгорнуті та активніші процеси інвестування поряд із звичайними господарствами аграрної сфери, що зумовлене, насамперед мінімальними ризиками при реалізації інвестиційного проекту. Масштаби інвестиційної діяльності найбільш прибуткових підприємств визначаються на

основі проведення аналізу обсягів, структури інвестування у виробничу діяльність та динаміку їх зміни.

Таблиця 2

**Динаміка обсягів та індекси інвестицій підприємств АПК
Вінницької області за роками**

Показник	Вінницька область						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Капітальні інвестиції всього, млн. грн.	706,8	1142,7	2690,6	2408,2	3734,8	4808,3	5814,6
у т.ч. інвестиції в основний капітал, млн. грн.	581,6	966,9	2408,4	2046,4	3303,6	4236,2	5128,2
з них: - інвестиції в основний капітал сільського господарства, млн. грн.	87,9	112,7	183,7	377,3	1063,3	874,3	1133,1
- інвестиції в основний капітал у промисловість, млн. грн.	238,4	327,4	625,0	813,2	1082,7	1695,5	2220,7
Частка інвестицій в основний капітал у загальній сумі капітальних інвестицій, %	82,3	84,6	89,5	85,0	88,5	88,1	88,2
Частка інвестицій в основний капітал сільського господарства у загальній сумі інвестицій в основний капітал, %	15,1	11,7	7,6	18,4	32,2	20,6	22,1
Частка інвестицій в основний капітал промисловості у загальній сумі інвестицій в основний капітал, %	41,0	33,9	26,0	39,7	32,8	40,0	43,3
Інвестиції в основний капітал сільського господарства у % до попереднього року	-	128,2	163,0	205,2	281,8	82,2	129,60
Інвестиції в основний капітал промисловості у % до попереднього року	-	137,3	190,9	130,1	133,1	156,6	131,0

В умовах сьогодення недостатній обсяг фінансової підтримки в частині здійснення капітальних інвестицій саме з боку держави, об'єктивно спонукає підприємства АПК вишукувати нові джерела фінансового забезпечення. Разом із тим, слід враховувати, що відмова або неможливість застосування ризикованих, але водночас перспективних напрямків, якими зокрема є інвестування в сільське господарство, може значно знизити конкурентоспроможність продукції підприємств АПК, та відповідно створити серйозні проблеми щодо підвищення ВВП.

За умов несприятливого впливу на українську економіку комплексу факторів, зокрема трансформації зовнішньої фінансово-економічної кон'юнктури, складної геополітичної ситуації, погіршення макроекономічних індикаторів та інших, виникає необхідність побудови привабливої архітектури реалізації інвестиційної діяльності та застосування заходів щодо забезпечення

доступності кредитування підприємств АПК.

Сільськогосподарське підприємництво відчуває гостру потребу в довгостроковому кредитуванні, перш за все, для заміни застарілого обладнання та освоєння новітніх модернізованих технологій. Разом із тим підприємства АПК мають серйозні складнощі з отриманням таких кредитів у банківських установах. Це, на нашу думку, пояснюється тим, що сільськогосподарським підприємствам як позичальникам на кредитному ринку притаманні специфічні ознаки на відміну від позичальників іншого галузевого спрямування. Основними причинами, що спонукають до формування таких відмінностей є: по-перше, високий рівень забезпеченості за кредитами з огляду на відсутність ліквідної застави (обумовлено значним фізичним і моральним зношуванням основних фондів); по-друге, значна залежність від природно-кліматичних умов, що зумовлює підвищений рівень ризику аграрного бізнесу; по-третє, сезонність виробництва; по-четверте, повільний обіг капіталу.

Негативний вплив також здійснює довгострокове зниження кредитної активності банківських установ, орієнтація їх кредитної діяльності на галузі невиробничої сфери, обмеження терміну довгострокового кредиту 3-5 роками, тоді як науково обґрунтовані рекомендації щодо строків надання інвестиційних кредитів є набагато більшими (табл. 3.).

Таблиця 3

Рекомендовані терміни надання інвестиційних кредитів, років

Сфера кредитування	Для агропідприємств та фермерських господарств	Для малих фермерських господарств та населення
Придбання землі	до 25	до 30
Меліорація та будівництво доріг	до 40	-
Будівництво різних споруд, складів та інших виробничих об'єктів, призначених для галузі тваринництва	до 35	до 43
Будівництво житлових будинків, інженерних мереж, соціальних об'єктів	до 30	до 37
Придбання сільськогосподарської техніки, транспортних засобів с/г призначення, різного обладнання	до 20	до 25
Роботи в рослинництві	до 5	до 7

В результаті підприємства АПК в сучасних реаліях функціонування кредитного ринку відчувають нестачу кредитів та відсутність рівноправного доступу до них.

Розглянемо існуючу практику створення подібних банків в Україні. Тут варто згадати «Державний земельний банк», який був створений рішенням Кабінету Міністрів України 2012 року для здійснення операцій із земельними ділянками та майновими правами на земельні ділянки. На «Держзембанк» були покладені стратегічні завдання щодо кредитної підтримки підприємств АПК та впровадження розроблених і затверджених державних програм. Однак за умов

відсутності відповідних змін до законодавства впродовж його існування, банк із моменту отримання банківської ліцензії майже не проваджував банківську діяльність, передбачену статутом. До речі, варто відмітити, що 100% акцій банку належали державі (в особі Міністерства фінансів). Наприкінці червня 2014 року НБУ відніс «Держзембанк» до категорії неплатоспроможних, а вже у вересні 2014 року НБУ прийняв рішення про відкликання банківської ліцензії та ліквідацію Державного земельного банку²¹⁴.

Не зважаючи на зарубіжний досвід, в подальшому саме аграрні розписки отримуватимуть все більшого застосування в Україні. Аграрна розписка, як відомо, являє собою розписку під заставу майбутнього врожаю. В ній фіксується безумовність зобов'язання боржника перед кредитором, застава у вигляді майбутнього врожаю та зобов'язання поставки сільськогосподарську продукцію або повернути борг. Переваги аграрних розписок (АР) перед іншими інструментами фінансування узагальнені в таблиці 4.

Таблиця 4

Переваги аграрних розписок (АР) перед іншими інструментами Фінансування

Для підприємств АПК	Для фінансових установ
Швидкість і простота оформлення	Простота передачі прав за аграрною розпискою
Швидкість і простота оформлення	Позасудова процедура стягнення
Наявність стимулу (штраф), що спонукає кредитора підтвердити належне виконання розписки	Короткий строк виконавчого провадження
Накопичення позитивної історії виконання аграрних розписок та публічна доступність такої інформації полегшують отримання фінансування в майбутньому	Автоматичне продовження застави у разі прострочення

Головною перевагою аграрної розписки, за нашими міркуваннями, є надання можливості сільськогосподарському підприємству отримувати фінансування не під заставу землі, а під майбутній врожай. Це дозволяє розширювати межі свого заставного майна. При цьому, особливістю аграрних розписок є те, що при передачі прав від одного кредитора до іншого, така розписка трактується як борговий інструмент. Поглиблюючись у вирішення проблематики доступності кредитних ресурсів для підприємств АПК варто зупинитися і на практичній значущості гарантування кредитів.

Науково-практичний аналіз доводить, що можуть використовуватися та розглядатися різні схеми гарантування кредитів (табл. 5).

²¹⁴ Про ліквідацію публічного акціонерного товариства «Державний земельний банк»: Постанова Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2014 р. №418.

Таблиця 5

Типи схем гарантування кредитів підприємств АПК

Критерії порівняння	Державна	Приватна	Державно-приватна	Міжнародне донорство
Фінансування	Використання державних субсидій, як правило у формі вливання початкового капіталу	Фінансування через приватний сектор за рахунок приватних внесків	Комбінація державних і приватних грошових ресурсів	Отримання фінансових ресурсів від міжнародних донорів
Форма	Засновник державний орган, через реалізацію державної політики	Засновник, зазвичай, акціонерна компанія чи компанія з обмеженою відповідальністю	В більшості статус неприбуткової компанії з обмеженою відповідальністю, чи фонду	Формат двосторонньої чи багатосторонньої ініціативи між народних донорів і НДО
Управління	Адміністративний підрозділ державного органу чи незалежної організації	Управління здійснюється приватним сектором (банками чи торговими палатами)	Зазвичай функціонує як корпорація, має Раду директорів, де представлені різні зацікавлені сторони та штатні працівники	Зазвичай процес управління покладається на агенцію донорів спільно із НДО

Водночас, кожна з представлених схем має свої переваги та недоліки, що узагальнені в таблиці 6.

Таблиця 6

Переваги та ризики схем гарантування кредитів (СГК) підприємств АПК

Назва схеми	Переваги	Ризики
Державна	У випадку невиконання зобов'язань, гарантія виплачується з Державного бюджету, що підвищує рівень довіри до СГК з боку банківського сектору.	Потребує сильної політичної волі та наявності державних коштів; є уразливою до реалізації ризику несумлінності.
Приватна	Управляється менеджерами з досвідом, до управління безпосередньо залучений банківський сектор.	Може бути відсутній додатковий вплив; наявність учасників з приватного сектору; потребує достатнього капіталу та довіри.
Державно-приватна	Наявність більшої довіри банківського сектору; жорсткіший нагляд та стратегічне скерування; всі учасники долучені до зменшенні ризику несумлінності.	Проблеми з координацією.
Міжнародне донорство	Міжнародні схеми часто поєднують функції фонду гарантування з технічною допомогою компаніям.	Наявність дійсно зацікавлених і досвідчених учасників; можлива невідповідність як банківській системі, так і регулюванню.

Цікавим із наукового погляду є те, що державні гарантії, які надаються за кредитами або облігаційними позиками є одним із ефективних інструментів

державної фінансової підтримки та стимулювання інвестиційної активності підприємств в економічно та соціально значимих секторах економіки, зокрема АПК.

Такі державні гарантії як вид боргових зобов'язань, являють собою угоди, за якими держава зобов'язана покривати ризики у випадках негативної результативності реалізації того чи іншого проекту, як в повному обсязі, так і в певній його частині²¹⁵ (рис. 1).



Рис. 1. Структурно-логічна схема надання державних гарантій муніципальних гарантій²¹⁶.

На нашу думку, не потребує доведення, що участь держави або міжнародної фінансової організації в підтримці кредитування капітальних інвестицій підприємств АПК є переконливим гарантом для приватного інвестора. Вважаємо, що в умовах дефіциту бюджетних ресурсів, в Україні доцільно створити державно-приватний Фонд гарантування кредитів. Схема надання гарантій таким Фондом представлена на рисунку 2:



Рис. 2. Схема надання банківських кредитів за цільовими державними програмами за участю Фонду гарантування кредитів

²¹⁵ Irwin T. Government Guarantees. Allocating and Valuing Risk in Privately Financed Infrastructure Projects. – The World Bank, 2007

²¹⁶ Білоусько Я.К., Питулько В.О., Товстопят В.Л. Державна підтримка техніко-технологічного забезпечення аграрного виробництва // Економіка АПК. – 2015. – № 5. – С. 31-32

В процесі свого функціонування Фонд гарантування кредитів акумулюватиме кредитні ресурси з різних джерел. Серед останніх можна виділити такі: 1% від реалізації продукції всіх виробників галузі сільського господарства; отримані суми погашеної заборгованості за раніше наданими кредитами державного бюджету; надходження від повернення раніше виданих кредитів за участю Фонду та процентів за ними; 50% коштів від обсягу несплачених податків, що залишаються після такої несплати в розпорядженні сільськогосподарських підприємств.

Перспективним напрямком удосконалення умов надання державних гарантій, за нашими переконаннями, є як надання безкоштовних гарантій, так і впровадження платності за таку державну гарантійну підтримку (наприклад, у разі надання гарантій великим агрохолдингам). При цьому, ціна такої гарантійної підтримки повинна враховувати ступінь ризик)' для держави в погашенні зобов'язань основного боржника. Тому, виправданим, вважаємо, надання державних гарантій, але таких, які покривають не всі види ризиків, а лише окремі. До того ж, економічно розумним є розширення практики поділ)' ризиків між державою та приватним капіталом у визначених частках.

Механізм функціонування Фонду гарантування кредитів повинен базуватися на наданні щорічних квот сум гарантій, які визначаються на основі вартості активів із урахуванням оцінки доходів та витрат Фонду, тобто співвідношення суми наданих гарантій до величини вимог. Обов'язковою умовою повинно бути також надання кредитів через визначену Фондом сукупність банківських установ-партнерів. Гарантування кредитів має надаватися на конкурсних принципах із акцентуванням на чітко відібраному колі підприємств АПК із забезпеченням гарантій щодо залучення кредитів інших банків.

При наданні кредитних ресурсів за участю Фонду потрібно зважати на такі аспекти: визначення цільового характеру, покриття різниці між ринковою та пільговою ставками за кредитом, надання гарантій для залучення кредитів інших банків. У процесі видачі кредиту слід орієнтуватися на врахування ліквідної застави (рухоме та нерухоме майно, кошти на депозитних рахунках, виробниче обладнання, матеріальні запаси масового споживання, сільськогосподарська техніка вітчизняного або зарубіжного виробництва з терміном експлуатації не більше 5 років), наявності страхового захисту або договору поруки третіх осіб, при цьому, уповноваженим банком із обслуговування Фонду може бути державний сільськогосподарський банк або інший державний банк.

Вже на останньому кроці мова йде про контроль з боку Фонду за цільовим характером використання ресурсів, а також здатністю та можливістю того чи іншого підприємства обслуговувати борг.

Таким чином, можна зробити висновок, що за підсумками фінансового року конче важливим та актуальним є надання широкій спільності інформації про надані гарантії Фондом гарантування кредитів. Насамперед, це інформація про загальну кількість та обсяги наданих гарантій, в тому числі з зазначенням цільової спрямованості таких гарантій, величину виконаних гарантій та ін. Така

відкритість дозволить побудувати підґрунтя для участі громадкості в процесі контролю за використанням фінансових ресурсів Фонду. Водночас, нагальної вирішеності потребує сукупність проблем законодавчого регулювання надання державних гарантій, починаючи від трактування понятійного апарату та, закінчуючи методичним описом підходів до оцінки та управління специфічними ризиками, введенням та обґрунтуванням ціни за використання державних гарантій, тощо. Держава може як сприяти розвитку підприємств АПК, так і обмежувати їхню діяльність за допомогою різноманітних інструментів державного регулювання. Всі державні інструменти, залежно від їхньої природи, поділяються на три види: правові, адміністративні та економічні (податкові або фіскальні) та інструменти дерегуляції.

У свою чергу, адміністративні інструменти – це укази, постанови та розпорядження виконавчих органів, які дозволяють, забороняють, обмежують чи нормують окремі види господарської діяльності. Наприклад, встановлення квот, ембарго, видання ліцензій, затвердження стандартів якості продукції, екологічних норм тощо.

Найважливішу роль у державному впливі на підприємства АПК відіграють економічні інструменти, що впливають на формування фінансового забезпечення капітальних інвестицій підприємств АПК (рис. 3).

До головних із них належать: макроекономічне планування, державний бюджет, податки, гроші, кредит, ціни, оплата праці. Регулюючий вплив держави на суб'єктів господарювання забезпечується передусім через макроекономічне планування, основною формою якого в умовах ринку є індикативне планування.

Найбільш економічно доцільною вважаємо підтримку фіскального характеру, яка включає в себе списання чи реструктуризацію податкових зобов'язань, відстрочку або розстрочку за платежами до бюджету на умовах податкового кредиту, надання цільових податкових пільг підприємствам, які потребують санації, та найбільшим кредиторам з метою активізації їх участі в санаційних процесах.

Вважаємо, що саме податкові методи державної підтримки займають центральне місце в системі управління підприємствами АПК України, це: податкові канікули, прискорена амортизація, податкові знижки, податкові вирахування. Розроблення оптимального податкового механізму є важливим засобом запобігання виникнення та виходу вітчизняних підприємств АПК з кризового стану, який дозволить їм безперервно працювати.

У 2017 році підприємства АПК України були переведені на загальну систему оподаткування, відбулась індексація нормативної грошової оцінки сільськогосподарських земель, замінений спецрежим ПДВ дотаціями, введений єдиний публічний реєстр відшкодування ПДВ.

З 2016 року спеціальні режими оподаткування для підприємств АПК збережено з деякими змінами. Був введений в дію єдиний податок 4-ї групи. Єдиний податок 4-ї групи це податок, що розраховується з одиниці земельної площі у відсотках від її нормативної грошової оцінки та сплата якого замінює сплату таких податків і зборів:

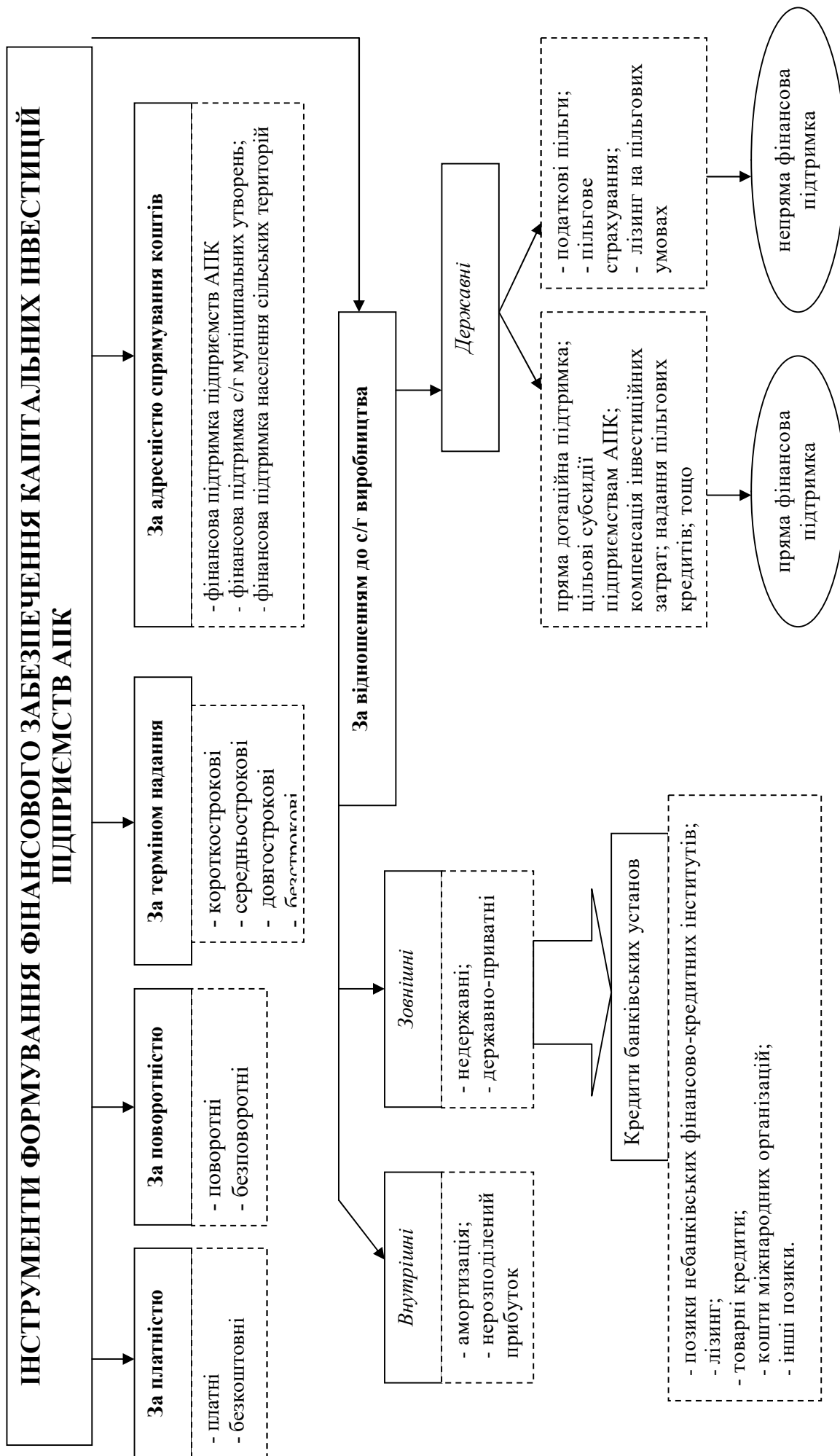


Рис. 3. Інструменти формування фінансового забезпечення капітальних інвестицій підприємств АПК

- податку на прибуток підприємств, включаючи авансовий внесок при виплаті дивідендів;
- земельного податку на землі, які використовуються для ведення сільськогосподарського виробництва;
- рентної плати за спеціальне використання води.

Всі інші податки і збори сплачуються на загальних підставах, включаючи єдиний соціальний внесок на соціальне страхування. Передумови для отримання права на сплату єдиного податку 4-ї групи:

- виробництво сільгосппродукції та / або розведення та вилов риби в озерах, ставках або водосховищах, переробка цієї продукції на власних або орендованих потужностях, в тому числі свого виробничого сировини на давальницьких умовах;
- використання власних або орендованих сільгоспугідь;
- частка сільськогосподарського виробництва за попередній рік становить не менше 75%, при цьому частка сільськогосподарського виробництва дорівнює питомій вазі доходу сільськогосподарського товаровиробника отриманого від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки в загальній сумі його доходу.

Іншими важливими інструментами державного регулювання, які, однак, вважаємо допоміжними, оскільки вони відзначаються дещо опосередкованим характером, є:

1. Організаційно-правові: створення нормативно-правових основ санації; формування вимог до інформаційного забезпечення; удосконалення нормативного антикризового забезпечення.

2. Фінансово-економічні: дотації і субсидії; кредити; гарантії; викуп державою акцій підприємства; тимчасова монополізація тощо.

Крім того, особливу роль в удосконаленні державної політики підприємств АПК має дерегуляція. Завдяки дерегуляції створюються умови для економії суб'єктами господарювання значних сум, у свою чергу це сприятиме забезпеченню загального спрощення умов ведення агробізнесу в Україні та покращенню ділового клімату. Зменшується вплив державних органів на суб'єкти господарювання, що є передумовою для мінімізації корупційних ризиків й розвитку сільського господарства України, нарощенню виробничих потужностей та збільшення експорту.

Слід відмітити, що у багатьох розвинених країнах світу держава відноситься до аграріїв як до галузі особливого стратегічного призначення, що вимагає спеціальних економічних заходів з її захисту від руйнівних стихійних ринкових процесів. Для цього ведеться розробка відповідної державної структурної, інвестиційної, кредитно-фінансової, цінової, податкової та страхової політики в рамках комплексних аграрних програм. Для забезпечення максимальної ефективності використання капітальних інвестицій в розвиток аграрної галузі слід розвивати її в єдності із загальнодержавною інвестиційною стратегією на основі максимального врахування зарубіжного досвіду.

Так, в Італії сільське господарство визначено Урядом як пріоритетна галузь народного господарства. Основними засобами стимулювання є субсидії,

податкові та кредитні пільги. Підприємства, створені для діяльності в сфері сільського господарства на півдні країни, на 10 років звільняються від сплати податку на прибуток та місцевих податків. Інвестори, які придбавають землю у даному регіоні для будівництва виробничих сільськогосподарських об'єктів, звільняються від реєстраційного, іпотечного та земельного податків²¹⁷.

Уряд Німеччини, з метою залучення іноземних інвестицій у сільське господарство зосередив свою увагу на створенні сучасної виробничої та соціальної інфраструктури східної частини країни, що після 1989 року найбільше потребувала інвестиційних вливань. Так, держава надавала додаткові можливості щодо списання або збільшення амортизаційних відрахувань на основні засоби виробництва, за умови інвестування цих коштів на придбання або виробництво нових основних засобів. Крім того, під інвестування у сільське господарство державою надавалися гарантії для банківського кредитування за зниженою процентною ставкою. Загалом, різного роду доплати та виплати здійснювалися на більше, ніж 35% загального обсягу інвестицій. Іноземні інвестори були прирівняні в правах до вітчизняних. У Німеччині діє програма стимулювання інвестицій, що дає змогу знизити процентну ставку на 4 % для довгострокових кредитів. Відсоток за кредит в іпотечних банках становить 6-8,5 %²¹⁸.

Заслуговує на увагу також система фінансової підтримки інвестицій в Польщі. Для її одержання інвестиції повинні відповідати одній з перелічених нижче вимог: обсяг нових інвестицій повинен перевищувати 10 млн. євро; обсяг інвестицій у розвиток і модернізацію існуючого бізнесу повинен перевищувати 500 тис. євро, повинно бути створено 100 або більше робочих місць (50 робочих місць для інвестицій в пріоритетні регіони) протягом хоча б п'яти років; інвестиції повинні забезпечувати впровадження нових технологій, що дозволяють виготовляти сучасні і конкурентоспроможні товари чи послуги²¹⁹.

Іноземним інвесторам надано право створювати компанії та купувати акції приватного сектору, вивозити за кордон отриманий прибуток, а також кошти одержані в результаті націоналізації або експропріації активів, легалізувати банківську діяльність шляхом створення спільних підприємств тощо. Створене Державне агентство закордонних інвестицій надає інвесторам інформацію про потенційних вітчизняних та іноземних партнерів, гарантує обслуговування іноземних інвесторів тощо.

Вважаємо, особливо важливим досвідом, що може використовувати Україна з метою ефективного використання фінансових ресурсів в розвиток АПК є створення Польщею вільних економічних зон, із пільговими умовами залучення інвестицій. В Польщі створено 14 вільних економічних зон, із

²¹⁷ Гаврилюк О.В. Сіденко С.В., Арагау Б.С. Зарубіжний досвід залучення іноземних інвестицій. К.1995. 122 с.

²¹⁸ Грущинський Я.М. Іноземний досвід створення правових передумов залучення інвестицій у сільське господарство. Часопис Київського університету права. 2010. № 3. С. 227-230.

²¹⁹ Яценко О.В. Зарубіжний досвід державного регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2009. Випуск 2. С. 65-73.

пільговими умовами залучення інвестицій, в межах яких реалізується понад 650 інвестиційних проектів, вартістю 4,8 млрд. дол., створено понад 63 тис. робочих місць і надано податкових пільг в обсязі 483 млн. дол.²²⁰.

Сільське господарство Словаччини після 1989 р. зазнало істотних соціально-економічних перетворень, які були спрямовані на відродження приватної власності та перехід до ринкових методів господарювання. Саме тому набутий досвід реформування аграрного виробництва у цій країні може бути цікавим для вітчизняної практики. Так, фінансування сільськогосподарського виробництва Словаччини здійснюється із кількох джерел: власних коштів (прибуток і амортизація), державного бюджету й позабюджетних фондів, кредитів комерційних банків. Близько 60% агропідприємств є рентабельними, але лише 20% господарств фінансово забезпечені для нормального функціонування²²¹.

У США бюджетні кошти на сільське господарство виділяються у вигляді прямих грошових виплат, пільгових кредитів, безвідсоткових позик, безповоротних платежів. Фермерам надаються податкові пільги на інвестиції, надаються відстрочки платежів за кредитами. Субсидії сільському господарству в країні становить біля 20% у вартості сільськогосподарської продукції. Одним із найбільших операторів ринку фінансових послуг в США є Фермерська кредитна спілка, яка складається з комерційних банків, індивідуальних кредиторів і страхових компаній. Останніми роками при вирішенні проблем, пов'язаних із кредитуванням сільських товаровиробників, істотно підвищилася роль державного регулювання, спрямована на зниження тиску комерційних банків на економіку сільського господарства. З цією метою для стабілізації фінансового положення господарств були прийняті спеціальні програми для сільськогосподарського кредитування, які передбачали створення державної системи кредитування фермерів, у тому числі і із залученням кооперативних банків і фермерських кооперативів, власного капіталу фірм і компаній агробізнесу на пільгових умовах²²².

Істотний інтерес представляє досвід Китаю як країни з перехідною економікою, що забезпечила останніми роками динамічний розвиток сільського господарства. Китай зміг досягти позитивної динаміки інвестування економічного розвитку в цілому завдяки політико-правовим соціальним і культурним чинникам фінансового потенціалу. Зокрема КНР вдалося забезпечити політичну стабільність, мінімізувати корупцію, врегулювати на законодавчому рівні фактично всі проблемні питання щодо залучення і здійснення інвестицій, сформувати належний рівень економічної культури у громадян. Це створило необхідні передумови та дало поштовх активнішій інтеграції Китаю у міжнародний інвестиційний ринок і дозволило брати участь

²²⁰ Іваночко С.С. Проблеми інвестування в Україні. Економіка АПК. 2010. № 3. С. 54-57.

²²¹ Стариченко М.А. Зарубіжний досвід організації інвестування сільського господарства. Економіка та управління АПК: Збірник наук, праць. Білоцерківський НАУ. Біла Церква, 2012. Вип. 9 (97.) С.32.

²²² Резнік Н.П. Міжнародна практика інвестування аграрного сектору. Формування ринкових відносин в Україні. 2008. № 12(91). С.65-67.

у перерозподілі світових інвестиційних потоків²²³.

На особливу увагу заслуговує досвід Бразилії. За останні півстоліття Бразилія зробила переворот в АПК, що дозволило їй не тільки збільшити продуктивність сільського господарства, а й цілком наблизитися до вирішення проблеми голоду, а також стати найбільшим світовим виробником і експортером цілого ряду видів сировини і продовольства. Чималу роль у розвитку сільського господарства цієї країни зіграло ефективне використання іноземних інвестицій. Цей прогрес сприяв більш ніж дворазового зростання валового збору зернових і сої і майже триразовому зростанню виробництва м'яса в Бразилії. Також, позитивні зміни пов'язані з успішною діяльністю створеної державою в 1973 р Бразильської корпорації досліджень в галузі землеробства і тваринництва²²⁴.

Оскільки, виходячи із точки зору історичних умов у тих, країнах, досвід яких розглядається, форми, методи та інструменти фінансування капітальних інвестицій розвитку АПК України повинні швидкоплинно змінюватись від кон'юнктури ринку та бути постійно залежними від зміни макроекономічної ситуації у країні.

На даний час державна фінансова політика підприємств АПК України спрямована на подолання наслідків фінансово-економічної кризи, стабілізацію соціально-економічної ситуації в країні. Необхідність формування на сучасному етапі ефективного механізму надання державної підтримки сільськогосподарським товаровиробникам з метою формування конкурентоспроможного ринку вітчизняної сільськогосподарської продукції.

Необхідність підтримки структурних пропорцій, міжгалузевих і внутрішньогалузевих зв'язків вимагає дієвої державної фінансової політики.

Результати узагальнення ключових інструментів державного регулювання фінансового забезпечення капітальних інвестицій підприємств АПК у різних країнах світу представлені на рис. 4.

Її реалізація в АПК повинна забезпечити зростання виробництва продукції та підвищення її конкурентоспроможності, забезпечити продовольчу безпеку країни, сприяти подоланню роз'єднаності підприємств і товаровиробників в питаннях виробництва та збуту продукції, об'єднувати їх економічні інтереси, формувати продуктові спеціалізовані технологічні ланцюги «виробництво - переробка - готова продукція - торгівля збуту (збут)», включаючи і фінансові структури, матеріально технічне забезпечення та сервіс.

²²³ Стариченко М.А. Зарубіжний досвід організації інвестування сільського господарства Економіка та управління АПК: Збірник наук, праць. Білоцерківський НАУ. Біла Церква, 2012. Вип. 9 (97).

²²⁴ Brazilian Agricultural Research Corporation EMBRAPA [Electronic resource], Access mode: <https://www.researchgate.net/institution>.

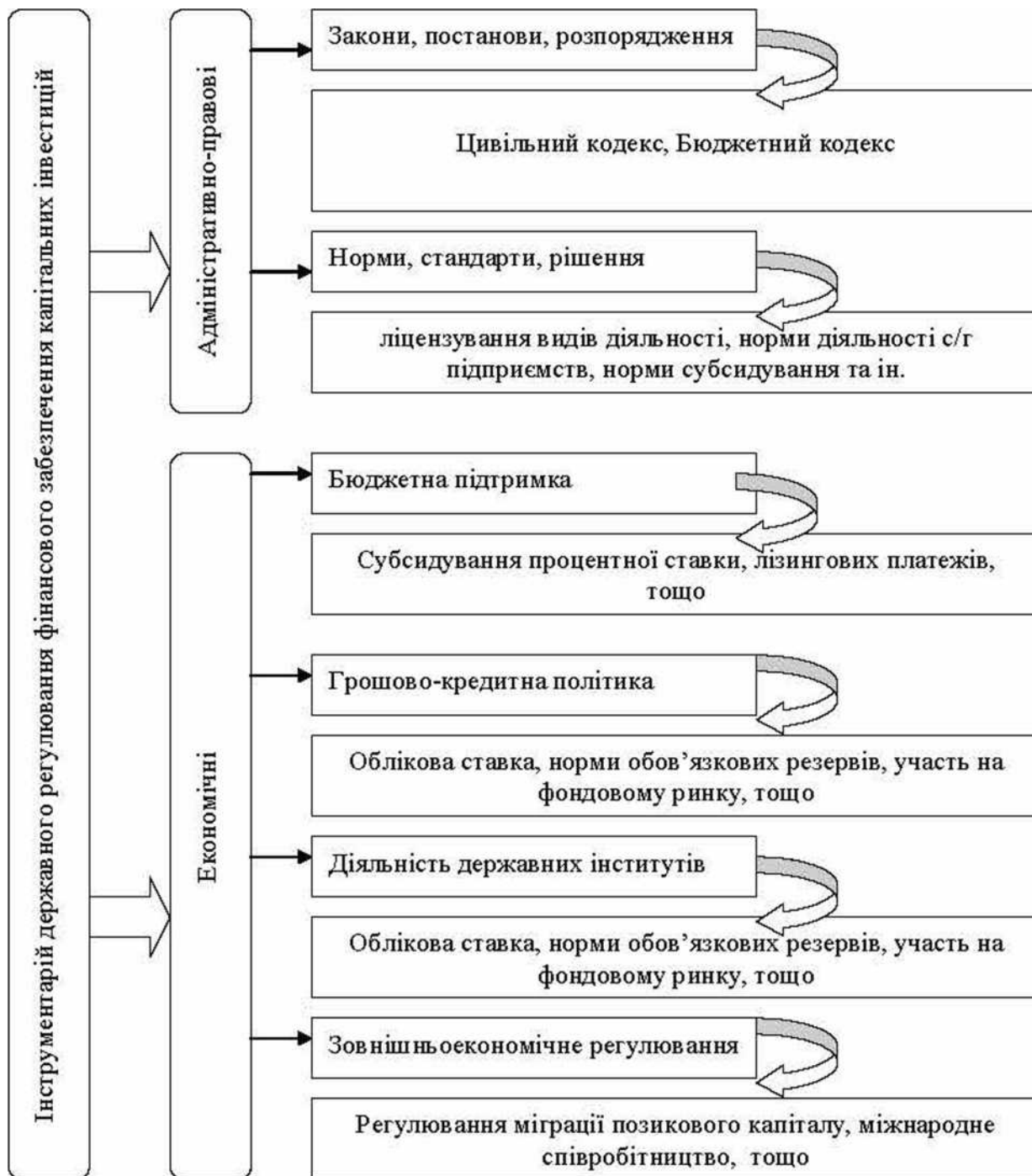


Рис. 4. Ключові інструменти державного регулювання фінансового забезпечення капітальних інвестицій підприємств АПК у різних країнах світу

Фінансування АПК здійснюється за допомогою виділення безоплатних інвестицій, фінансових субсидій та дотацій. Основними напрямками централізованого фінансування АПК є: державні цільові програми розвитку АПК; насінництво; племінне тваринництво; заходи щодо відтворення та підвищення родючості ґрунтів, ведення земельного кадастру, захисту сільськогосподарських рослин, підтримка селянських (фермерських) господарств; створення запасів матеріально-технічних ресурсів, необхідних для виробництва сільськогосподарської продукції; підтримка аграрного ринку

тощо. Джерела фінансування АПК – державний бюджет; місцеві бюджети; цільові бюджетні фонди; позабюджетні фонди, місцеві фонди стабілізації.

Важливими інструментами державного регулювання АПК є пільгове кредитування та надання товарних кредитів. Участь держави в кредитуванні сільськогосподарських товаровиробників здійснюється шляхом виділення кредитів державою, встановлення пільгових процентних ставок за користування кредитами, надання державних гарантій в погашенні пільгових процентних ставок за користування кредитами, надання державних гарантій в погашенні кредитів банків, компенсації втрат банків у зв'язку з наданням пільгових кредитів сільськогосподарським товаровиробникам. Важливою проблемою в кредитуванні АПК залишається довгострокове кредитування. Воно пов'язане зі специфікою сільськогосподарського виробництва де виробничий цикл триває іноді до року і більше. Процентні ставки за довгостроковими кредитами не можуть бути на рівні ставок, що встановлюються по короткостроковими кредитами. Важливо відзначити, що система кредитування АПК повинна бути тісно пов'язана з системою кредитування національної економіки і відповідати їй.

Узагальнюючи викладене, зазначимо, що заходи державного регулювання фінансового забезпечення капітальних інвестицій підприємств АПК повинні забезпечити активізацію інвестиційної діяльності, для чого необхідно:

- підвищити роль власних джерел формування інвестиційних ресурсів фінансування АПК, які в загальному обсязі інвестицій повинні складати не менше 65-70%;

- посилити роль амортизаційних відрахувань у формуванні інвестиційних ресурсів шляхом використання прискореної амортизації, вільної амортизації, введення режиму спеціального зберігання і витрачання амортизаційних коштів;

- зосередити централізовані інвестиційні ресурси на пріоритетних напрямках АПК;

- розвивати вторинний ринок цінних паперів і спеціалізовані фінансові надходження;

- створити іпотечну систему і механізм її регулювання; розширити систему лізингових операцій і тощо.

Розширення інструментарію державного регулювання фінансового забезпечення капітальних інвестицій підприємств АПК слід здійснювати в таких напрямках:

- підтримка доходів виробників (компенсаційні платежі, платежі за збиток, пов'язаний зі стихійними лихами, реорганізацією виробництва тощо);
- цінове регулювання (встановлення внутрішніх цін на сільськогосподарську продукцію, податків на експорт та ін.);
- компенсація витрат, пов'язаних з придбанням засобів виробництва (субсидії, пільгове оподаткування та кредитування, субсидування виплат за відсотками за кредит тощо);
- сприяння розвитку ринку (розробка та реалізація ринкових програм, субсидії з перевезень, зберігання продукції);
- сприяння розвитку виробничої інфраструктури (субсидії на

будівництво господарських приміщень, рекультивацію земель, іригаційні проекти, розвиток фермерських господарств тощо);

- розробка державних і регіональних програм розвитку агропромислового виробництва (широко використовується в США, Канаді, країнах ЄЕС);

- економічна політика держави в області податків, зовнішньоторговельної діяльності та курсу національної валюти, яка в цілому впливає на ефективність функціонування АПК.

РОЗДІЛ 7. ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ НА ДОХОДИ БЮДЖЕТІВ РІЗНИХ РІВНІВ

За роки становлення ринкової економіки в Україні податкова політика щодо сільського господарства та механізми її реалізації набули особливого значення. Специфіка галузі, яка має об'єктивний характер, вимагає відповідного відображення у податковому законодавстві особливостей оподаткування сільськогосподарських виробників та їх впливу на наповнення бюджетів усіх рівнів. Недостатнє її врахування при формуванні податкових механізмів призводить до спотворення їх впливу на економічні процеси, незабезпечення належного використання функцій податків, що негативно впливає на доходи бюджетів всіх рівнів. Найбільш прийнятною для розв'язання першочергових завдань, що стоять перед галуззю, є така система оподаткування, яка відповідає стану її економіки та об'єктивно відображає її специфіку. Нині податки для аграріїв використовуються у якості особливого інструмента наповнення бюджетів всіх рівнів, як, специфічного засобу формування фінансових ресурсів в умовах відсутності більш дієвих важелів підтримки (наприклад, прямого бюджетного фінансування). Водночас, практично не забезпечується функціонування регулюючої та фіскальної їх функцій. Крім того, в сфері оподаткування аграріїв в останні роки приймаються більше політичні, ніж науково-обґрунтовані рішення. Такий підхід не додає стабільності в оподаткуванні галузі, постійно тримаючи в напрузі виробників та інвесторів.

На даному етапі назріла необхідність більш поглибленого дослідження формування дієвого інструментарію і механізмів оподаткування сільськогосподарських підприємств, які б відповідали сучасним умовам господарювання, дозволяли повною мірою виконувати регулюючі функції, належним чином формувати бюджети різних рівнів. З набранням чинності Податкового кодексу України з 01.01.2011 р. мають місце зміни адміністрування податків, зокрема зміна методологічних підходів щодо визначення бази оподаткування без прогнозування впливу цього процесу на стан ділової активності у бізнесовому середовищі призводить до зменшення податкових надходжень. Саме ці чинники призводять до уповільнення перетворення податкової системи України в ефективний інструмент економічної політики та загострення кризових явищ у соціально-економічній системі.

1. Концептуальні засади впливу оподаткування підприємств аграрного сектору економіки на доходи бюджетів різних рівнів

Дослідження теоретичних засад впливу оподаткування підприємств аграрного сектору економіки на доходи бюджетів різних рівнів має двояку визначеність природи його існування. З однієї сторони вона обумовлює об'єктивний характер самих податків, який полягає у необхідності децентралізації фінансових ресурсів на державному рівні для задоволення суспільних потреб, з іншої – вона передбачає і у підсумку полягає у створенні

сприятливого фінансово-податкового середовища, яке посилює стимулюючий ефект на підприємницьку активність господарюючих суб'єктів.

Загальновідомо, що відповідно до чинного Податкового кодексу України сільськогосподарські товаровиробники оподатковуються спеціальним режимом оподаткування до якого входить єдиний податок (четверта) група та податок на додану вартість. Виходячи із внутрішньої логіки окремих понять уточнено зміст дефініції “режим оподаткування”. Поняття “режим” (від лат. *regimen* – управління) характеризує сукупність правил, заходів та норм для досягнення певної цілі. Відповідно “режим оподаткування розуміється як сукупність правил, норм і заходів визначених щодо оподаткування фізичних та юридичних осіб з метою державної централізації та послідуного перерозподілу отриманих коштів на задоволення суспільних потреб. Фактично податковий режим” визначає загальний порядок обчислення і сплати податків, який застосовується до всього загалу платників. У свою чергу, термін “режим оподаткування і його вплив на наповнення бюджетів всіх рівнів означає встановлення особливого порядку нарахування та сплати обов'язкових платежів державі відносно окремих категорій платників. При дослідженні передумов становлення єдиного податку оподаткування для сільськогосподарських товаровиробників виокремлено основні чинники, які зумовили їх появу та визначили головні умови до їх формування. Кожний чинник уособлює складну систему взаємозв'язків (тривалу у часі), яка на певному етапі функціонування, під впливом зовнішніх і внутрішніх обставин, виявилась неспроможною працювати ефективно. І оскільки така неспроможність справляє негативний вплив на загальний економічний розвиток, держава розробляє відповідний інструментарій подолання, в якому спеціальним режимом оподаткування відводиться ключова роль.

У процесі дослідження виявлено різні форми прояву впливу оподаткування підприємств аграрного сектору економіки на доходи бюджетів різних рівнів. До них можна віднести запровадження єдиного податку.

Застосування єдиного податку і його вплив на оподаткування підприємств аграрного сектору економіки та на доходи бюджетів різних рівнів уособлює спеціальну фінансово-податкову конструкцію, яка визначає і характеризує найбільш прийнятний фіскальний механізм щодо розрахунків з державою кола окремих господарюючих структур.

За змістом єдиний податок для аграріїв має ряд суттєвих відмінностей від загальної системи. Зокрема, щодо терміну дії: обмежений термін дії, у той час як загальна система оподаткування у ринкових умовах перестає діяти одночасно з припиненням існування держави. Щодо переліку платників, сфер і видів економічної діяльності: оподаткування аграріїв характеризуються чітко визначеним переліком платників, щодо яких застосовуються спеціальні умови. Поміж тим як загальна система оподаткування застосовується до усього загалу платників, у тому числі і тих, які обрали один із варіантів спеціального оподаткування (тих податків, які не увійшли до складу спеціальних режимів). Щодо податкового механізму: при спеціальних режимах оподаткування функціонує особливим чином сконструйований порядок обрахунку та

стягнення податкових платежів. Його сутність полягає в методичній адаптованості процесу оподаткування до специфіки діяльності окремої групи платників. У той час як загальна система діє виходячи із принципу податкової всеохопленості ” діяльності господарюючих суб’єктів, для якого є характерним взаємозв’язок на рівні “ об’єкт – податок ”. При дослідженні впливу оподаткування підприємств аграрного сектору економіки на доходи бюджетів різних рівнів слід враховувати специфічні ознаки, які вирізняють головні його моменти на тлі інших видів економічної діяльності. Історично склалося, що у сільському господарстві основним засобом виробництва є земля. Це накладає певні фундаментальні умови щодо підходів у визначенні об’єкту оподаткування галузі, про що переконливо свідчить застосування єдиного податку (четверта) група. Більш ефективно здійснювати і контролювати хід впливу оподаткування підприємств аграрного сектору економіки на доходи бюджетів різних рівнів повинні здійснювати територіальні громади, яким потрібно надати право встановлювати грошову оцінку земель при оподаткуванні єдиним податком.

З набранням чинності змін до Податкового кодексу України змінилася філософія оподаткування в цілому, зокрема і суб’єктів аграрного виробництва. За умов поглиблення фінансової кризи найбільш важливим є нарощування сільськогосподарської продукції, створення умов на аграрному ринку, забезпечення продовольчої безпеки країни. З огляду на це, гостро стоїть проблема щодо створення ефективного податкового середовища, яке б визначалося не лише розмірами податкового навантаження, а й відповідністю структури обов’язкових платежів та податкового інструментарію рівню розвитку галузі та стану її економіки. На даному етапі виникла проблема щодо розроблення дієвої системи та механізмів оподаткування суб’єктів аграрного виробництва, які б відповідали економічним та соціальним умовам сучасного сільськогосподарського виробництва.

Щодо методологічних підходів щодо впливу оподаткування підприємств аграрного сектору економіки на доходи бюджетів різних рівнів доцільно запровадити диференційований підхід щодо оподаткування окремих видів виробників сільськогосподарської продукції: функціонування спеціальних режимів оподаткування для “класичних ” суб’єктів аграрного виробництва, які відповідають встановленим критеріям і вважаються такими, що потребують запровадження специфічних механізмів оподаткування; – загальні умови оподаткування для тих суб’єктів аграрного виробництва-виробників аграрної продукції, в яких частка сільськогосподарської діяльності менша від встановленого рівня – у такому випадку такі аграрії оподатковуватимуться на стандартних умовах (як інші суб’єкти національної економіки, а на особливих умовах оподатковуватимуться лише доходи від сільськогосподарської продукції та ресурси, задіяні при її виробництві. Сучасна система оподаткування аграрного виробництва полягає в поєднанні теоретичних засад створенні податкової системи, різних форм податків, методів їх справляння, практичного інструментарію адміністрування та контролю за сплатою. Оподаткування суб’єктів аграрного виробництва здійснюється за особливою методологією, тобто теоретичне, науково-практичне і правове обґрунтування

сутності та характеристик податків та одночасного дослідження його як економічної категорії і конкретної форми взаємовідносин між суб'єктом та об'єктом оподаткування. Виокремлено п'ять груп обов'язкових платежів суб'єктів аграрного виробництва державі є основними і відображають повною мірою всю їх систему.

Подальший розвиток податкової політики щодо аграріїв повинен базуватись на загальнодержавній концепції оподаткування. Система оподаткування аграріїв має виступати особливою складовою загальнодержавної податкової системи і відображати специфіку фінансових відносин в галузі. Принциповою умовою побудови податкової системи стосовно аграрного сектора АПК є максимальне врахування специфіки сільськогосподарського виробництва. Проблема формування підсистеми прямого оподаткування сільськогосподарського виробництва полягає у визначенні її складу на нинішньому етапі розвитку галузі. Оскільки можливі два шляхи її вирішення: або залишення комплексного податку, що “вбиратиме” в себе податок за сільськогосподарські угіддя та податок на прибуток (такий податок, як правило, називається сільськогосподарським), або ж передбачення для товаровиробників галузі окремого функціонування податку на прибуток, земельного податку, інших прямих податків та розробка механізмів їх взаємодії.

Формами непрямого оподаткування є акцизи, які у сільському господарстві представлені універсальною їх формою – податком на додану вартість. Оскільки інших форм непрямого оподаткування суб'єктів аграрного виробництва сплачують з 01.01.2017 р. це питання можна віднести до достатньо часто розглядуваних, оскільки характеризуючи теоретичні засади функціонування ПДВ у сільському господарстві. Слід зазначити, що цей різновид оподаткування викликає чи не найбільше нарікань як з боку окремих дослідників, так і практиків. Даний податок має специфічний механізм справляння, відповідно до якого при визначенні об'єктом оподаткування оборотів з продажу, реально підлягає оподаткуванню додана вартість та відсутній так званий кумулятивний ефект. Відміна спеціального режиму оподаткування аграріїв податком на додану вартість створює для суб'єктів аграрного виробництва додаткові фінансові труднощі, адже формально аграрії залишилися без державної фінансової підтримки.

2. Нормативно – правове забезпечення впливу оподаткування підприємств аграрного сектору економіки на доходи бюджетів різних рівнів

Правове забезпечення впливу оподаткування підприємств аграрного сектору економіки на доходи бюджетів різних рівнів полягає в створенні бюджетних ресурсів для фінансування різного роду підтримки аграріїв в межах конструктивних організаційно-функціональних характеристик систем управління за допомогою упорядкованого впливу всього арсеналу нормативно – правових засобів. Слід зауважити, що до 2011 р. податкові органи при аграріїв опирались на нормативно - правові акти, які діяли на той період. Але з 01.01. 2011 р. набрав чинність Податковий кодекс України, і саме це зумовило те, що органи фіскальні органи в своїй діяльності керуються цим нормативно –

правовим документом. Всі нормативно-правові акти, що регулюють діяльність фіскальних органів умовно можна поділити на дві частини: зовнішню і внутрішню. До першої групи (загальне законодавство) належать: Конституція України, Закон України “ Про державну службу ”, Закон України Податковий кодекс України та інші закони, Укази Президента України, постанови Верховної Ради України, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України, міжнародні угоди України, а також спільні накази та накази міністерств і відомств, що мають міжвідомчий характер. У своїй діяльності ДПС України керується нормативно-правовими актами загальної юрисдикції.

Податковий кодекс України та інші нормативно-правові акти є рамковими та відіграють роль законодавчих джерел для нормативного регулювання процесу оподаткування сільськогосподарських товаровиробників та використання бюджетних коштів. Крім них, в Україні діє велика кількість змін щодо оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, які набрали чинність з 01.01.2015 р. Так, змінами до Податкового кодексу України в 2015 р. аграріїв переведено з оподаткування фіксованим сільськогосподарським податком на єдиний податок (четверта) група. Хоча методологія фіксованого сільськогосподарського податку і єдиного податку (четверта) група для аграріїв не змінилася в той же час при оподаткуванні єдиним податком збільшилася в 3,89 рази нормативно грошова оцінка земель як база оподаткування та збільшенні ставки єдиного податку. ДПС України, виконуючи державну функцію щодо наповнення дохідної частини бюджетів усіх рівнів, керуються у своїй діяльності великою кількістю нормативно-правових актів з оподаткування, які визначають їх права та обов’язки, регламентують певні дії з оподаткування аграріїв. Умовно ці нормативно-правові акти можна розділити на дві категорії: нормативно-правові акти про оподаткування аграріїв загального характеру та нормативно-правові акти спеціального призначення. ДПС України не тільки застосовує норми права, але у межах компетенції видає відомчі та міжвідомчі нормативні акти на основі та на виконання Указів Президента України, постанов Верховної Ради України, законів, постанов та розпоряджень Кабінету Міністрів України. Нормотворчість є правовою формою управлінської діяльності ДПС України. Її основне призначення полягає у створенні правової основи управління, тобто правових норм, які встановлюють, змінюють або відміняють певні правові відносини, що визначають зміст управлінської діяльності. Це внутрішня частина правової бази. До внутрішньої частини правової бази належать положення, посадові інструкції, постанови, накази та інші нормативні акти, що розробляються у межах компетенції ДПС України або за його дорученням і визначають конкретні методи та прийоми управління.

Отже, вплив оподаткування аграріїв на наповнення бюджетів здійснюється відповідно до наступних законодавчих актів, а саме: Конституція України; Податковий кодекс (1 січня 2011 р.); Митним кодекс України та іншими законами з питань митної справи у частині регулювання правовідносин, що виникають у зв’язку з оподаткуванням ввізним або вивізним митом операцій з переміщення товарів через митний кордон України (закон з питань митної

справи); чинними міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України і якими регулюються питання оподаткування; нормативно - правовими актами, прийнятих на підставі та на виконання Податкового кодексу та законів з питань митної справи; рішеннями Верховної, органів місцевого самоврядування з питань місцевих податків та зборів, прийнятих за правилами, встановленими

Податковим кодексом України.

З метою забезпечення повноти оподаткування аграріїв, унеможливлення застосування схем мінімізації податкових зобов'язань та упередження мінімізації податків, ухилення від оподаткування встановлюються та фіксуються основні товарні та грошові потоки, контрагенти, здійснюється аналіз експортно-імпортних операцій, цінової політики на товари та послуги. З цією метою застосовують роз'яснення ДПС України від 08.09.2019 р. [N 860/7/11-1117](#) щодо порядку визначення та застосування звичайних цін у податковому законодавстві, зокрема у разі реалізації товарів за цінами, нижчими за ціни придбання.

Метою вказаних заходів є встановлення транзитних підприємств та підприємств з ознаками фіктивності, за допомогою яких виводяться грошові кошти з легального обігу, а також виявлення інших схем мінімізації та ухилення від оподаткування суб'єктів господарювання аграрного сектору економіки.

3. Адміністрування єдиного податку (четверта) група

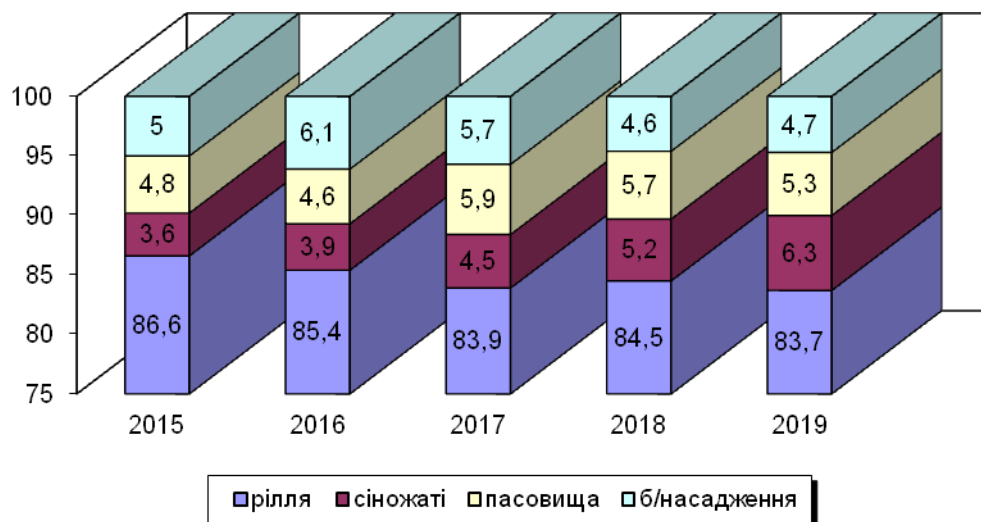
Пряме оподаткування в сільському господарстві нині представлено єдиним податком (четверта) група, який замінив сукупність прямих податків та податкових платежів. Функціонування системи оподаткування у сільському господарстві за досліджуваний період спрямовувалось на максимальне використання стимулюючої функції податків, що знайшло відповідне відображення при визначенні інструментарію оподаткування та формуванні податкового механізму. Одночасно не забезпечувалась дія регулюючої функції і податки перестали виступати інструментом вирівнювання умов господарювання. З метою зменшення податкового тягаря на сільськогосподарські товаровиробники продовжено прийнятим Податковим кодексом України оподаткування аграріїв єдиним податком (четверта) група. Аграрна галузь для національної економіки є провідною, оскільки продукція вироблена сільськогосподарськими підприємствами забезпечує сировиною за різними даними від 20 до 30 переробних підприємств. Саме підприємства аграрної галузі забезпечують всю країну не тільки продовольством, але і значною кількістю сировини, без якої неможливий розвиток легкої та харчової промисловості і найголовніше забезпечує продовольчу безпеку країни.

Запровадження єдиного податку (четверта) група було акцією яка сприяла зменшенню податкового тиску на аграріїв, що суттєво спрощує механізм нарахування податків, ведення бухгалтерського та податкового обліку. Відповідно до Податкового кодексу України єдиний податок (четверта) група на 01.01.2019 р. ввібрав в себе ряд податків і зборів, що суттєво вплинуло на зменшення податкового тягаря на аграрії. Платниками цього податку є суб'єкти

аграрного виробництва частка реалізації сільськогосподарської продукції яких за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %. Сільськогосподарською продукцією є продукція рослинництва та тваринництва та їх переробки на власних потужностях. Доповненнями до Податкового кодексу України, яке набрало чинності з 01.01.2019 р. переробка сільськогосподарської продукції на орендованих потужностях є продукцією сільського господарства, яка приймається до уваги при визначенні середнього розміру виробництва сільськогосподарської продукції.

Частка реалізації сільськогосподарської продукції в розмірі 75 % до загального обсягу реалізованої продукції з метою переходу суб'єктів господарювання на єдиний податок (четверта) група, які можуть застосувати цю форму оподаткування з наступного звітного (податкового) періоду стосується наступних аграрних виробників: сільськогосподарські товаровиробники, утворені шляхом приєднання; сільськогосподарські товаровиробники, утворені шляхом перетворення платника податку, можуть бути платниками єдиного податку (четверта) група в рік перетворення, якщо частка аграрного виробництва, отримана за попередній податковий (звітний) рік, дорівнює або перевищує 75 %; сільськогосподарські товаровиробники, утворені шляхом поділу або виокремлення; знову створені сільськогосподарські товаровиробники.

Базою оподаткування єдиного податку (четверта) група є землі сільськогосподарського призначення. Для обчислення податку слід розглянути закріплення за сільськогосподарськими підприємствами сільськогосподарських угідь, зокрема ріллі, пасовищ, сіножатей та багаторічних насаджень станом на початок звітного періоду. Про структуру угідь по сільськогосподарських підприємствах, що є базою для нарахування єдиного податку (четверта) група служать дані (рис. 1).



Джерело: дані річних звітів сільськогосподарських підприємств Уманського району Черкаської області району

Рис.1. Структура сільськогосподарських угідь суб'єктів господарювання аграрної галузі Уманського району Черкаської області району

Базою оподаткування податком для сільськогосподарських товаровиробників сільськогосподарські угіддя оцінені за нормативно грошовою оцінкою одного гектара сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень), проведеною за станом на 01.07.1995 р., для земель водного фонду (внутрішніх водойм, озер, ставків, водосховищ) – нормативна грошова оцінка одного гектара ріллі проведена за станом на 01.07.1995 р. В той же час, змінами до Податкового кодексу України грошову оцінку, обчислену за даною методикою щорічно індексують. Відповідно до Податкового кодексу України при адмініструванні єдиного податку (четверта) група грошова оцінка індексується, починаючи з 2015 р.

Закріплення земельних площ за сільськогосподарськими товаровиробниками є базою для обчислення податку та перерахування його в бюджет. Про кількість платників свідчать дані (рис. 2). Кількість платників єдиного податку (четверта) група станом на 01.01. 2020 р. склала 42, а станом на 01.01. 2015 р.- 44 або на три платники більше. Слід відмітити той факт, що з початком світової фінансової кризи кількість платників єдиного податку скоротилася до 42. Якщо повернемося до характеристики району, то можна побачити, що площа сільськогосподарських угідь району не збільшується, а навіть трохи зменшується, тому можна зробити висновок, що збільшення платників проходить за рахунок створення нових господарств різних форм власності на тих самих землях.

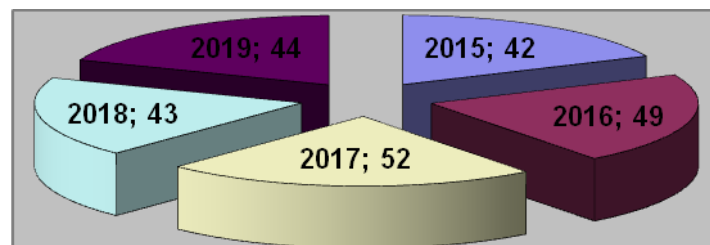


Рис. 2. Кількість зареєстрованих платників єдиного податку (четверта) група Уманського району Черкаської області району

Джерело: дані Уманської ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області

Платники єдиного податку (четверта) група самостійно визначають розмір доходу від реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва. Податковим кодексом України встановлено, що валовий дохід визначається як загальна сума доходу платника податку від всіх видів його діяльності, отриманого протягом звітного періоду у грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України так і за її межами.

У випадку, коли у звітному періоді відбувається зміна площ сільськогосподарських угідь, у зв'язку з набуттям права землевласника або землекористувача відповідно землевласник чи землекористувач зобов'язаний здійснити уточнення сум податкових платежів на період до закінчення

податкового року і протягом місяця надати розрахунки до органів Міністерства доходів і зборів за місцем розташування земельної ділянки разом з витягом з державного земельного кадастру про склад земельних угідь та їх грошову оцінку. Державні землевпорядні служби уточнюють грошову оцінку сільськогосподарських угідь у зв'язку зі зміною їх складу та повідомляють про це платників податку та органи Міністерства доходів і зборів. Розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь чи земель водного фонду для сільськогосподарських товаровиробників залежить від категорії земель, їх розташування та становить (у відсотках бази оподаткування): (табл.1).

Таблиця 1

Ставки єдиного податку (четверта) група для сільськогосподарських товаровиробників

для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, а також сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту) - 0,95;
для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, - 0,57;
для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях) - 0,57;
для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях, - 0,19;
для земель водного фонду - 2,43;
для сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту, - 6,33.

Під спеціалізацією на виробництві (виращуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті слід розуміти перевищення частки доходу, отриманого від реалізації такої продукції та продукції її переробки двох третин доходу (66 %) від реалізації усієї власної виробленої сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки.

Базовим податковим (звітним) періодом для податку є календарний рік. Про суму нарахованого податку свідчать дані (рис.3).

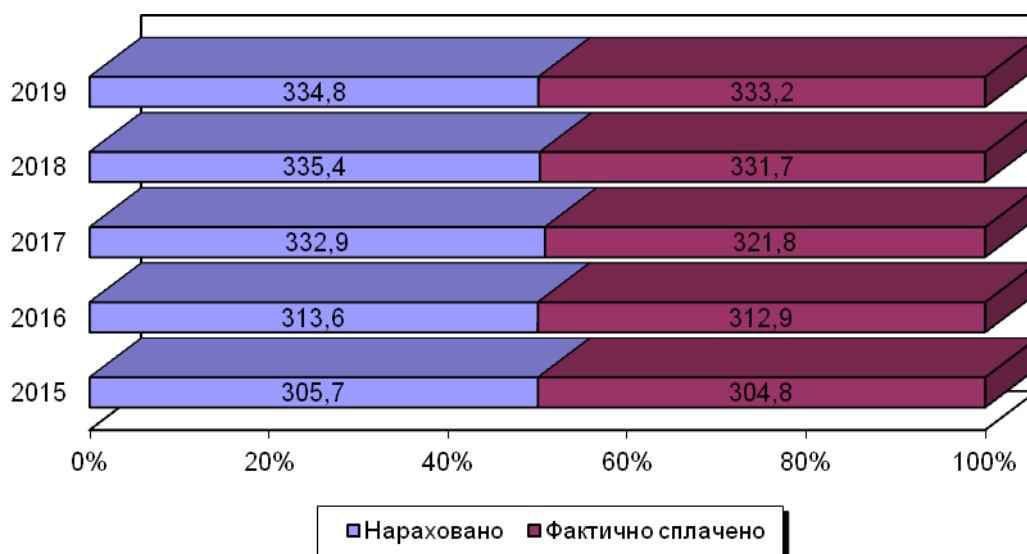


Рис. 3. Динаміка нарахування і сплати єдиного податку сільськогосподарськими підприємствами Уманського району Черкаської області району, грн

Джерело: дані Уманської ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області

Нарахування єдиного податку (четверта) група аграріями району коливається в межах 305,7 тис. грн в 2015 р. до 334,8 тис. грн в 2019 р. Суттєвих змін в розмірі нарахованого податку не відбулося. Якщо підприємства об'єднуються чи виокремлюються із діючих структур такий процес не впливає на розмір податку. Щодо термінів сплати податків максимальною мірою врахована специфіка сільськогосподарського виробництва – 80 % податкових платежів здійснюється в другій половині року. Саме в цей період відбувається реалізація рослинницької продукції.

Динаміка сплати єдиного податку (четверта) група аграріями Уманського району Черкаської області району в цілому свідчить, що його платники сплачують податок вчасно. Якщо в 2015 р. сума сплати податку по відношенню до нарахованого становила 99,7 %, то у 2019 р. – 99,5 % незважаючи на фінансову скруту. Це лишній раз підтверджує, що сільськогосподарські товаровиробники не можна вважати депресивними виробниками.

Сільськогосподарські товаровиробники самостійно обчислюють суму податку щороку за станом на 1 січня і до 20 лютого поточного року подають відповідному органу ДПІ за місцезнаходженням платника податку та місцем розташування земельної ділянки податкову декларацію на поточний рік за формою, передбаченою Податковим кодексом України.

Сума єдиного податку визначається платниками виходячи з наявності сільськогосподарських угідь у грошовій оцінці та встановлених ставок оподаткування. Сплата податку проводиться щомісяця протягом 30 календарних днів, що настають за останнім календарним днем податкового (звітного) місяця, у розмірі 1/3 суми податку, визначеної на кожний квартал від річної суми податку, у таких розмірах: у I кварталі – 10 %; б) у II кварталі – 10 %; у III кварталі – 50 %; у IV кварталі – 30 %.

Платники податку, утворені протягом року шляхом злиття, приєднання або перетворення у звітному податковому періоді, зокрема за набуті ними площі нових земельних ділянок, уперше сплачують податок протягом 30 календарних днів місяця, що настає за місяцем їх утворення.

Платники податку, що припиняють свою діяльність шляхом злиття, приєднання, перетворення, поділу у податковому (звітному) періоді, зобов'язані подати у період до їх фактичного припинення органам державної податкової служби за своїм місцезнаходженням та місцем розташування земельних ділянок уточнену податкову декларацію з податку. Якщо протягом податкового (звітного) періоду у платника податку змінилася площа сільськогосподарських угідь чи земель водного фонду у зв'язку з набуттям (втратою) на неї права власності або користування, такий платник зобов'язаний: уточнити суму податкових зобов'язань з податку на період починаючи з дати набуття (втрати) такого права до останнього дня податкового (звітного) року; подати протягом 20 календарних днів місяця, що настає за звітним періодом, органам державної податкової служби за місцезнаходженням платника податку та місцем розташування земельної ділянки декларацію з

уточненою інформацією про площу земельної ділянки, а також відомості про наявність земельних ділянок та їх нормативну грошову оцінку.

У разі якщо платник податку (орендодавець) надає сільськогосподарські угіддя чи землі водного фонду в оренду іншому платникові податку (орендарю), орендована площа земельних ділянок не може включатися до декларації з податку орендаря, а враховується у такій декларації орендодавця. Якщо платник податку (орендар) орендує сільськогосподарські угіддя чи землі водного фонду в особи (орендодавця), яка не є платником податку, орендована площа земельних ділянок включається до декларації з податку орендаря. Платники податку перераховують в установлений строк загальну суму коштів на відповідний рахунок місцевого бюджету за місцем розташування земельної ділянки. Сільськогосподарські товаровиробники для набуття і підтвердження статусу платника податку подають до 1 лютого поточного року:

- загальну податкову декларацію з податку на поточний рік щодо всієї площі земельних ділянок, з яких справляється податок (сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень), чи земель водного фонду внутрішніх водойм (озер, ставків та водосховищ), - органу ДПС за своїм місцезнаходженням (місцем перебування на податковому обліку);

- звітну податкову декларацію з податку на поточний рік окремо щодо кожної земельної ділянки - органу державної податкової служби за місцем розташування такої земельної ділянки;

- розрахунок частки сільськогосподарського;

- відомості (довідку) про наявність земельних ділянок – відділенням Міністерства доходів і зборів за своїм місцезнаходженням чи за місцем розташування земельних ділянок.

У відомості про наявність земельних ділянок зазначаються відомості про кожний документ, що встановлює право власності чи користування земельними ділянками, зокрема про кожний договір оренди земельної частки (паю).

Сільськогосподарські товаровиробники, утворені протягом року шляхом злиття, приєднання або перетворення, подають протягом 20 календарних днів місяця, що настає за місяцем його утворення, до ДПС за своїм місцезнаходженням та за місцем розташування земельних ділянок Декларацію з податку за період від дати утворення до кінця поточного року для набуття статусу платника податку, а також усіх прав і обов'язків щодо погашення податкових зобов'язань або боргів, які передані йому як правонаступнику. Довідка про набуття або підтвердження статусу платника податку видається протягом 10 робочих днів з дати подання сільськогосподарським товаровиробником податкової декларації або заяви відділенню Міністерства доходів і зборів за місцезнаходженням такого платника (місцем перебування на податковому обліку). Платники податку, що не можуть виконати вимогу щодо 75% критерію частки сільськогосподарського виробництва у зв'язку із виникненням обставин непереборної сили у попередньому податковому (звітному) році, до таких платників податку в наступному податковому (звітному) році не застосовується вимога, відповідно до якої частка сільськогосподарського виробництва повинна дорівнювати або перевищувати

75 %. Такі платники податку для підтвердження статусу платника податку подають податкову декларацію разом із рішенням обласної ради про наявність обставин непереборної сили та перелік суб'єктів господарювання, що постраждали внаслідок таких обставин. У разі якщо у податковому році частка сільськогосподарського виробництва становить менш як 75 %, сільськогосподарський товаровиробник сплачує податки у наступному податковому (звітному) році на загальних підставах. Платники податку несуть відповідальність відповідно до Податкового кодексу України за правильність обчислення, своєчасність подання податкових декларацій та сплати сум податку.

4. Вплив оподаткування підприємств аграрного сектору економіки на доходи бюджетів різних рівнів

Платники єдиного податку четвертої групи-це сільськогосподарські товаровиробники - юридичні особи незалежно від організаційно-правової форми, у яких частка сільськогосподарського товаро виробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 % формують бюджети всіх рівнів. Відповідно до пп. 298.8.1 ст. 298 Податкового кодексу України від 02 грудня 2016 р. № 2755-VI зі змінами та доповненнями для переходу на спрощену систему оподаткування або щорічного підтвердження статусу платника єдиного податку сільськогосподарські товаровиробники повинні подати до 20 лютого поточного року;

- загальну податкову декларацію з податку на поточний рік щодо всієї площі земельних ділянок, з яких справляється податок (сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ, багаторічних насаджень) та/або земель водного фонду внутрішніх водойм (озер, ставків та водосховищ)), – контролюючому органу за своїм місцезнаходженням (місцем перебування на податковому обліку);

- розрахунок частки сільськогосподарського товаро виробництва – контролюючим органам за своїм місцезнаходженням або за місцем розташування земельних ділянок за формою, затвердженою центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної аграрної політики, за погодженням із центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову та митну політику;

- відомості (довідку) про наявність земельних ділянок – контролюючим органам за своїм місцезнаходженням та/або за місцем розташування земельних ділянок. Важливим при аналізі оподаткування аграріїв є визначення їх частки в загальній структурі наповнення бюджетів всіх рівнів. В цьому напрямі нами проведений аналіз структури податків які надходять до зведеного бюджету Уманської ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області (табл.2.).

Аналіз даних таблиці свідчить про суттєвий вплив світової фінансової кризи на адміністрування податків і зборів по Уманській ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області. Починаючи з 2017 р. суб'єкти господарювання району – платники податків покращили економічні показники, що суттєво вплинуло на надходження податків. В 2019 р. порівняно з 2015р. сума надходжень податків

склала 135,2 %. В той же час, порівняно з 2018 р. сума податків зросла в 2019 р на 5,7 %.

Таблиця 2

Структура податків, що надходять до зведеного бюджету по Уманській ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області, тис. грн., за роками

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	2019р. (+,-) до 2015 р.
Податок на прибуток	20,0	16,5	16,9	11,4	14,2	-5,8
ПДВ	17,2	23,1	14,6	23,0	24,2	7,0
Єдиний податок (четверта) група	4,3	4,1	3,5	3,7	3,4	- 0,9
Єдиний податок на підприємницьку діяльність	4,3	3,3	3,5	3,5	3,8	- 0,5
Податок на доходи фізичних осіб	40,9	40,6	49,4	46,6	42,0	1,1
Акцизний податок	2,2	1,8	2,7	1,6	1,9	- 0,3
Екологічний податок	1,1	1,1	0,6	0,6	0,6	0,5
Плата за землю	6,6	5,9	5,9	6,8	7,2	0,6
Місцеві податки і збори	3,4	3,5	2,8	2,9	2,6	- 0,8
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	x

Джерело: дані Уманської ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області

Це свідчить про значні резерви фіскального органу, що мають бути спрямовані на покращення адміністрування податків. Щодо адміністрування окремих податків слід відмітити зростання надходження в 2019 р. порівняно з 2015 р. надходження від податку на додану вартість на 7 відсоткових пункти, плати за землю на 0,6 відсоткових пункти, податку з доходів фізичних осіб на 1,1 відсоткових пункти. Зі зміною філософії адміністрування податку на прибуток сума надходження цього податку в 2019 р. порівняно з 2015 р. скоротилася на 5,8 відсоткових пункти, а єдиного податку на підприємницьку діяльність на 0,5 відсоткових пункти.

Для характеристики частки інших податків пропонуємо розглянути структуру Зведеного бюджету за основними джерелами доходів по Уманській ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області в середньому за 2015 – 2019 рр. , % (рис.4).

Аналізуючи (рис.4) можна зробити висновок, що структура Зведеного бюджету за основними джерелами доходів по досліджуваному об'єкту в середньому за 2015 - 2019 рр. найбільшу частку займає податок з доходів громадян – 57,9%; плата за землю – 11%; ПДВ – 10%; податок на прибуток – 6%; єдиний податок (четверта) група – 1%; екологічний податок – 3%; єдиний податок – 2%; місцеві податки та збори – 9,1%. Сплата податкових зобов'язань до Уманської ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області здійснюється платниками різних галузей національної економіки.



Рис.4. Структура зведеного бюджету за основними джерелами доходів по Уманській ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області, за 2019 р., %.

Джерело: дані Уманської ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області

Структура надходжень до зведеного бюджету по до Уманській ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області за 2015 - 2019 рр. платників податків в розрізі галузевого призначення свідчить про пріоритетність тієї чи іншої галузі в економіці регіону. Структура надходжень до Зведеного бюджету до Уманської ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області в розрізі галузей національної економіки наведено (рис.5).

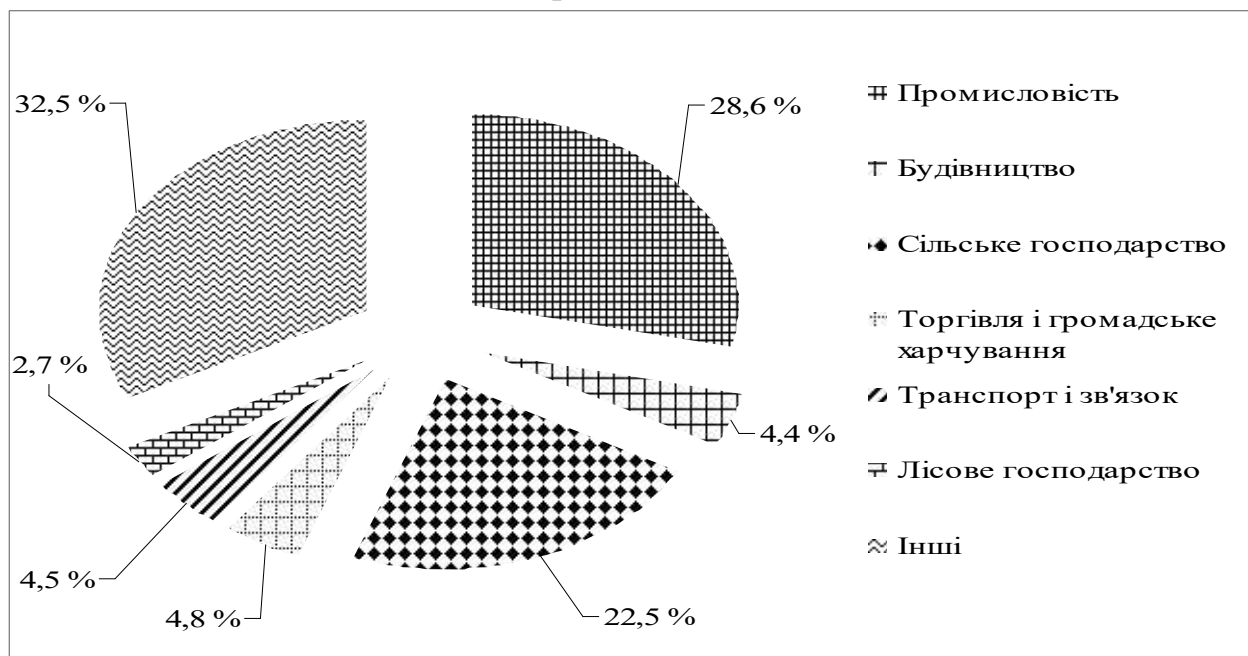
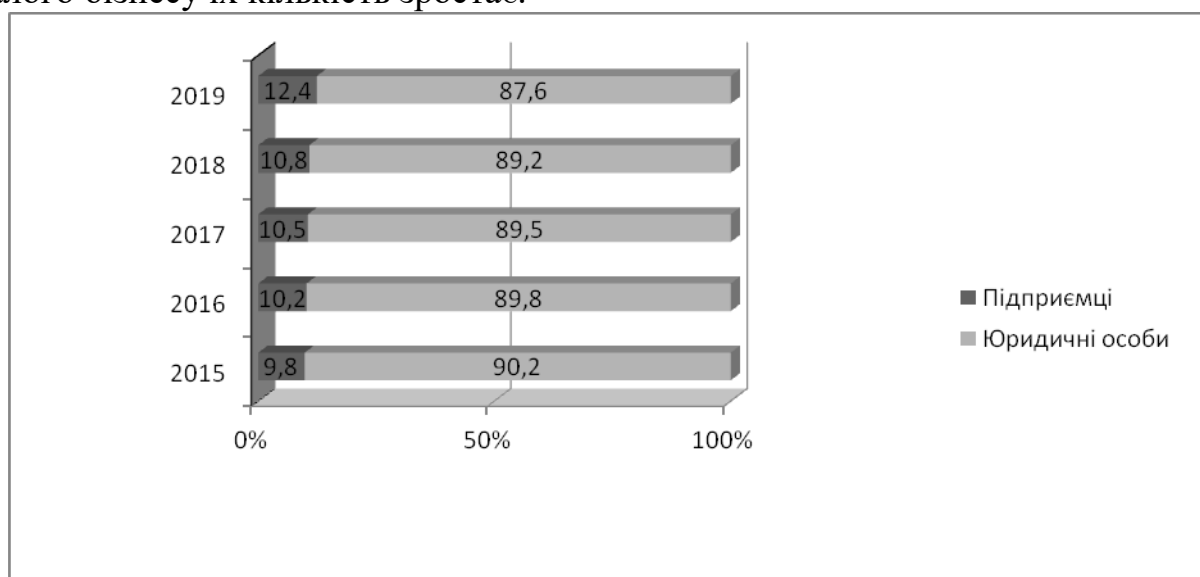


Рис.5. Структура надходжень до Зведеного бюджету по Уманській ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області в розрізі галузей економіки на в середньому за 2015 – 2019 рр.

Джерело: дані Уманської ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області

Аналізуючи дані (рис.5) можна зробити висновок, що найбільшу частку зі сплати податків в розрізі галузей економіки займає промисловість – 28,6% та сільське господарство – 22,5%, будівництво – 4,4%, торгівля і громадське харчування – 4,8%, транспорт і зв'язок – 4,5%, лісове господарство – 2,7%, інші галузі – 32,5%. Платники, що сплачують податки і обов'язкові збори перебувають на обліку в Уманській ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області як юридичні та фізичні. Нами проведений аналіз щодо структури надходжень до зведеного бюджету в розрізі юридичних осіб та підприємців Уманській ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області (рис.6) аналізуючи який можна зробити висновок, що юридичні особи сплачують найбільшу частку податків і обов'язкових зборів, хоча з прийняттям доповнень до Податкового кодексу України щодо послаблення податкового тиску на суб'єктів господарювання малого бізнесу їх кількість зростає.



Джерело: дані Уманської ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області

Рис.6. Структура надходжень до зведеного бюджету в розрізі юридичних осіб та підприємців по Уманській ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області за роками

Динаміка кількості платників податків по Уманській ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області приведена в (табл.3) агаліз якої свідчить, що кількість платників податків, які зареєструвалися в податковій інспекції зростає.

Таблиця 3

Структура платників податків по Уманській ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області, за роками

Показники	2015	2016	2017	2018	2019
Податок на прибуток	100,0	82,3	84,4	86,3	87,1
ПДВ	100,0	102,2	103,3	102,9	100,3
Єдиний податок (четверта) група	100,0	97,3	98,2	98,9	98,1
Єдиний податок суб'єктів малого бізнесу	100,0	90,4	94,4	99,6	102,3
Місцеві податки і збори	100,0	100,8	100,5	100,1	100,1

Джерело: дані Уманської ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області

Це свідчить про дієвість сервісної функції при адмініструванні податків і зборів замість фіскальної. Так, зокрема, кількість платників податку на прибуток в 2019 р. порівняно з 2015 р. зменшується на 12,9 %. Це визвано зміною філософії оподаткування прибутку підприємств відповідно до Податкового Кодексу України. В основі оподаткування прибутку закладені основи бухгалтерського, а не податкового обліку, що суттєво впливає на фінансовий результат діяльності платника податків. Кількість платників податку на додану вартість майже не змінюється. В той же час, відповідно до змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування суб'єктів господарювання малого бізнесу має місце поступове зростання їх кількості. В 2019 р. кількість зареєстрований суб'єктів господарювання малого бізнесу порівняно з 2015 р.

5. Шляхи вдосконалення оподаткування суб'єктів аграрного виробництва

Подальший розвиток податкової політики щодо аграрного виробництва повинен базуватися на загальнодержавній концепції оподаткування, в рамках якої повинні розроблятися спеціальні механізми оподаткування в галузі. Основними критеріями при формуванні системи оподаткування у сільському господарстві мають стати: посилення використання регулюючих властивостей податків (забезпечення вертикальної справедливості); поліпшення наповнюваності бюджетів всіх рівнів з метою підвищення рівня фінансування проектів розвитку соціальної інфраструктури сільських територій; приведення у відповідність механізмів фінансової підтримки до вимог СОТ; формування сприятливого середовища функціонування шляхом оптимізації податкового навантаження; спрощення податкових відносин з метою недопущення необґрунтованого застосування штрафів податківцями на місцях; забезпечення відповідності податкового інструментарію рівню розвитку галузі та стану її економіки; дотримання основних принципів оподаткування, а також врахування специфіки фінансових відносин у галузі при формуванні податкових механізмів; недопущення бюджетних втрат через недосконалість податкових механізмів, спрямованих на підтримку розвитку сільськогосподарського виробництва.

Проблема оподаткування суб'єктів аграрного виробництва передбачає:

- визначення кількості каналів та механізмів вилучення доходів підприємств до бюджету, формування ефективного податкового механізму, встановлення взаємозв'язку між застосовуваними податковими формами;
- розв'язання питання щодо належного наповнення місцевих бюджетів з метою фінансування земле охоронних заходів, розвитку соціальної інфраструктури (критерій фіскальної достатності);
- забезпечення функціонування регулюючої функції податків, належного рівня диференціації в оподаткуванні (критерій вертикальної справедливості);
- відмову від подальшого застосування єдиного податку або подібного спеціального режиму оподаткування (принаймні, суцільного його застосування для усіх категорій суб'єктів аграрного виробництва) - через недостатню об'єктивність механізму оподаткування;

– формування нової підсистеми прямого оподаткування на основі земельного податку у класичній формі.

При формуванні методологічних засад прямого оподаткування сільгоспвиробників доцільно запровадити диференційований підхід до окремих їх категорій:

– функціонування спеціального порядку прямого оподаткування для суб'єктів аграрного виробництва, які відповідають встановленим критеріям і є такими, що потребують запровадження специфічних механізмів оподаткування;

– загальні умови оподаткування для тих підприємств-виробників сільгосппродукції, в яких частка сільськогосподарської діяльності менша від встановленого рівня за таких умов підприємства оподатковуватимуться на загальних засадах, при цьому на особливих умовах оподатковуватимуться лише доходи від сільськогосподарської діяльності та ресурси, задіяні при її виробництві;

– запровадження альтернативного спрощеного порядку оподаткування для суб'єктів малих форм (особистих селянських господарств, невеликих фермерських господарств), що передбачає функціонування спец режиму прямого оподаткування.

Реформування системи оподаткування аграрного сектора повинно забезпечити функціонування не лише стимулюючої, а й регулюючої функції податків. У зв'язку з цим подальша дія єдиного податку у його нинішній формі недоцільна - податок у такому вигляді вичерпав себе, і вже не задовольняє ні державу, яка хоче мати стабільне джерело фінансування землеохоронних заходів, впливати на економічні процеси в галузі, ні територіальні громади, які потребують належного фінансового забезпечення розвитку соціальної інфраструктури, ні виробників, які хочуть чітко розуміти суть податкової форми, знати за що вони платять і куди спрямовуються сплачені ними кошти.

Особливістю аграрного виробництва є те, що земля виступає основним засобом виробництва. Специфіка оподаткування суб'єктів аграрного виробництва, поряд з іншим, полягає в тому, що тут існують два види оподаткування доходів - безпосередньо податок на прибуток (як і в інших галузях) та земельний податок. Останній має бути основним, на базі якого будуватиметься вся підсистема прямого оподаткування'.

Економічна необхідність функціонування земельного податку в суб'єктів аграрного виробництва обумовлена тим, що з усієї сукупності обов'язкових платежів лише земельне оподаткування здатне виконати специфічні для податків функції вирівнювання умов господарювання (створення рівних умов на землях різної якості) та стимулювання раціонального використання землі (підвищення відповідальності землевласників за ефективне використання угідь), а, відповідно, й регулювання земельних відносин. Водночас, земельне оподаткування в окремих випадках може підміняти прибуткове і таким чином виступати як єдиний механізм прямого оподаткування у галузі. В такому разі земельний податок (або будь-які спецрежиму, сформовані на його базі) неспроможний забезпечити рівномірності в оподаткуванні.

Розв'язання проблеми формування підсистеми прямого оподаткування суб'єктів аграрного виробництва можливе за двома варіантами:

I варіант - запровадження нового (на заміну єдиного податку (четверта) група спецрежиму оподаткування доходів - реформованого сільгосподатку, що включатиме в себе податок за угіддя та податок на прибуток. Запропонований спеціальний режим міститиме дві частини: - перша - відображатиме платність землекористування і буде представлена земельним податком, диференційованим за бонітетною оцінкою угідь; - друга - базуватиметься на визначенні нормативного прибутку, розрахованого за усередненими оцінками дохідності для певного регіону і виступатиме інструментом вилучення диференціальної ренти;

II варіант - передбачення окремого функціонування податків на прибуток, на землю, інших прямих податків і розроблення механізму їхньої взаємодії. Даний варіант передбачає застосування класичного земельного податку та оподаткування реального (а не нормативного) прибутку від здійснення сільськогосподарської діяльності за пониженою ставкою.

Методологічно коректнішим є варіант II - двоканална система оподаткування, основа якої - земельний податок. Адже при цьому слід враховувати, що за своєю економічною сутністю земельне оподаткування у сільському господарстві має на меті оподаткування додаткового доходу (ренти), обумовленого кращими умовами господарювання. Причому оподаткування рентних доходів відбувається за усередненими нормативними оцінками, на реальних, а не на особистих засадах. При справлянні даної форми оподаткування до уваги береться лише конкретна земельна ділянка певної якості та місце розташування, і держава оподатковує нормативну її дохідність, виходячи з розвитку продуктивних сил у країні (рівня витрат виробництва) та цінової ситуації, що склалася на ринку сільськогосподарської продукції. Цей вид оподаткування не пов'язується з фінансовим станом виробника, з реальними розмірами його витрат і прибутків, забезпеченості матеріальними й трудовими ресурсами. Отже, замість єдиного податку доцільним є поступове поетапне залучення суб'єктів аграрного виробництва до сплати податку на прибуток. При цьому поетапність передбачає диференціацію оподаткування за такими напрямками:

- передбачення сплати податку на прибуток суб'єктів, в яких річні обсяги поставок перевищують 500 тис євро і які беруть участь у виконанні державних програм та одержують фінансову підтримку з бюджету, а також для підприємств індустріального типу, спеціалізованих комплексів, із застосуванням спеціального порядку оподаткування доходів від сільськогосподарської діяльності (за пониженою ставкою).

- функціонування спецрежиму прямого оподаткування для суб'єктів, обороти яких менше 500 тис євро і які не є виконавцями державних програм - для таких аграріїв доцільно передбачити сплату нового сільгосподатку, базою якого виступатиме грошова оцінка угідь, та який включатиме в себе земельний податок і податок на прибуток від сільськогосподарської діяльності.

Враховуючи перехід у найближчій перспективі на двоканальну систему прямого оподаткування, важливе місце в ній займатиме податок на прибуток, суть якого полягатиме в оподаткуванні знову створеної вартості. Дана форма оподаткування є найбільш досконалою, оскільки розмір податкового зобов'язання пов'язується з ефективністю господарської діяльності.

Суттєвими проблемами оподаткування прибутку у сільському господарстві є: громіздкість бухгалтерського обліку при визначенні податку на прибуток, що спричиняє велику ймовірність помилок, а, отже, і штрафів, складність визначення об'єкта оподаткування; наявність значних можливостей для приховування об'єкта оподаткування, ухилення від податку; відсутність належних можливостей для контролю повноти та достовірності нарахування податку; неналежне кадрове забезпечення фінансових служб підприємств, що зумовлює нарахування штрафів; відсутність реального досвіду справляння податку на прибуток в умовах неадміністративної економіки, адже з 1992 р. прибуток від сільськогосподарської діяльності практично завжди користувалися пільгами.

Методичні підходи щодо справляння податку на прибуток із суб'єктів аграрного виробництва передбачають наступні варіанти оподаткування:

- відповідно до першого варіанта оподаткуванню на загальних засадах підлягає лише прибуток від несільськогосподарської діяльності, тоді як прибуток від сільського господарства є об'єктом оподаткування на нормативній основі;

- відповідно до другого варіанта передбачається оподаткування на загальних засадах усього прибутку (незалежно від джерел його одержання), при цьому оподаткування прибутку від сільськогосподарської діяльності здійснюється за нижчою ставкою та з урахуванням сплаченої суми земельного податку. Пряме оподаткування дрібних господарюючих структур, зокрема фермерських господарств, повинно базуватися на реальних, а не на особистих засадах. Такі підходи забезпечать спрощення податкових відносин і матимуть стимулюючий ефект на діяльність виробників (працювати ефективніше, а платити фіксовану суму). Відповідно, об'єктом оподаткування в цьому випадку виступатиме не прибуток, як комплексний показник результативності діяльності, а нормативний дохід, що його може принести ділянка певної якості та певного розташування. Водночас недоцільно обирати об'єктом оподаткування дохід, оскільки в такому випадку складно буде проконтролювати повноту сплати та втратиться стимулюючий ефект оподаткування. Дохід як об'єкт оподаткування для окремих категорій товаровиробників у сільському господарстві має суттєві недоліки до яких слід віднести неврахування рівня рентабельності, рівня витрат та матеріаломісткості виробництва. За такого підходу втрачається зв'язок об'єкта оподаткування з реальними джерелами сплати, при цьому не забезпечується розв'язання проблеми складності здійснення контролю за повнотою нарахування податку.

Поряд з визначенням об'єкта не менш важливе значення при оподаткуванні доходів суб'єктів аграрного виробництва має формування механізму

оподаткування та відображення в ньому особливостей аграрної галузі, що передбачає:

- встановлення тривалості та дати початку податкового періоду - сплата податку має бути за підсумками податкового року, а це в свою чергу, зумовлює необхідність індексування доходів і витрат, одержаних (понесених) протягом року;

- визначення підходів до оподаткування прибутку, одержаних з різних джерел, порядку ведення відокремленого податкового обліку;

- необхідність розроблення механізму взаємодії прибуткового і земельного податків;

- застосування пониженої ставки при оподаткуванні доходів від сільськогосподарської діяльності;

- встановлення об'єктивного порядку перенесення збитків минулих років, оскільки сільськогосподарське виробництво є ризиковим.

Враховуючи важливість земельного оподаткування адміністрування цього податку дає можливість зробити висновки, що чинний порядок визначення бази його справляння не забезпечує об'єктивності при оподаткуванні, не відображає реальних розмірів рентних доходів, а відповідно, не виступає інструментом регулювання рентних відносин і потребує вдосконалення в напрямі уточнення підходів до визначення нормативного (кадастрового) чистого доходу для певної території, що й виступатиме базою оподаткування, та його диференціації між окремими земельними ділянками. Регулюючий потенціал земельного податку вужчий, ніж у податку на прибуток, а до числа його основних завдань слід віднести стимулювання раціонального використання землі; вирівнювання умов господарювання для підприємств, що господарюють в різних умовах; акумулювання коштів на фінансування землеохоронних потреб і розвитку соціальної інфраструктури територіальних громад, яким належать сільськогосподарські угіддя.

Результати аналізу рівня прямого податкового навантаження на сільськогосподарські підприємства у Уманському районі Черкаської області (табл.4) свідчать про чітку тенденцію до його підвищення. Причиною цього є виокремлення із переліку податків, що входять до єдиного податку (четверта) група екологічного податку, ресурсних податків тощо. У 2016 р. частка прямих податків у виручці становила 1,4%; у 2017 р. – 2,1%; у 2018 р. – 1,9%; у 2019 р. – 2,4 відсотки. Підвищення податкового навантаження у 2019 р. становить майже 2 рази (1,7).

Єдиний податок (четверта) група не є головним бюджетоутворюючим податком для галузі. Відповідно, частка “чистого” єдиного податку у загальному розмірі доходу аграріїв суттєво знизилась: у 2017 р. – 0,4%; 2018 р. – 0,3%; 2019 р. – 0,3%, що у 4 рази нижче порівняно з базовим 2016 р.

Схожа ситуація спостерігається і щодо навантаження на сільськогосподарські угіддя. Якщо у 2016 р. на 1 га сільськогосподарських угідь припадало 18,2 грн прямих податків, то у 2019 р. величина таких становить 52,1 грн, що є майже у 3 рази вищим відносно базового періоду. При

цьому частка єдиного податку (четверта) група на 1 га значно знизилась і на 2019 р. становила 5,7 грн/га, що у 3 рази менше проти 2016 року.

Таблиця 4

**Податкове навантаження на сільськогосподарські підприємства
Уманського району Черкаської області, за роками**

Показники	2016	2017	2018	2019
Прямі податки:				
- на 1 грн виручки, коп	1,4	2,1	1,9	2,4
в т. ч. єдиний податок (четверта) група	1,3	0,4	0,3	0,3
- на 1 грн вартості землі, коп	0,4	0,7	0,7	1,2
в т. ч. єдиний податок (четверта) група	0,4	0,2	0,1	0,1
- на 1 га с.-г. угідь, грн	18,2	32,1	33,2	52,1
в т. ч. єдиний податок (четверта) група	17,6	6,9	5,7	5,7
- на 1 працівника, грн	331,2	598,6	681,3	1300,9
в т. ч. єдиний податок (четверта) група	321,0	128,4	117,4	142,0

Джерело: дані Уманської ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області

З огляду на зазначене відмітимо наступне: рівень податкового навантаження на сільськогосподарські підприємства в найближчому майбутньому продовжує зростати. Головним чином, відбуватиметься це за рахунок щорічного підвищення грошової оцінки земель при оподаткуванні єдиним податком, ставок цього податку і як раніше відмічалось відміна з 1ю01ю2017 р. на вимогу МВФ спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість аграріїв всіх організаційно – правових форм господарювання.

Відбуватиметься так і в подальшому, оскільки Податковим кодексом України передбачено індексацію грошової оцінки земель при обчисленні єдиним податком територіальними громадами, оскільки цей податок формує місцевий бюджет. З огляду на це територіальні громади зацікавлені у збільшенні грошової оцінки земель, що є базою для нарахування єдиного податку. За таких умов податкове навантаження на сільськогосподарських товаровиробників досягне свого максимального значення. Це дасть змогу визначити, на скільки сільськогосподарські підприємства готові витримати рівень податкового навантаження, наближеного до реального – до рівня, в інших галузях національного господарства.

6. Роль податкового менеджменту при адмініструванні податків сільськогосподарських товаровиробників та шляхи його вдосконалення

Контроль за оподаткуванням сільськогосподарських товаровиробників здійснює по Уманська ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області, застосовуючи при цьому різноманітні методи та важелі податкового менеджменту, спрямовані на зростання ролі контролю за адмініструванням податків і обов'язкових зборів. Як свідчить досвід роботи найефективнішим із методів контролю з боку фіскального органу є податковий аудит, або так звана податкова перевірка. Проведення аудиту і висновки за його результатами є найскладнішим і найконфліктнішим моментами взаємин між платником податків і контролюючим органом. В той же час, проведення

аудиту дорога процедура і вимагає залучення найбільш кваліфікованих працівників ДПС, значних витрат часу та відволікає в тій чи іншій мірі платника податків від основної діяльності. Усе це вимагає зваженого підходу Уманської ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області при плануванні, підготовці та проведенні аудиту. Податковий аудит зводиться до процесуальної дії працівників ДПІ щодо контролю за правильністю обчислення, своєчасністю і повнотою сплати податків. В основі перевірки є встановлення законності здійснення операцій, проведення розрахунків, подачі податкової звітності стосовно оподаткування сільськогосподарських товаровиробників податками і обов'язковими зборами. Податковий оподаткування сільськогосподарських товаровиробників здійснюється стосовно платників єдиного податку (четверта) група, орендної плати, сплати податку на додану вартість тощо.

При проведенні аудиту стосовно адміністрування податків і зборів, що сплачують сільськогосподарські товаровиробники широко використовуються документи бухгалтерського обліку та звітності, декларації та розрахунки зі сплати єдиного податку, орендної плати за користування землею його технологічні процеси, екологічного податку, податку на додану вартість тощо.

При проведенні виїзних документальних перевірок в Уманській ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області складають графік проведення перевірок на поточний рік, який затверджує начальник податкової інспекції. Відповідно до плану контрольної та перевіркової роботи працівники податкового аудиту юридичних та фізичних осіб з урахуванням наявної інформації з внутрішніх та зовнішніх джерел проводять відбір платників для перевірки. Документальній перевірці в першу чергу підлягають платники:

- які підлягають обов'язковій перевірці відповідно завдань ДПС області;
- які мають значні обсяги проведених господарських операцій;
- які допускають порушення податкової дисципліни (несвоєчасне подання звітності, несплата податкових зобов'язань тощо);
- за наслідками попередньої перевірки донараховано значні суми податків та штрафних санкцій;
- у яких документально не підтверджені збільшення розміру майна або іншого об'єкта оподаткування;
- щодо яких наявні документи та інформація, які ставлять під сумнів походження коштів та свідчать про порушення податкового законодавства;
- які підлягають в запланованому періоді ліквідації або реорганізації;
- необхідність перевірки яких витікає з мотивованих запитів контролюючих органів;
- які тривалий час не перевірялись.

Працівники контролюючого органу при здійсненні аудиту застосовують загальноприйняті методи проведення аудиту, тобто способи дослідження аудитором (із застосуванням статистичної, облікової, звітної, та нормативної документації, організаційної, комп'ютерної техніки, інструментів та інших засобів інформації) об'єктів податкового аудиту, збору, обробки та акумулювання фактичних даних, які відображають законність джерел і обсяги доходів, витрат платника податків, нарахування і сплати податків і зборів, накопичення матеріалів перевірки,

формування оцінки та обґрунтування висновків, які відображають стан виконання платником зобов'язань перед державою.

Метою проведення податкового аудиту щодо достовірності нарахування податків і зборів сільськогосподарськими товаровиробниками є підтвердження того, що податкова звітність, подана до контролюючого органу, точно відображає усі аспекти умов господарювання відповідно до чинного податкового законодавства. Проведення аудиту оподаткування сільськогосподарських товаровиробників податковий працівник обирає найбільш суттєві методи його проведення. В основі документальної перевірки лежить перевірка документів та записів платників податків для підтвердження інформації, яка повинна бути включеною до податкової звітності та використовується у процесі аналізу стану надходжень платежів.

Перевірка документів, щодо оподаткування сільськогосподарських товаровиробників по досліджуваному об'єкту здійснюється за допомогою наступних методів: - суцільного, - вибіркового, комбінованого. При суцільному методі перевіряють зміст усіх проведених операцій, оформлених у первинних і зведених документах, правильність їх відображення в облікових реєстрах на відповідних рахунках бухгалтерського обліку. При вибіркового – із всієї сукупності операцій і документів перевіряють тільки їх частину (зокрема за декілька днів у кожному місяці). Вибір під час податкового аудиту – це процес вибору й аналізу частини всієї сукупності даних з метою одержання відповідної оцінки. Вибіркова перевірка не означає безсистемної перевірки будь-яких документів та реєстрів бухгалтерського або податкового обліку. Вона, як і суцільна перевірка, повинна забезпечити виявлення всіх недоліків і порушень. Для ефективності вибіркового методу доцільно забезпечити надійну вірогідність відбору документів та записів у реєстрах бухгалтерського та податкового обліку, поділити їх на окремі однорідні групи, що представляють собою сукупність документів та записів для перевірки. Комбінований метод поєднує прийоми суцільної та вибіркової перевірок первинних документів, реєстрів податкового та бухгалтерського обліку, враховуючи взаємозв'язок і взаємообумовленість цих прийомів. Аудитор, відповідно до конкретної ситуації, змісту документів та особливостей відображення в них господарських операцій визначає послідовність прийомів і способів контролю за дотриманням податкового та валютного законодавства.

За глибиною перевірки оподаткування сільськогосподарських товаровиробників може бути загальною та тематичною. При цьому можуть використовуватись як суцільний, так і вибіркового або комбінований методи контролю. Уманська ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області в межах компетенції та у порядку, встановленому законодавству за досліджуваний період здійснені перевірки оподаткування, що характеризуються даними (табл. 5).

Як свідчать дані представлені в (табл.5) в Уманській ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області застосовується різні види перевірок залежно від завдань, які стоять перед перевіркою.

Таблиця 5

Види перевірок, проведені Уманською ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області на предмет достовірності оподаткування сільськогосподарських товаровиробників, за роками

Види перевірок	2015	2016	2017	2018	2019	В середньому	
						кількість	%
Планові виїзні	64	61	69	66	71	67	55,8
Позапланові виїзні	19	25	10	14	19	17	14,2
Зустрічні	13	10	11	15	18	13	10,8
Тематичні	18	10	12	20	15	15	12,5
Повторні	3	8	11	12	8	8	6,7
Всього	117	114	113	127	131	120	100,0

Джерело; дані Уманської ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області

Як свідчить проведений аналіз найчастіше за досліджуваний період проводилися планові комплексні виїзні перевірки. Їх кількість склала в середньому за досліджуваний період 67 перевірок або 55,8 % від їх загальної кількості. Уманською ДПС проводилися також позапланові перевірки. Їх кількість в середньому за п'ять років склала 17 або 14,2 % загальної кількості перевірок. Позапланова перевірка - це перевірка, яка не передбачена в планах роботи податкової інспекції і проводиться в разі необхідності за рішенням керівника інспекції. За досліджуваний період мали місце і зустрічні перевірки. Вона проводиться в основному на запит іншого контролюючого органу відповідно до платників податків та їх партнерів щодо господарських стосунків між ними з питань ведення фінансово-господарських операцій, дотримання ними вимог податкового законодавства та правильності розрахунків з бюджетом цілому за досліджуваний період було проведено в середньому 13 зустрічних перевірок або 10,8 % від загальної кількості перевірок.

В останні роки податковою інспекцією проводяться тематичні перевірки щодо оподаткування сільськогосподарських товаровиробників. Така перевірка, як правило, охоплює окремі питання оподаткування платника податків єдиним податком (четверта) група, екологічним податком, податком на додану вартість, податків на доходи фізичних осіб. На тематичні перевірки по ДПІ припадало 12,5 % загальної кількості перевірок і стосовно оподаткування сільськогосподарських товаровиробників їх проведено в середньому за досліджуваний період - 15. При тематичній перевірці перевіряється своєчасність платежів до бюджету, надання пільг із оподаткування сільськогосподарських товаровиробників. В останні роки перевірка охоплювала питання надання в оренду земель та плата орендної плати за її користування. Такі перевірки проводилися в міру необхідності за рішенням керівника обласної ДПС.

Стосовно оподаткування сільськогосподарських товаровиробників за досліджуваний період мали місце і повторні перевірки. Всього таких перевірок

було в середньому здійснено 8 або 6,7 % від загальної їх кількості. Повторна перевірка здійснювалася податковими органами вищого рівня стосовно достовірності прийнятих рішень. При повторній перевірці, яка здійснювалася на скарги платників податку на податкову інспекцію перевірялися достовірності висновків контролюючого органу, що здійснював перевірку стосовно прийнятих рішень. Перевірялися документи обов'язкової звітності платників податків та висновків акту перевірки, складеного перевіряючими. Вищестоящий податковий орган має право прийняти рішення щодо повторної перевірки лише у разі, коли стосовно посадових або службових осіб контролюючого органу, які проводили планову або позапланову перевірку зазначеного суб'єкта, розпочато службове розслідування або порушено кримінальну справу.

В обов'язки відділу приймання декларацій, розрахунків входить в обов'язок проведення камеральних перевірок. Камеральна перевірка ще носить назву кабінетної, оскільки проводиться без виїзду працівників інспекції на підприємство, що сплачує податки. Камеральна перевірка відноситься до виду попередніх перевірок з більш широким спектром проведення перевірочних процедур та залученням до перевірки додаткових документів. Камеральна перевірка здійснюється уповноваженими посадовими особами податкового органу відповідно до їх службовими обов'язками без спеціального рішення керівника.

Основними етапами камеральної перевірки є:

- перевірка повноти подання платником податків документів податкової звітності;
- візуальна перевірка правильності оформлення документів податкової звітності (повноти та чіткості заповнення всіх необхідних реквізитів тощо);
- перевірка своєчасності представлення податкової звітності;
- перевірка правильності арифметичного підрахунку підсумкових сум податків, що підлягають сплаті до бюджету;
- перевірка обґрунтованості застосування платників податків ставок податку й пільг, їх відповідності чинному законодавству;
- перевірка правильності обчислення бази оподаткування. На цьому етапі здійснюється камеральний аналіз, що включає перевірку логічного зв'язку між окремими звітними і розрахунковими показниками, необхідними для обчислення бази оподаткування, взаємозв'язок показників фінансової звітності і податкових декларацій (розрахунків), оцінку фінансової податкової звітності з погляду їх відповідності наявним у податковому органі даним про фінансові, господарські результати платника податків тощо.

Слід зазначити, що обов'язок платника щодо подання податкової звітності не може вважатися виконаним за умов неможливості ідентифікувати подані документи, а саме:

- за відсутності у документах будь-якого з обов'язкових реквізитів, передбачених нормативно-правовими актами;
- при нечіткому заповненні окремих реквізитів документа, що робить неможливим їхнє однозначне прочитання;
- при заповненні документів олівцем;

При виявленні таких фактів податковий орган повинен повідомити платника податків про невиконання ним обов'язку щодо заповнення й представлення декларації, виставити вимогу щодо внесення відповідних виправлень в установлений термін та застосувати до нього заходи відповідальності відповідно до чинного податкового законодавства. При проведенні камеральної перевірки податковий орган має право вимагати від платника додаткові матеріали, пояснення й документи, що підтверджують правильність розрахунків і своєчасність сплати податкових платежів.

При оподаткуванні сільськогосподарських товаровиробників камеральній перевірці підлягає достовірність застосування бази щодо нарахування податку на додану вартість, ставок податку, застосування нульової ставки, використання сум податку на додану вартість, що залишається в розпорядженні підприємства за цільовими каналами.

Камеральній перевірці підлягає "Розрахунок суми єдиного податку". Розрахунок подається до 20 лютого поточного року і містить дані про базу, ставку та суму податку. При камеральній перевірці перевіряється достовірність застосованих ставок та суму нарахованого податку відповідно до бази, що узгоджена із земельним відділом райдержадміністрації. Камеральною перевіркою охоплено також нарахування орендної плати. Оскільки всі розрахунки подаються в ДПІ в терміни відповідно до чинного Податкового кодексу України вони підлягають камеральній перевірці працівниками інспекції. У випадку виявлення неточностей, арифметичних помилок працівники інспекції проводять камеральне донарахування.

За досліджуваний період нами на підставі податкової звітності форм проведений аналіз донарахування при адмініструванні податків і зборів сільськогосподарськими товаровиробниками в результаті камеральних перевірок (табл. 6).

Таблиця 6

Динаміка камеральних донарахувань Уманською ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області при адмініструванні податків сільськогосподарських товаровиробників, за роками, тис. грн

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	В середньому за 2015 – 2019 рр.
Податок на додану вартість	72,4	101,0	52,9	28,3	82,9	67,5
Єдиний податок (четверта) група	22,5	16,7	11,2	16,4	15,4	16,4
Орендна плата за землю	5,9	3,8	6,8	1,2	3,1	4,2
Всього	100,8	121,5	70,9	45,9	101,4	88,1

Джерело; дані Уманської ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області

Як свідчать дані (табл. 6) працівники контролюючого органу при здійсненні камеральних перевірок в середньому за п'ять років додатково

долучили до бюджету 88,1 тис. грн. Найбільше камеральних донарахувань здійснено з податку на додану вартість. В середньому за досліджуваний період сума склала 67,5 тис. грн. Враховуючи простоту обчислення єдиного податку при камеральній перевірці в середньому за досліджуваний період донараховано 16,4 тис. грн або 18,6% від загальної суми донарахувань внаслідок камеральних перевірок. При адмініструванні орендної плати за здані в оренду землі державної і комунальної власності в результаті камеральних перевірок донараховано 4,2 тис. грн. При цьому найбільше донарахувань здійснено в 2017 р. По єдиному податку найбільше донарахувань припадало на 2015 р. - 22,5 тис. грн, а по податку на додану вартість на 2016 р. - 101,0 тис. грн. При адмініструванні орендної плати камеральні донарахування в 2015 р. порівняно з 2019 р. зменшилися на 2,8 тис. грн. Аналіз камеральних перевірок свідчить, що платники податків, що перебувають на обліку в ДПІ не повній мірі реагують на законодавчі зміни, що призводить до помилок при складанні розрахунків та узгодженні сум податкового зобов'язання. В арсеналі податкової інспекції існує ряд законів, що регулюють правові взаємовідносини платників податків з податковою інспекцією. Їх метою є дотримання чинного податкового законодавства, своєчасне справляння податків та обов'язковий збір до бюджетів всіх рівнів. Нормативні акти такого порядку також застосовуються щодо виявлених перекирочень у веденні бухгалтерського обліку, заниження податкового зобов'язання за наслідками проведених перевірок суб'єктів підприємницької діяльності органами ДПІ. Найбільш поширеним терміном, що регулюють взаємовідносини між податковою інспекцією та платниками податків в ході порушення податкового законодавства є фінансова санкція.

Застосування фінансових санкцій до платників податків із числа сільськогосподарських товаровиробників регулюється Податковим кодексом України. В своїй практичній діяльності контролюючий орган застосовує ряд фінансових санкцій. Найбільш поширеною є штрафна санкція, що означає плату у фіксованій сумі або у вигляді відсотків від суми податкового зобов'язання, яка справляється з платника податків у зв'язку з порушенням ним правил оподаткування, визначених відповідними законами.

Крім штрафних санкцій застосовується пеня у вигляді відсотків, нарахованих на суму податкового боргу, що справляється з платника податків у зв'язку з несвоєчасним погашенням податкового зобов'язання. Пеня нараховується після закінчення встановлених строків погашення узгодженої суми податкового зобов'язання на суму податкового боргу. Нарахування пені розпочинається: при самостійному нарахуванні суми податкового зобов'язання платником податків - від першого робочого дня, наступного за останнім днем граничного строку сплати податкового зобов'язання; при нарахуванні суми податкового зобов'язання контролюючого органу - від першого робочого дня, наступного за останнім днем граничного строку податкового зобов'язання, визначеного в податковому повідомленні - рішенні.

В той же час, пеня не нараховується, якщо платник податків до початку перевірки самостійно виявляє заниження податкового зобов'язання, відображає таке нарахування в Уточненій декларації або у декларації за наступний

податковий період, розраховує суму штрафу та сплачує його у розмірі 5% від суми такого заниження, а також погашає суму податкового зобов'язання.

Факти порушень податкового законодавства службова особа органу державної податкової служби оформляє актом документальної перевірки, в якому чітко викладається зміст порушення з обґрунтуванням порушених норм законодавчих актів й зазначенням конкретних їх пунктів і статей. Розміри штрафних санкцій до платників, що перебувають на обліку в Уманській ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області стосовно оподаткування аграріїв відображено в (табл. 7).

Таблиця 7

Застосування штрафних фінансових санкцій Уманською ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області при у оподаткуванні сільськогосподарських товаровиробників, за роками, тис. Грн

Показники	2015	2016	2017	2018	2019	В середньому за 2015-2019 рр.	
						тис. грн	%
Штрафні, фінансові санкції, всього	185,6	203,7	209,8	149,0	181,7	185,9	54,3
в т. ч. податок на додану вартість	95,8	118,9	118,0	76,9	93,9	100,6	29,4
– єдиний податок	65,9	79,1	62,4	53,6	67,0	65,5	19,1
– орендна плата	23,9	5,7	29,4	18,5	20,8	19,8	5,8
Пеня, всього, зокрема	60,3	99,8	103,1	63,6	51,5	77,5	22,6
– неподання платником податкових розрахунків	17,4	25,6	24,8	15,8	11,8	19,1	5,6
– заниження податкового зобов'язання в результаті документальної перевірки	33,8	55,0	59,4	29,3	28,9	41,4	12,1
– при поданні уточнюючих розрахунків	9,1	19,2	18,9	18,5	10,8	17,0	4,9
Несплата платником узгоджених сум податкового зобов'язання, всього	81,9	64,1	75,8	80,6	93,5	79,2	23,1
– при затримці до 30 днів	81,9	64,1	75,8	80,6	93,5	79,2	23,1
Всього	327,8	367,6	388,7	293,2	326,7	342,6	100,0

Джерело; дані Уманської ДПІ ГУ ДПС України в Черкаській області

Застосування штрафних фінансових санкцій до платників із числа сільськогосподарських товаровиробників представлено в (табл.3.4) свідчить, що за досліджуваний період платники підлягали штрафним фінансовим санкціям за

порушення податкового законодавства. Штрафні фінансові санкції в середньому за п'ять років склали 185,9 тис. грн або 54,3 % від загальної суми фінансових санкцій. Найбільша сума штрафних санкцій припадала на 2017 р. До їх числа відносяться санкції за перекручення Податкового кодексу України коли кардинально змінилася філософія оподаткування.

Максимально уніфікований податковий і бухгалтерський облік при адмініструванні окремих податків і зборів. До числа штрафних санкцій також віднесені суми за порушення податкового законодавства щодо сплати єдиного податку.

В середньому за п'ятирічний період штрафні санкції за порушення цього податку становлять 65,5 тис. грн або 19,1 % загальної суми санкцій. За порушення законодавства щодо справляння орендної плати за досліджуваний період податковою інспекцією в середньому нараховано 19,8 тис. грн або 5,6 % загальної суми санкцій. Відповідно до чинного законодавства за досліджуваний період контролюючий орган нараховані суми пені. Зокрема, за неподання платником розрахунків застосована пеня в розмірі 19,1 тис. грн, а за занижене податкове зобов'язання, виявлене в ході документальних перевірок пеня в середньому склала 41,4 тис. грн. Платники податків – аграрії на протязі року мають права самостійно здавати Уточнюючі розрахунки, сплачуючи при цьому 5 % від заниженого податкового зобов'язання. Розмір пені при здачі уточнюючих розрахунків має тенденцію до зростання. Його сума в 2018 р. склала 19,2 тис. грн, а в 2019 р. – 10,8 тис. грн. Це засвідчує факт, що платники податків із числа аграріїв самостійно на протязі року проводять аудит як внутрішній, так і зовнішній з метою виявлення занижених сум податкового зобов'язання. В останні роки почастишали випадки несвоєчасного погашення податкових узгоджених сум податків, що стосуються землі. Найбільшу питому вагу в структурі пені щодо несплати платниками узгоджених сум податкового зобов'язання займають несплачені до 30 днів.

Це вимагає виваженої роботи працівників податкової інспекції з платниками податків в напрямку скорочення недоїмки, своєчасності розрахунків з бюджетом. Адже від своєчасності розрахунків залежить фінансування бюджетних установ, що фінансуються з місцевого бюджету.

В результаті проведеного дослідження щодо впливу оподаткування підприємств аграрного сектору економіки на доходи бюджетів різних рівнів на прикладі сільськогосподарських підприємств Уманського району Черкаської області встановлено:

1. Суспільно-економічний зміст оподаткування сільськогосподарських товаровиробників обумовлюється двоякою визначеністю: з однієї сторони він визначає об'єктивний характер самих податків, який полягає у необхідності централізації ресурсів на державному рівні для задоволення суспільних потреб, з іншої – передбачає створення для господарюючих структур сприятливого фінансово-податкового середовища, яке у підсумку справляє стимулюючий ефект на їх підприємницьку активність.

2. Починаючи з 2017 р. суб'єкти господарювання в Уманського району – платники податків покращили економічні показники, що суттєво вплинуло на

надходження податків. В 2019 р. порівняно з 2015р. сума надходжень податків склала 135,2 %, а з 2018 р. сума податків зросла в 2019 р на 5,7 %. Надходження в 2019 р. порівняно з 2015 р. від ПДВ зросли на 7, плати за землю на 0,6, податку з доходів фізичних осіб на 1,1 відсоткових пункти.

3. Найбільшу частку зі сплати податків в розрізі галузей національної економіки району займає промисловість – 28,6%, сільське господарство – 22,5%, будівництво – 4,4%, торгівля і громадське харчування – 4,8%, транспорт і зв'язок – 4,5%, лісове господарство – 2,7%, інші галузі – 32,5%.

4. Кількість платників єдиного податку (четверта) група, зареєстрованих в Уманській ДПС станом на 01.01. 2015 р. склала 42, а на 01.01. 2019 р.- 44 або на три платники більше. З початком світової фінансової кризи кількість платників єдиного податку скоротилася до 42. В той же час площа сільськогосподарських угідь району не збільшується, внаслідок цього збільшення платників проходить за рахунок створення нових господарств різних форм власності на тих самих землях. В 2015 р. сума сплати єдиного податку по відношенню до нарахованого становила 99,7 %, а у 2019 р. – 99,5 % незважаючи на фінансову скруту. Це лишній раз підтверджує, що аграрну галузь не можна вважати депресивною.

5. Результати дослідження свідчать, що спеціальні режими прямого оподаткування у сільському господарстві, представлений у вигляді єдиного податку мають будуватися з урахуванням сучасних особливостей його функціонування, зокрема – віднесенні до суб'єктів та визначенні об'єктів оподаткування. Щодо суб'єктів оподаткування, доцільно виділити три категорії платників: сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства та домогосподарства. Основними об'єктами прямого оподаткування у галузі є: валовий дохід, прибуток, землі сільськогосподарського призначення. Кожен з них має різний ступінь прояву відносно окремої категорії платників, це потрібно враховувати при конструюванні та запровадженні режимів спеціального оподаткування.

6. Встановлено, що сума плати за оренду землі, яка надходить до зведеного бюджету по Уманського району зросла в 2019 р. порівняно з 2015 р. на 69,1 %, з яких 61,0% орендна плата від юридичних осіб, а решта 31% – орендна плата за землі фізичних осіб, розмір орендної плати за землю в 2019 р. на 16,7 % більший порівняно з 2018 р.

7. Результати аналізу рівня прямого податкового навантаження на сільськогосподарські підприємства у Уманському районі Черкаської області свідчать про чітку тенденцію до його підвищення. Причиною цього є виокремлення із переліку податків, що входять до єдиного податку екологічного податку, збору, за першу реєстрацію транспортних засобів тощо. У 2016 р. частка прямих податків у виручці становила 1,4%; у 2017 р. – 2,1%; у 2018 р. – 1,9%; у 2019 р. – 2,4 відсотки. Підвищення податкового навантаження у 2019 р. становить майже 2 рази (1,7). Частка “чистого ” єдиного податку у загальному розмірі доходу аграріїв суттєво знизилась: у 2017 р. – 0,4%; 2018 р. – 0,3%; 2019 р. – 0,3%, що у 4 рази нижче порівняно з базовим 2016 р.

РОЗДІЛ 8. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УКРАЇНІ

Система соціального захисту населення, що сформувалася в Україні за роки незалежності, характеризується багаторівневою та складною побудовою з використанням усіх її форм (соціальне забезпечення, соціальне страхування, соціальна допомога), які фінансуються з різноманітних джерел фінансування. Це дозволяє якнайповніше охоплювати захистом усі верстви населення від великої кількості різноманітних соціальних ризиків. Існує тенденція до збільшення кількості та різноманітності соціальних виплат, допомог та пільг, розширення кола їх потенційних отримувачів, що, природно, вимагає з кожним роком все більше фінансових ресурсів.

Водночас, складні економічні та демографічні проблеми негативним чином позначаються на збалансованості фінансових ресурсів у системі соціального захисту та ефективності їх використання. Це проявляється як через постійний дефіцит коштів на окремі соціальні програми (виникає через велику кількість отримувачів соціальних допомог внаслідок постійного дефіциту джерел фінансування) так і через неефективне використання фінансових ресурсів, у тому числі шляхом їх спрямування реципієнтам, що об'єктивно (наприклад, через достатній рівень доходів) їх не потребують. Все це негативним чином позначається на виконанні соціальним захистом його функцій, що нівелює використання колосальних фінансових ресурсів на підтримку соціального захисту населення. Оскільки соціальний захист тісно пов'язаний з економічним розвитком, то держава при цьому отримує ще й значні втрати у площині економічного зростання (рис. 1).

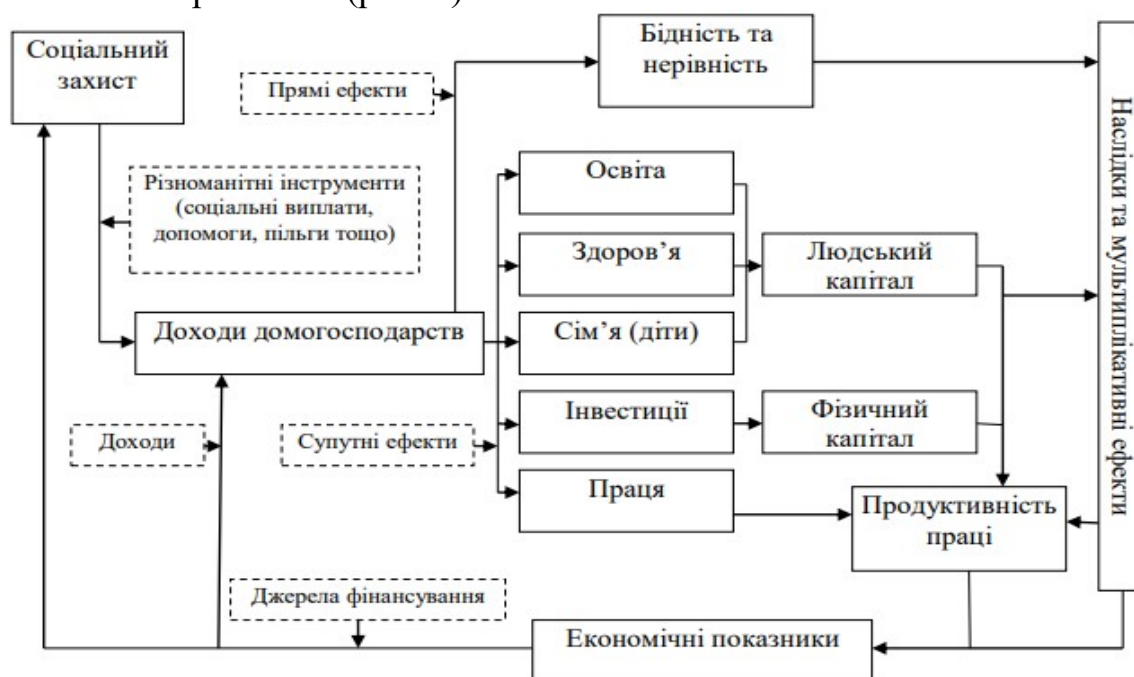


Рис. 1 Схема взаємодії основних цілей соціального захисту з економічним розвитком держави

Досягнення основних цілей соціального захисту (зменшення бідності та нерівності у доходах населення) у цілому позитивно позначається і на інших соціально-економічних аспектах існування держави. За умови порушення хоча б однієї ланки, завдяки мультиплікативним ефектам, спостерігається негативний вплив і на інші чинники, які прямо позначаються і на рівні економічного розвитку держави, що у майбутньому вимагає додаткових фінансових ресурсів для підтримки зростаючої кількості отримувачів соціальних допомог та пільг.

Однією з основних причин наявності значної кількості проблем з фінансування є сформована структура фінансування соціального захисту населення в Україні, де превалює розподільчий принцип і основні фінансові кошти акумулюються та розподіляються між різними формами соціального захисту, його видами, програмами переважно централізовано через систему державного фінансування (державний бюджет, місцеві бюджети та державні фонди загальнообов'язкового соціального страхування). При цьому, з кожним роком частка фінансових ресурсів, що фінансуються за рахунок сплати страхових внесків зменшується, що збільшує податкове навантаження на бюджетну систему країни.

Вірно зазначає А.І. Гончаров, проблему дефіциту фінансового забезпечення соціальних виплат не можливо вирішити лише на основі значного підвищення рівня доходів. Вона потребує комплексної, концептуальної розробки цілісної системи фінансового забезпечення соціальної підтримки населення (її інституціональної структури і всієї сукупності форм і методів формування і використання фінансових ресурсів)²²⁵.

Тому, першим кроком до створення фінансово збалансованої системи соціального захисту є зміна структури фінансування та поступовий перехід на фінансування більшості соціальних виплат та допомог через системи загальнообов'язкового державного соціального страхування та недержавного соціального страхування, де превалює розподільчий принцип.

Кінцевим результатом змін повинно стати створення трирівневої системи соціального захисту населення в Україні, де перший рівень покликаний забезпечувати мінімальний рівень соціального захисту та бути доступним для усіх верств населення (рис. 2).

Перший рівень повинен гарантувати населенню базові права щодо соціального захисту, що визначені чинним законодавством України. Основна ціль даного рівня – боротьба з бідністю, зменшення нерівності в доходах, підтримка соціально уразливих категорій населення. Водночас, автор притримується тієї позиції, що охорона здоров'я в Україні і надалі повинна залишатися державною, загальнодоступною для усіх верств населення без огляду на рівень їхніх доходів та отримувати основну частину фінансових ресурсів з бюджетної системи країни.

²²⁵ Гончаров А.И. Концепция финансового обеспечения системы социальной поддержки населения в России / А.И. Гончаров, М.В. Гончарова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2007. – №4 (172). – С. 9-21.

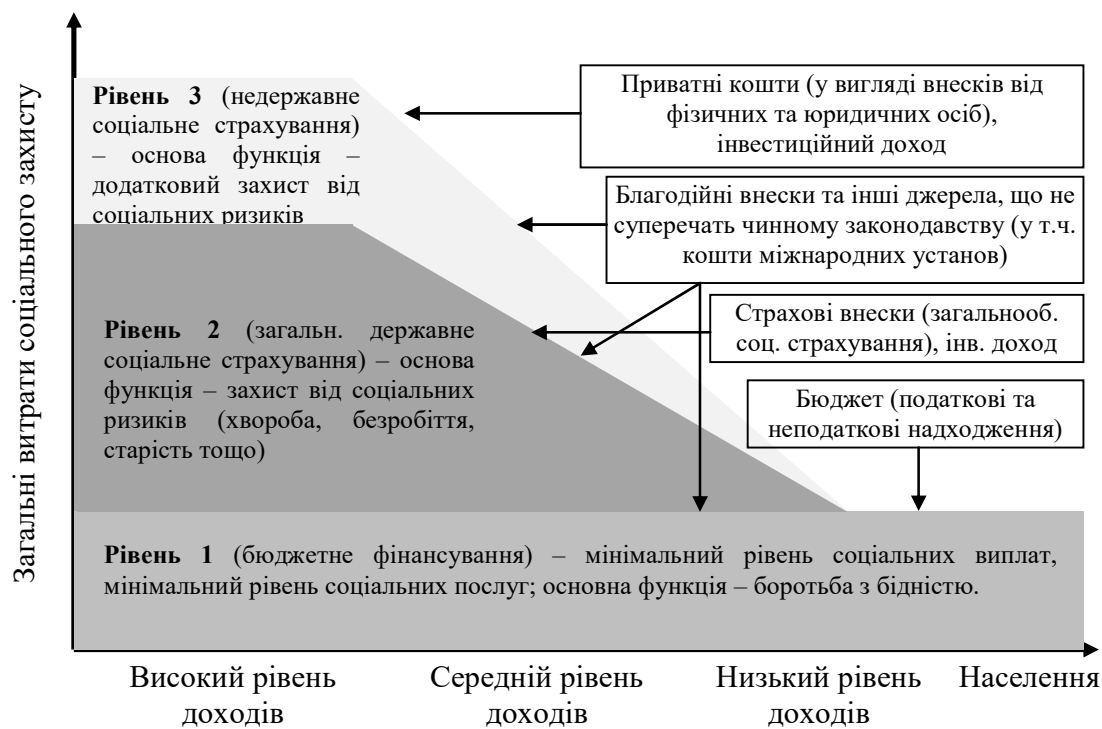


Рис. 2. Пропонована структура соціального захисту населення в Україні

Недержавне соціальне страхування у сфері охорони здоров'я (що може здійснюватися через страхові компанії, лікарняні каси тощо) може та повинне бути лише додатковою формою страхового захисту.

Концепція розвитку першого рівня соціального захисту повинна спрямовуватися на досягнення таких цілей:

- зменшення бідності серед населення шляхом надання мінімальної соціальної допомоги та полегшення процедури її отримання тими верствами населення, які, за об'єктивних причин (насамперед, рівень отриманого доходу) того потребують;
- забезпечення відповідного рівня доходу домогосподарств з дітьми з метою створення повноцінного доступу до якісної освіти, медицини, харчування та житла (це є однією з головних передумов подолання демографічної кризи, збільшення народжуваності у державі, підвищення якості освіти тощо);
- забезпечення функціонування якісної та доступної системи охорони здоров'я;
- забезпечення тимчасової соціальної підтримки інших верств населення, що не охоплені іншими рівнями соціального захисту.

Соціальні допомоги уразливим верствам населення у рамках першого рівня повинні надаватися з врахування таких основних принципів:

- соціальні виплати повинні забезпечувати мінімальний рівень життя населення чий доходи є низькими;
- отримувачі даних допомог повинні бути об'єктивно позбавлені можливостей забезпечувати себе іншим способом або шляхом доступу до інших фінансових ресурсів (тут важливо розробити ефективну систему оцінки

доходів потенційних отримувачів соціальних допомог, враховуючи наявність в Україні значних тіньових доходів);

- допомоги не повинні заохочувати утриманство, але повинні включати заходи щодо розвитку в отримувача самодостатності і певної матеріальної незалежності.

Другий рівень повинен базуватися на основних принципах, що нині закладені у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування: обов'язковості страхування осіб відповідно до видів соціального страхування та можливості добровільності страхування у випадках, передбачених законом; диференціації розміру виплати допомоги залежно від страхового стажу та розміру страхових внесків; цільового використання коштів соціального страхування; відповідальності роботодавців та Фондів за реалізацію права застрахованої особи на матеріальне забезпечення та соціальні послуги. Особливо важливим є упровадження накопичувальних принципів та поступовий відхід від солідарної системи фінансування.

Третій рівень повинен базуватися виключно на принципах накопичувального страхування та, окрім соціальної функції, виконувати і економічну – сприяти розвитку економіки держави шляхом інвестиційної діяльності.

Забезпечення фінансової стабільності системи соціального захисту можливе лише через комплексну взаємодію усіх рівнів та учасників системи соціального захисту (отримувач соціальної допомоги, працівник, роботодавець, держава, державні фонди загальнообов'язкового соціального страхування, інститути недержавного соціального страхування (НПФ, страхові компанії, банки тощо)).

Комплексна система соціального захисту повинна передбачати отримання соціальної допомоги через:

1) систему державного соціального забезпечення (джерело фінансових ресурсів формується шляхом сплати податків до бюджетної системи країни);

2) систему загальнообов'язкового державного соціального страхування (кошти отримуються шляхом сплати працівниками та роботодавцями страхових внесків);

3) систему недержавного соціального страхування (формування фінансових ресурсів відбувається шляхом сплати внесків до інститутів недержавного соціального страхування або через соціальні програми роботодавців).

При цьому, один і той самий вид соціальної допомоги (наприклад, пенсія, медичні послуги) людина може отримувати за рахунок різних рівнів соціального захисту, що підвищуватиме усеохопленість системою населення та впливатиме на кінцевий розмір соціальної виплати (або обсяг та якість наданих соціальних послуг).

Запропонована система соціального захисту (рис. 3) характеризується тісною взаємодією між її рівнями та учасниками.

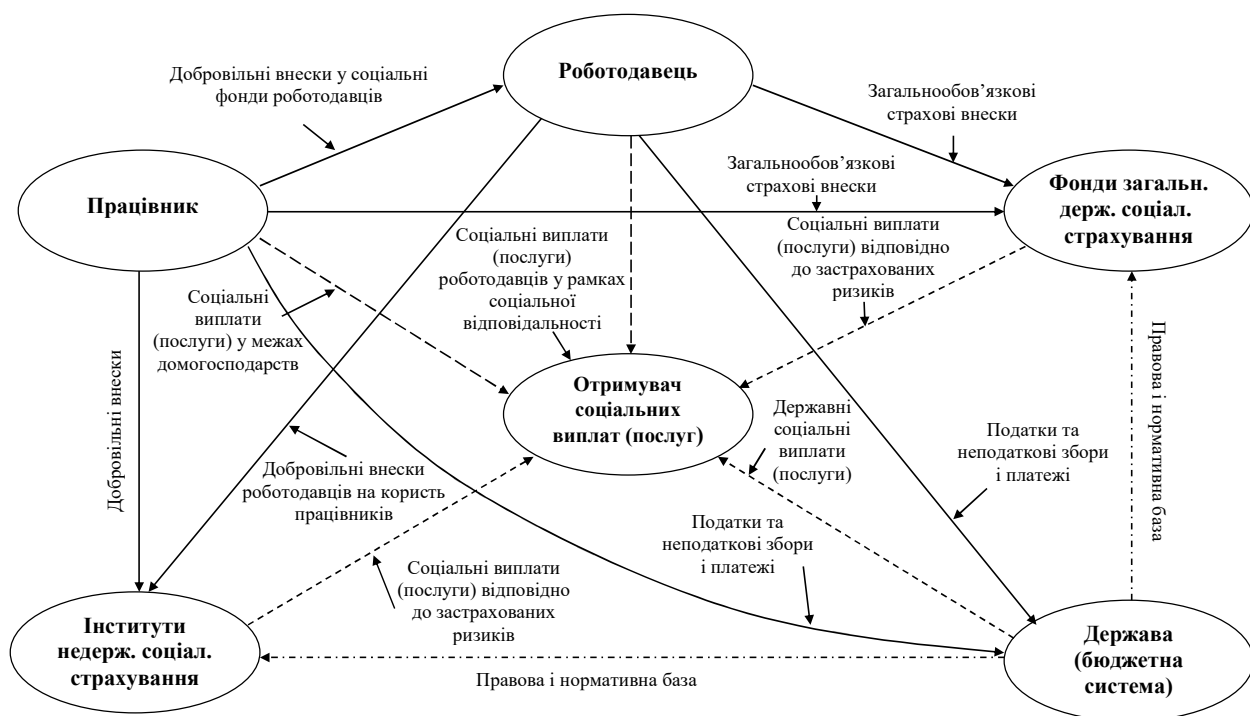


Рис. 3. Пропонована схема векторів взаємодії між рівнями та учасниками системи соціального захисту в Україні

Така система повинна працювати гармонічно, коли фінансовий тягар рівномірно розподілений між усіма її учасниками. Не може стабільно функціонувати система соціального захисту, де увесь тягар фінансування покладається на одну зі сторін. Наприклад, однією з причин існування тіньових заробітних плат в Україні, автор вбачає у нерівномірному розподілі навантаження по сплаті страхових внесків між роботодавцем та працівником. Або здійснення виплат у пенсійній системі переважно за рахунок фінансових ресурсів з державного бюджету та Пенсійного фонду України за мінімальної участі приватного сектору економіки. Такі диспропорції у фінансуванні соціального захисту, коли виконання окремих соціальних функцій покладається на одну зі сторін, не дає змоги у повній мірі задовольнити потреби населення.

На сьогодні найбільшого реформування, на думку автора, потребує система державного соціального забезпечення, у рамках якої здійснюється фінансування соціальних допомог (послуг, пільг) за рахунок коштів державного або місцевих бюджетів. Формування нової концепції розвитку як самої системи соціального захисту так і її фінансового забезпечення об'єктивно вимагає перегляд усього спектру державних соціальних допомог (послуг, пільг) та їх джерел фінансування.

Головною метою змін на цьому рівні соціального захисту (1 рівень згідно пропонуваної концепції) є оптимізація фінансових виплат за рахунок як скорочення невластивих державній системі соціального захисту соціальних допомог (послуг, пільг) шляхом їх ліквідації або переведення на інші джерела фінансування (включення у систему загальнообов'язкового державного соціального страхування (2 рівень) або переведення на добровільне страхування (3 рівень)) так і підвищення ефективності використання коштів у

межах наявних соціальних програм (у тому числі за рахунок монетизації пільг). Здійснення перетворень на цьому рівні дасть змогу в Україні зменшити фінансове навантаження на економіку країни (частку державних соціальних виплат у ВВП країни) та перевести частину соціальних допомог (послуг, пільг) на фінансування на основі накопичувального принципу, що є менш обтяжливим для держави. Однією з важливих проблем при цьому є знаходження оптимального рівня державних витрат до ВВП країни.

Автором висунуто гіпотеза, що надмірне збільшення державних витрат на фінансування соціального захисту з бюджетної системи країни у подальшому негативно позначається на економічному розвитку, оскільки все більша частина фінансових ресурсів, яка могла бути спрямована на фінансування розвитку інфраструктури, економічних програм, освіти, йде на фінансування соціальних виплат та пільг. Підтвердженням даної гіпотези, є, зокрема, розрахунки Л.В. Козарезенко, які свідчать, що у середньому, збільшення бюджетних видатків на освіту на 1 гривню збільшувало валовий регіональний продукт на 0,71 грн, охорону здоров'я – на 0,86 грн, соціальний захист та соціальне забезпечення – на 0,14 грн, житлово-комунальне господарство – на 0,64 грн, транспорт і зв'язок – на 1,9 грн²²⁶.

Для перевірки висунутої автором гіпотези проведено економіко-статистичний аналіз залежності рівня економічного зростання від частки державних витрат на соціальний захист у ВВП країни (для дослідження використовувалися дані за період 1986-2020 рр. по країнах ОЕСР), (табл. 1).

Таблиця 1

Результати аналітичного групування країн світу за залежністю між середніми значеннями державних витрат на соціальний захист та реальним зростанням ВВП (1986-2020 рр.)

№ п/п	Групи країн за державними витратами на соціальний захист у % до ВВП	Кількість досліджень в групі	Середнє значення державних витрат на соціальний захист у % до ВВП	Середня значення реального зростання ВВП країни у % до попереднього
1	1,60-4,28	29	3,09	4,63
2	4,28-6,96	26	5,69	3,77
3	6,96-9,64	26	8,57	4,14
4	9,64-12,32	131	10,97	3,88
5	12,32-15,00	187	13,71	3,00
6	15,00-17,68	202	16,39	2,83
7	17,68-20,36	158	18,98	1,77
8	20,36-23,04	134	21,49	1,55
9	23,04-25,72	45	24,04	1,25
10	25,72-28,40	6	26,95	0,09
Разом		944	15,78	2,67

Отримані результати (табл. 1) свідчать, що при поступовому збільшенні частки державних витрат на соціальний захист у ВВП країни зменшується

²²⁶ Козарезенко Л.В. Бюджетне регулювання розвитку людського потенціалу. *Економічний часопис* XXI. 2015. 1-2 (2). 31-34.

рівень економічного зростання.

При цьому слід відмітити тенденцію його зменшення лише по досягненню 10% рівня державних витрат.

Це відношення чинникової дисперсії до загальної дисперсії:

$$\eta = \sqrt{\frac{\delta^2}{\sigma^2}} \quad (1)$$

У результаті проведених розрахунків отримано емпіричне кореляційне відношення: $\eta = 0,3235$, яке свідчить про те, що зв'язок між часткою державних витрат на соціальний захист у ВВП країни та реальним економічним зростанням існує, але він є помірним.

Коефіцієнт детермінації 0,1046 засвідчує, що на 10,46% варіація обумовлена відмінностями між ознаками, а на 89,54% - іншими чинниками.

Тому, можна стверджувати, що оптимальний розмір частки державних витрат на соціальний захист у ВВП країни повинен знаходитися у межах 10-18%.

Водночас, не слід забувати, що однією з основних цілей бюджетної системи є соціальна, яка, перше за все, повинна бути направлена на зменшення бідності серед населення. Надмірне скорочення фінансування на соціальні цілі з бюджетної системи може призвести до зростання бідності. Тому визначення оптимального розміру частки державних витрат повинно враховувати і даний аспект.

З цією метою проведено економіко-статистичний аналіз залежності рівня бідності (для аналізу взято показник рівня бідності, що використовується Світовим банком – частка населення, яке має доходи нижче 1,9\$ на день за ПКС 2019 року) від частки державних витрат на соціальний захист у ВВП країни (для дослідження використовувалися дані за період 2011-2019 рр. по країнах ОЕСР – останній рік дослідження 2019 р. пов'язаний з відсутністю нових статистичних показників), табл.2.

Отримані дані свідчать, що тенденція до зниження рівня бідності спостерігається після досягнення державних витрат на рівні 11,64% ВВП.

При цьому отримано емпіричне кореляційне відношення: $\eta = 0,7455$, яке свідчить про те, що зв'язок між результативною ознакою та факторною є тісним, а коефіцієнт детермінації 0,5558 засвідчує, що на 55,58% варіація обумовлена відмінностями між ознаками, а на 44,42% - іншими чинниками.

Такі розміри державних витрат на соціальний захист, з одного боку, дають можливість ефективно країні боротися з бідністю, а, з іншого боку, не пригнічують рівень економічного зростання.

Пріоритетним напрямом реформування 1 рівня у рамках пропонованої концепції розвитку соціального захисту в Україні повинні бути підвищення ефективності використання фінансових ресурсів у межах існуючих соціальних програм та збільшення фінансування найбільш важливих соціальних напрямів (наприклад, охорони здоров'я) за рахунок перерозподілу коштів від скорочення та ліквідації невласливих державній системі соціального захисту соціальних допомог (послуг, пілг).

Таблиця 2

Результати аналітичного групування країн ОЕСР за залежністю між середніми значеннями державних витрат на соціальний захист, рівня бідності та реальним зростанням ВВП (2011-2019 рр.)

№ п/п	Групи країн за державними витратами на соціальний захист у % до ВВП	Кількість досліджень в групі	Середнє значення державних витрат на соціальний захист у % до ВВП	Середнє значення рівня бідності (% від усього населення країни, яке має доходи нижче 1,9\$ за ПКС 2011 року), %	Середнє значення реального зростання ВВП країни у % до попереднього
1	4,8-7,08	17	5,91	4,28	3,46
2	7,08-9,36	15	7,93	1,32	3,45
3	9,36-11,64	8	10,24	0,74	6,04
4	11,64-13,92	42	12,91	0,55	3,48
5	13,92-16,20	62	15,16	0,43	2,03
6	16,20-18,48	59	17,43	0,45	2,08
7	18,48-20,76	42	19,57	0,46	0,08
8	20,76-23,04	36	21,87	0,73	1,16
9	23,04-25,32	19	23,83	0,41	0,46
Разом		300	16,25	0,76	2,00

Отримані результати двох аналітичних групувань дають підстави автору стверджувати, що найбільш оптимальним діапазоном частки державних витрат на соціальний захист у ВВП країни є 12-18% (рис. 4).

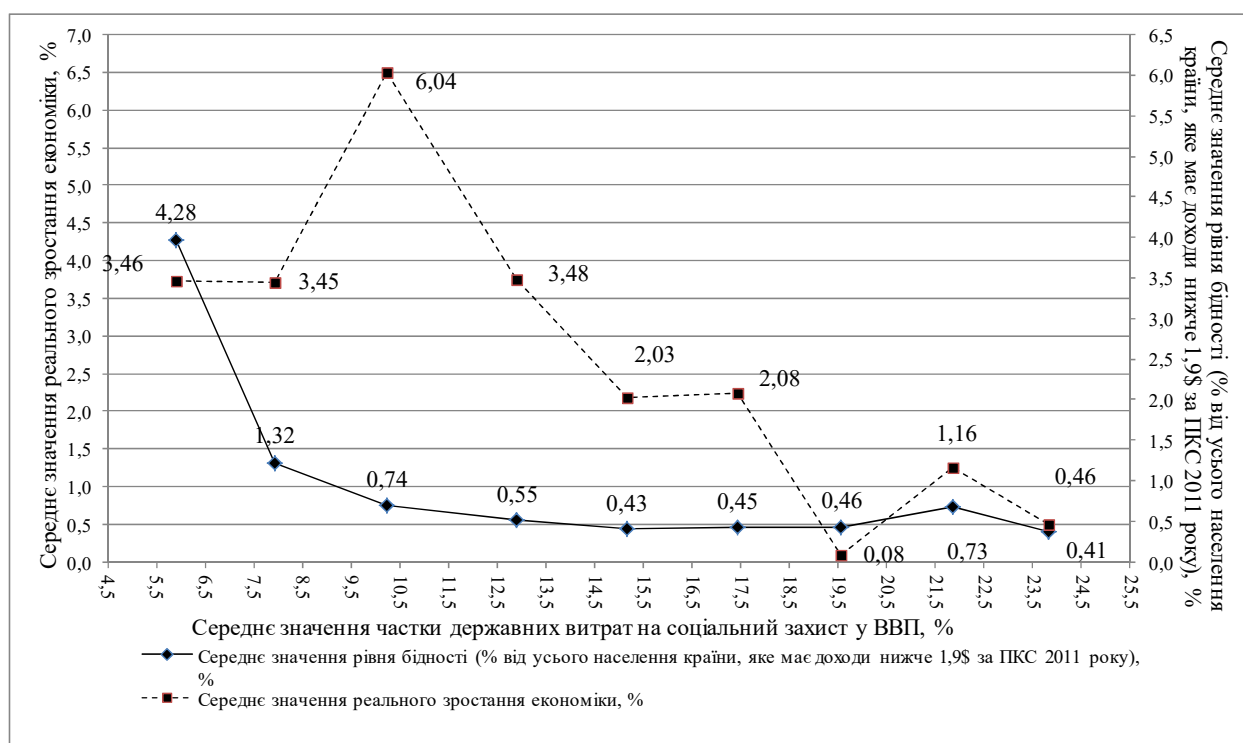


Рис. 4. Взаємозалежність між часткою державних витрат на соціальний захист у ВВП та результативними ознаками (по країнам ОЕСР)

Варто зосередити увагу на 3 основних напрямках реформування: створення всезагальної системи моніторингу, оцінки та планування соціальних державних видатків; монетизації соціальних пільг; децентралізації системи соціальних послуг.

На жаль, в Україні нині відсутня не лише єдина система соціального моніторингу (моніторинг та оцінювання ефективності соціальних програм виконується здебільшого Міністерством соціальної політики. У 2012 р. було прийнято відповідні нормативно-правові документи²²⁷, які регламентують діяльність системи моніторингу, оцінки, аналізу й аудиту лише з чотирьох основних програм соціальної підтримки на постійній основі починаючи із 2014 р.²²⁸, але немає навіть централізованої системи обліку отримувачів соціальних допомог (пільг), що унеможливило здійснення реальної оцінки використання фінансових коштів та планування соціальних витрат на майбутнє (слід відзначити, що необхідність створення єдиної автоматизованої системи реєстрації отримувачів пільг було зазначено ще у 2004 році в Указі Президента України від 05.05.2004 № 506 «Про додаткові заходи щодо вдосконалення системи здійснення соціальних виплат громадян»).

Кожного року Рахункова палата України у своїх офіційних бюлетенях щодо виконання бюджету за відповідний рік у частині пропозицій вимагає в уряду «забезпечити належне функціонування Єдиного державного автоматичного реєстру осіб, які мають право на пільги, як необхідної передумови переходу на надання з бюджету грошової компенсації громадянам за належні їм соціальні пільги»²²⁹. Тому, для втілення у життя запропонованої концепції розвитку соціального захисту, необхідно при Міністерстві соціальної політики та його місцевих виконавчих органах (Управліннях праці та соціального захисту населення) створити систему соціального моніторингу, оцінки та планування. Пропонована організаційна структура зображена на рис. 5.

Дана система, на думку автора, повинна виконувати такі основні функції:

1) моніторинг та оцінку соціальних програм, що фінансуються за рахунок державних коштів. Передбачає аналіз показників по кожній окремій програмі з метою визначення ефективності використання фінансових ресурсів по відношенню до запланованої цілі.

²²⁷ Наказ Мінсоцполітики, Мінекономрозвитку, Мінфіну, Держстату та Національної академії наук України від 12.03.2013 № 114/242/392/85/85 (zareestrovanoї в Мін'юсті 28.03.2013 за № 508/23040) «Методика проведення моніторингу та оцінювання ефективності програм соціальної підтримки» URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0508-13> (дата звернення 21.02.2021).

²²⁸ Реут А.Г. Система державної соціальної допомоги в Україні: сучасні виклики та вплив на бідність. Демографія та соціальна економіка. 2015. № 1 (23). С. 44-54.

²²⁹ Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2014 рік підготовлено департаментом з питань бюджетної політики і затверджено постановою. Колегії Рахункової палати. Рахункова палата України, 2015. С. 66. URL: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16745880/Bulet_vykon_DBU_2014.pdf (дата звернення 21.02.2021).

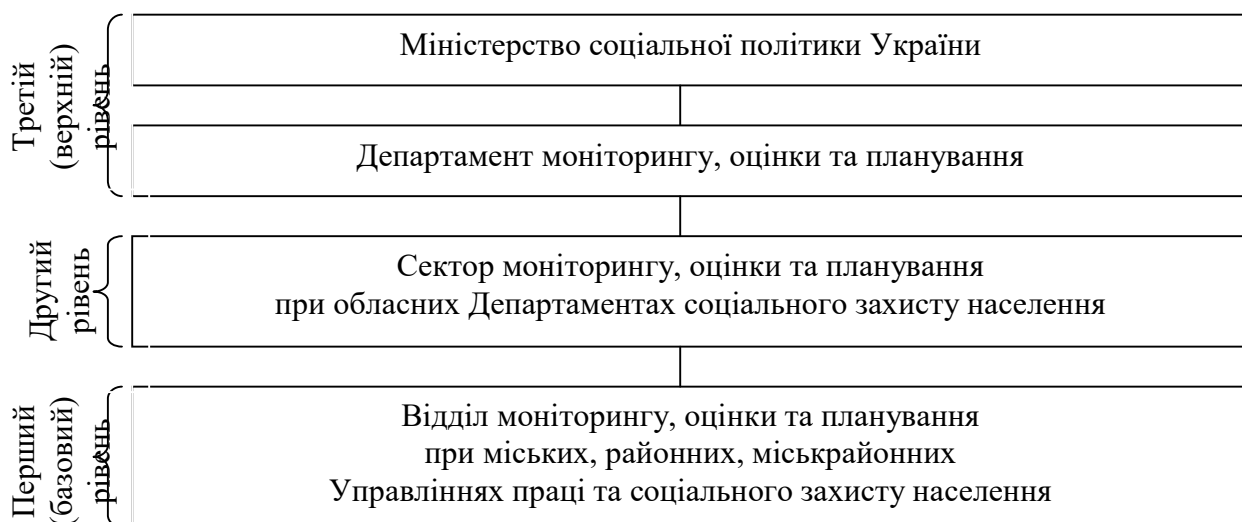


Рис. 5. Пропонована організаційна структура системи моніторингу, оцінки та планування фінансового забезпечення соціального захисту в Україні

При цьому моніторинг повинен обов'язково включати детальний аналіз прав отримувачів в межах даної програми на той чи інший вид соціальної виплати (допомоги, пільги) згідно існуючих вимог чинного законодавства;

2) планування фінансування соціальних програм на майбутнє з врахування отриманих результатів соціального моніторингу щодо ефективності використання коштів у минулому та реальної їх потреби на майбутнє з врахуванням необхідності досягнення запланованих цілей по кожній окремій соціальній програмі. Така система покликана, насамперед, орієнтуватися на кінцевий результат, що дає змогу найефективніше використовувати виділені фінансові ресурси та здійснювати як поточний так і підсумковий контроль за їх використанням кожним із суб'єктів соціальної програми (як державним органом, що є розпорядником державних коштів у межах відповідної соціальної програми так і їхнім кінцевим отримувачем).

Першочерговою умовою функціонування системи моніторингу, оцінки та планування є чітка градація існуючих соціальних програм, що фінансуються за рахунок державних коштів. Це дає змогу у майбутньому при моніторингу визначати відповідний перелік показників та методів для оцінки тієї чи іншої програми, розуміти складність отримання первинних даних, окреслити коло кінцевих отримувачів допомоги та підстави для її нарахування, визначити конкретні цілі даної програми.

Для розмежування соціальних програм можливо доцільно скористатися типологією ООН (Програмою розвитку ООН (ПРООН))²³⁰ (Рис.6).

²³⁰ UN Capital Development Fund (2012): Local Government and Social Protection: Making service delivery available for the most vulnerable URL: <http://eudevdays.eu/sites/default/files/LG-SP.pdf> (дата звернення 21.02.2021).



Рис. 6. Типологія соціальних програм

Усі соціальні програми можуть здійснювати на двох рівнях – національному та місцевому. При цьому поділяти їх слід за двома аспектами – універсальністю та умовністю. Практично усі соціальні програми мають певний рівень умовності, але вони можуть варіюватися від простої наявності у потенційного отримувача громадянства країни або місця проживання до складних вимог щодо рівня доходу або здійснення певних процедур. Чим жорсткіші вимоги тим вищі операційні витрати на організацію, управління та контроль як для держави так і для отримувачів цієї допомоги. Водночас, соціальні програми, які мають більш жорсткіші умови є більш ефективними з точки зору досягнення кінцевих цілей та контролю за ефективністю використання виділених фінансових коштів.

Особливого значення також набуває виокремлення соціальних програм за їх цільовою спрямованістю. Універсальні програми спрямовані, переважним чином, на досягнення єдиної цілі – зменшення рівня бідності в країні. Такі соціальні допомоги, здебільшого, отримують найбідніші верстви населення, вони незначні за розміром та фінансуються за рахунок державного бюджету. Цільові програми, як правило, спрямовані на досягнення конкретної мети (збільшення народжуваності, зменшення захворювання, скорочення безробіття, зменшення кількості негативних соціальних явищ тощо) та можуть виплачуватися як з перевіркою доходів отримувача (наприклад, житлові субсидії) так і без неї (одноразова допомога при народженні дитини).

Для підвищення ефективності використання державних коштів та посилення контролю за доцільністю функціонування відповідних соціальних програм слід як на національному так і на місцевому рівні намагатися підвищувати цілеспрямованість соціальних допомог та більш скуппульозно

підходити до умов надання соціальних допомог та виплат окремим одержувачам.

Розмежування соціальних програм за запропонованою типологією автор пропонує кодифікувати в єдиному правовому нормативному акті – Бюджетному кодексі. Водночас, для забезпечення в системі державної соціальної підтримки можливості повноцінного моніторингу, оцінки та планування потрібно пришвидшити введення в дію Єдиного електронного державного реєстру обліку реципієнтів системи соціальної допомоги та пільг, що буде включати:

- 1) дані про отримувача (дасть змогу реально усунути дублювання виплати соціальної допомоги одному отримувачу);

- 2) інформацію про соціальну допомогу (пільгу) – розмір, дату призначення, тривалість, розпорядника коштів тощо;

- 3) загальні показники по кожній соціальній програмі (розміри виділених коштів по роках, заплановані результати тощо). З цією метою в Україні слід здійснити суцільний перегляд призначених соціальних допомог (пільг).

Наступним етапом розгортання системи моніторингу, оцінки та планування в Україні повинна стати детальна оцінка кожної соціальної програми, яка фінансується за рахунок державних коштів. З цією метою, розроблено систему оцінки стану та ефективності фінансового забезпечення соціального захисту. Оцінку пропонується проводити на трьох рівнях з використанням 4 груп індикаторів: затрат, продукту, ефективності та якості.

Комплексна оцінка стану та ефективності фінансового забезпечення соціального захисту населення дає змогу не лише оцінити сучасний стан та визначити основні напрями удосконалення фінансування, а й допомогти оптимізувати існуючу систему соціальних послуг.

Контроль та оцінку соціальних програм варто здійснювати з використанням наступних видів моніторингу:

1. Моніторинг результатів. Даний вид моніторингу відстежує вплив соціальної програми на конкретне соціальне явище (бідність, безробіття, рівень захворюваності тощо). Цей вид моніторингу проводиться разом з оцінкою отриманих результатів по відношенню до запланованих. При цьому, важливого значення набуває визначення ефективності використання затрачених ресурсів (насамперед, фінансових) на одиницю отриманого результату (для цього, наприклад, можливо використовувати розроблені автором індикатори еластичності, що дають змогу проаналізувати фінансові витрати на одиницю результату по соціальній програмі у різних регіонах тощо). Отримані результати моніторингу реально використовувати для удосконалення організації того чи іншого виду соціальних програм (як у цілому по Україні так і по окремих територіальних одиницях) та підвищенню ефективності використання матеріальних затрат.

2. Моніторинг поточної діяльності дає змогу відстежувати використання матеріалів та ресурсів. Даний моніторинг здійснюється у результатів поточної діяльності та супроводжується контролем за дотриманням планових показників або нормативів.

3. Моніторинг відповідності забезпечує дотримання усіх вимог та результатів, які ставляться перед розпорядниками або кінцевими отримувачами коштів (або послуг) донорами. Наприклад, за допомогою даного моніторингу можна контролювати дотримання національних або міжнародних стандартів безпеки при будівництві соціальних об'єктів (реабілітаційних центрів, будинків для людей похилого віку тощо).

4. Моніторинг бенефіціарів соціальних допомог (послуг). Організація даного моніторингу, з врахуванням сучасних проблем дефіциту фінансування та значної кількості отримувачів в Україні, є однією з нагальних проблем сучасної системи державної соціальної допомоги. Відсутність єдиної системи обліку отримувачів допомоги та ефективного інституту працівників їх моніторингу призводить до того, що значні фінансові кошти виплачуються населенню, яке того об'єктивно не потребує (значні перевитрати, наприклад, у системі надання житлових субсидій) або виплачується фіктивним отримувачам (наприклад, соціальні допомоги тимчасово переселеним особам з зони проведення АТО). Науковцями Інституту демографії та соціальних досліджень виявлено, що більшість державних соціальних допомог, які, насамперед, повинні бути спрямовані на зменшення масштабів бідності та пом'якшення розшарування суспільства свої функції не виконує. Так, наприклад, до бідних домогосподарств у 2019 році потрапило лише 17% коштів, виділених державою для відшкодування витрат населення на оплату житлово-комунальних послуг, а у рамках державної соціальної допомоги малозабезпеченими сім'ям лише 20,8% потрапляло до бідних. Все це свідчить про низький рівень адресності сучасних державних соціальних програм, що зумовлює перевитрачання державних коштів або їх нецільове використання.

5. Фінансовий моніторинг. У процесі даного моніторингу слід здійснювати контроль як за процесом виділення фінансових ресурсів так і їх використанням. Особливого значення набуває детальна оцінка потреби у коштах у процесі планування та поточного контролю за дотриманням планових показників.

6. Організаційний моніторинг дає змогу оцінити ефективність управлінської структури, яка задіяна у процесі реалізації соціальних програм. Обов'язковим при цьому повинна бути оцінка адміністративних витрат та співвідношення їх з загальною сумою фінансових ресурсів, що виділені на ту чи іншу соціальну програму. В Україні по окремих програмах адміністративні витрати можуть сягати 20%, що є надзвичайно великими, якщо керуватися зарубіжним досвідом.

Пропоноване розмежування соціальних програм за запропонованою типологією, моніторинг та їх оцінка дає змогу реально підійти до децентралізації системи соціального захисту населення в Україні та розмежування фінансових витрат між державними та місцевими бюджетами.

На сьогодні в Україні багато соціальних програм передано на місцеві бюджети, які є хронічно дефіцитними і фінансування соціальних виплат з яких здійснюється переважно за рахунок субвенцій. У вітчизняній та зарубіжній науці ведуться дискусії навколо практичних аспектів реалізації соціальних програм на місцевому рівні. Місцеві громади, безсумнівно, повинні

розглядатися як основний інститут надання державних соціальних послуг, оскільки знаходяться у безпосередньому взаємозв'язку з їх отримувачами та більш оперативно можуть реагувати на соціальні ризики, що виникають. Водночас, фінансові ресурси здебільшого розподіляються централізовано, що зменшує ефективність як загальнодержавних соціальних програм, що фінансуються через соціальні субвенції так і місцевих, які відчують брак коштів для реалізації.

Тому, слід здійснити перегляд розподілу соціальних програм між державними та місцевими бюджетами з врахуванням конкретних соціальних цілей та спрямованості соціальної політики місцевих громад.

Однією з центральних проблем державної системи соціального захисту, яка вимагає негайного вирішення є розгалужена система пільг. При усій її соціальній значущості, існуюча система пільг морально застаріла та не відповідає сучасним реаліям. Тому втілення нової концепції розвитку соціального захисту в Україні неможливе без докорінного її реформування. Однією з головних проблем існуючої системи пільг є її без адресності та практична неможливість реально визначити її ефективність для конкретного отримувача. Як вірно зазначає Л.М. Черенько «...проблема недостатньої адресації допомоги впродовж останніх років практично не вирішується»²³¹.

Реальні середні розміри пільгових виплат залишаються низькими, в той же час, як показують наукові дослідження, багато пільг розподіляються таким чином, що їх більша частина припадає на середньо- і високозабезпечені групи населення порівняно з малозабезпеченими.

Одним з шляхів виходу з даної ситуації науковці вбачають у монетизації пільг. Однак на даному шляху є декілька проблем:

1) головна перепона на шляху монетизації полягає у відсутності робочої методики переведення пільг у грошовий вираз з врахування індивідуальних різниць отримувачів;

2) реформа монетизації пільг, за підрахунками учених, буде супроводжуватися збільшенням фінансування, що неможливо за нинішньої ситуації в економіці України²³².

Таким чином, організацію та функціонування першого рівня у рамках нової концепції розвитку соціального захисту варто здійснювати на основі наступних принципів:

1) перерозподіл соціальних витрат на користь бідних домогосподарств. Щоб вивільнити необхідні бюджетні ресурси, пропонується скоротити бюджетні субсидії виробникам товарів і послуг, а також пільги і виплати, які надаються за категоріальною ознакою;

2) адресності. Соціальна допомога повинна надаватися переважно в адресній формі і тільки тим домогосподарствам, фактичне споживання яких

²³¹ Черенько Л.М. Оцінка впливу державної соціальної підтримки на нерівність та бідність населення. Демографія та соціальна економіка. 2011. №2. с. 118-127.

²³² Волчкова Н.А. Микросимуляционный анализ последствий монетизации льгот в России / Н.А. Волчкова и другие // Прикладная эконометрика. 2006. №4. С. 105-134.

нижче законодавчо визначеного мінімуму. Для цього органи соціального захисту на місцевому рівні повинні будуть ширше використовувати процедури обов'язкової перевірки доходів (у тому числі використовуючи методи непрямої оцінки доходів) отримувачів соціальної допомоги та об'єктивної потреби у ній. Перехід до адресного порядку надання допомоги може значно поліпшити становище малозабезпечених домогосподарств;

3) монетизація. Слід максимально перевести у грошову форму усі соціальні допомоги та пільги. Це дасть змогу зменшити кількість зловживань з соціальними коштами, підвищити адресність допомоги та ефективність використання виділених коштів;

4) чіткий перерозподіл повноважень між центральним урядом та місцевими громадами. Стратегія реформування соціального сектору передбачає зміну діючого порядку взаємодії органів влади центрального та місцевого рівня в галузі соціального захисту. В цілому пропонується передача більшого обсягу повноважень щодо визначення розмірів і форм надання допомоги на місцеві громади. Механізми, покликані забезпечити адресність державної соціальної допомоги, можуть варіюватися в регіональному розрізі в залежності від бюджетних можливостей територій, рівня життя, особливостей зайнятості населення, місцевих традицій. Потреба місцевих громад у фінансуванні соціальної допомоги повинна визначатися на основі аналізу рівня бідності і враховуватися при визначенні величини міжбюджетних трансфертів. Нова система вимагатиме посилення методичної ролі центральних органів соціального захисту населення, включаючи розробку методик і типових нормативних документів, а також запровадження Єдиного електронного державного реєстру обліку реципієнтів системи соціальної допомоги та пільг;

5) диверсифікація обслуговування. Пріоритетні завдання в цій сфері – розширення можливостей громадян, які користуються безкоштовними або субсидованими послугами, за вибором виробників послуг, у тому числі в області охорони здоров'я і освіти, а також диверсифікація форм надання послуг на основі активного залучення недержавного сектору²³³. Передбачається забезпечення рівноправного доступу до державного фінансування через механізм соціального замовлення для державних і недержавних організацій, що надають соціальні послуги.

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування у контексті охоплення населення захистом та розміром фінансових ресурсів є найважливішою складовою трирівневої системи соціального захисту в Україні. Функціонуючи на принципах обов'язковості страхування, солідарності та субсидування воно дає змогу попередити соціальні ризики, а у разі їх настання, мінімізувати втрати від них. При цьому, формування фінансових ресурсів переважно за рахунок страхових внесків зменшує навантаження на державні фінанси, а у багатьох країнах світу, завдяки частковій реалізації

²³³ Івашова Л. М. Фінансові механізми реалізації соціальної політики держави: пільги та субсидії для населення. 2012 .№4. С. 56-61.

накопичувального принципу фінансування, може слугувати джерелом інвестиційних ресурсів для економіки держави.

У запропонованій концепції розвитку соціального захисту та його фінансового забезпечення даний рівень повинен відігравати ключову роль щодо захисту населення від різноманітних соціальних ризиків. При цьому, розмір соціальних виплат повинен не лише мінімізувати наслідки настання соціальних ризиків, а й забезпечувати розширене відтворення продуктивних сил суспільства. З цією метою, загальнообов'язкове державне соціальне страхування повинно бути фінансово незалежне від бюджетної системи та здійснювати фінансові виплати виключно у межах коштів, що формуються за рахунок сплати страхових внесків.

Складна демографічна та економічна криза в Україні генерує потужний дефіцит фінансових ресурсів для виконання функцій, що стоять перед системою загальнообов'язкового державного соціального страхування, насамперед, у частині пенсійного страхування.

Оскільки подальше зменшення кількості пенсіонерів шляхом підняття пенсійного віку обмежене максимум 65 роками, а кардинальне збільшення чисельності працездатного населення, з об'єктивних причин, неможливе, то, на думку автора, основні напрями щодо реформування даного рівня слід зосередити у таких площинах:

- 1) збільшення рівня надходжень через поступову детінізацію економіки;
- 2) запровадження накопичувального рівня пенсійного страхування;
- 3) ліквідація фінансування за рахунок коштів загальнодержавних фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування невластивих їм соціальних виплат;
- 4) підвищення ефективності функціонування загальнодержавних фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, у тому числі за рахунок їх об'єднання та оптимізації адміністративних витрат.

Проблема зменшення рівня тіньової економіки в Україні завжди перебуває у фокусі уваги як науковців так і уряду. Однією зі складових тіньової економіки, що негативно позначається на формуванні джерел фінансування у соціальному страхуванні, є часткове або повне приховування заробітної плати (доходу) від оподаткування. Одним з основних чинників, що впливає на існування в Україні тіньової заробітної плати (доходу) є високий рівень навантаження на фонд оплати праці у частині сплати ЄСВ. З 2015 року в Україні відповідно до п. 3 розд. II «Прикінцеві та перехідні положення» Закону [№ 77](#) було зменшено ЄСВ для платників майже удвічі. Проте, дане зменшення мало невеликий ефект, оскільки супроводжувалося рядом застережень і умов. Платники могли застосовувати понижуючий коефіцієнт до ставки ЄСВ за умови, коли база нарахування ЄСВ за місяць, за який нараховується зарплата (дохід) у порівнянні із середньомісячною базою нарахування ЄСВ за 2014:

- 1) збільшиться у 2,5 рази й більше (до діючої ставки ЄСВ можливо було застосувати коефіцієнт 0,4);
- 2) збільшиться менше ніж у 2,5 рази (до діючої ставки ЄСВ можливо було застосувати коефіцієнт, який самостійно розраховувався шляхом ділення

середньомісячної бази нарахування ЄСВ за 2014 рік на базу нарахування за місяць, за який нараховується зарплата та/або винагорода за цивільно-правовими договорами (такий коефіцієнт буде більшим ніж 0,4).

Також роботодавцями слід було виконати наступні умови:

1. Середню заробітну плату слід було збільшити мінімум на 30 % у порівнянні з 2014 роком;
2. Середня заробітна плата повинна бути не менше 3 розмірів мінімальної заробітної плати на відповідний період;
3. Середній платіж на одну застраховану особу після застосування коефіцієнта повинен становити не менше ніж 700 грн²³⁴.

За даними Фіскальної служби України даними нормами у 2015 році скористалися всього біля 10 тис. господарюючих суб'єктів, що складає близько 0,5% від кількості суб'єктів господарювання в Україні²³⁵.

В результаті цього рівень тіньової економіки в Україні за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України залишився майже на такому самому рівні як і у 2014 році та коливався, у залежності від методів оцінки розміру тіньової економіки, від 26% (за методом збитковості підприємств) до 56% (метод “витрати населення – роздрібний товарооборот”).

З метою боротьби з тіньовою заробітною платою пропонуємо поступове зменшення розміру ЄСВ (до 23,3%) протягом 6 років з одночасним розподілом навантаження між роботодавцем та працівником з використання регресивної шкали збору. Це могло сприяти у майбутньому поступовому зменшенню навантаження на фонд оплати праці для роботодавця, уникнення появи значного дефіциту фінансових ресурсів у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування та підвищення рівня податкової культури серед населення шляхом формування у особи зростання відповідальності за власне життя.

Проте, урядом України з 1 січня 2016 року відповідно до Закону України від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» загальна ставка ЄСВ, що сплачується роботодавцями була одноразово зменшена до 22% (без розмежування по класу ризику), а працівників повністю звільнили від сплати ЄСВ. Як показує світовий досвід, значне зниження ставок внесків на соціальне страхування без проведення комплексної боротьби з причинами тіньової економіки, у більшості випадків не приносило реальних результатів.

Але як свідчать дослідження Соколовської А.М., складні демографічні

²³⁴ Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» від від 28.12.2014 № 77-VIII. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/77-19> (дата звернення 17.01.2021).

²³⁵ Закон України «Про прожитковий мінімум» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 38, ст.348). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/966-14> (дата звернення 2.06.2021).

проблеми й фінансові дисбаланси змусили уряди більшості європейських країн в останні роки переглянути ставки внесків на соціальне страхування. У результаті лише 7 країн ЄС знизили загальну ставку внесків, 18 – підвищили її, з них 4 країни зробили це символічно. Найістотніше збільшено ставки в Словаччині, Нідерландах, Франції, Швеції й Литві, а знижено – в Румунії (з 53,25 до 44,5 %) та Угорщині (із 49 до 43 %) ²³⁶.

Як наслідок, кардинальне зменшення розміру ЄСВ у 2016 році без комплексного підходу до вирішення інших проблем існування тіньової економіки з одного боку, привело до значного дефіциту коштів у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування, а, з іншого боку, не принесло реальних результатів щодо детінізації економіки України (рис. 7).

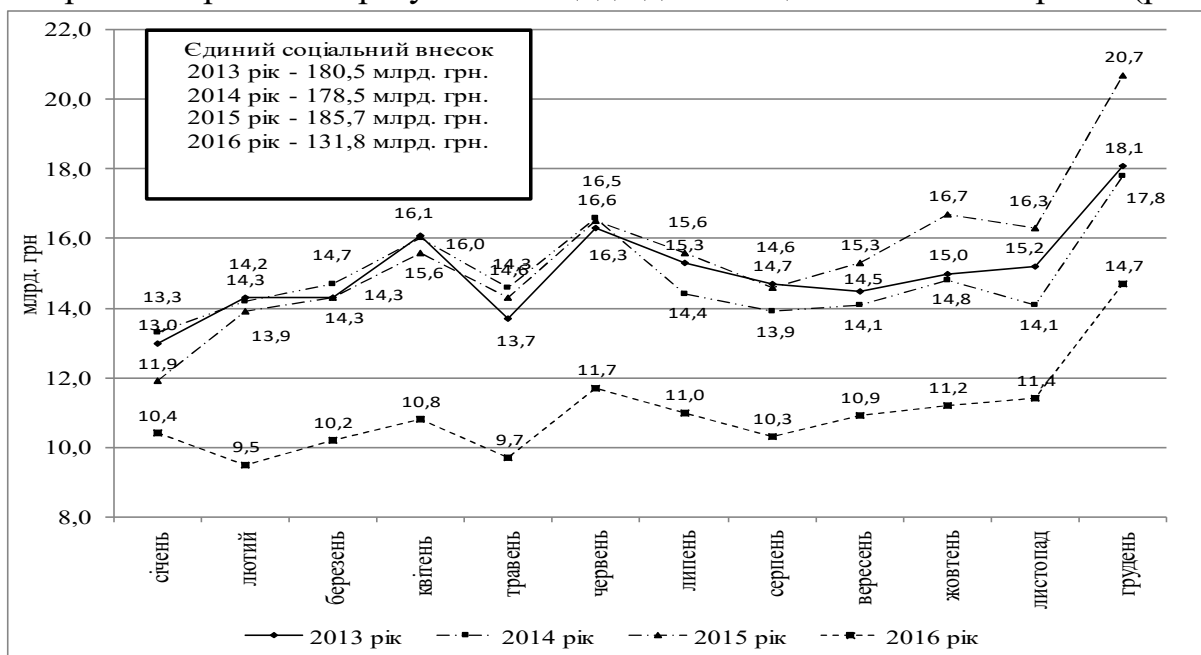


Рис. 7 Динаміка надходження єдиного соціального внеску

Значний дефіцит фінансових ресурсів у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування та неможливість його повністю покрити за рахунок бюджетних коштів вимагають пошуку нових підходів до детінізації доходів громадян.

Одним із пропонованих заходів по боротьбі з тіньовою економікою, на думку урядовців, може бути одноразове значне збільшення розміру мінімальної заробітної плати.

З одного боку, одноразове збільшення мінімальної заробітної плати може позитивно вплинути на скорочення розміру тіньового сектору економіки, оскільки змусить адміністративно збільшити у приватному секторі розмір офіційної заробітної плати працівника, з якої сплачуються страхові внески та податки. Зменшиться навантаження на державний бюджет, у якому потрібно буде менше виділяти фінансових ресурсів на покриття дефіциту Пенсійного

²³⁶ Соколовська А. М. Реформа єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в Україні. *Фінанси України*. 2015. № 7. С. 7-23.

фонду України (за рахунок збільшення розміру власних надходжень через зростання розміру страхових внесків), а також на фінансування інших соціальних виплат (у т.ч. субсидій на оплату житлово-комунальних послуг), які прив'язані до розміру доходу отримувача (за рахунок легалізації тіньових доходів населення). Збільшиться надходження до бюджетної системи унаслідок зростання сплати ПДФО (рис. 8).

З іншого боку, значне зростання розміру мінімальної заробітної плати без реальної детінізації приватного сектору економіки може спричинити: по-перше, значний дефіцит фінансових ресурсів у бюджетній системі (унаслідок збільшення потреби для виплати заробітної плати працівників бюджетних установ); по-друге, зростання цін (за незадовільного рівня антимонопольної боротьби в Україні будь-які значні бюджетні асигнування на збільшення розміру заробітних плат, пенсій чи соціальних виплат тягнуть за собою зростання споживчих цін); а, по-третє, збільшення рівня безробіття і як наслідок усього цього – не лише уповільнення економічного зростання, а й розгортання нової фінансової та економічної кризи.

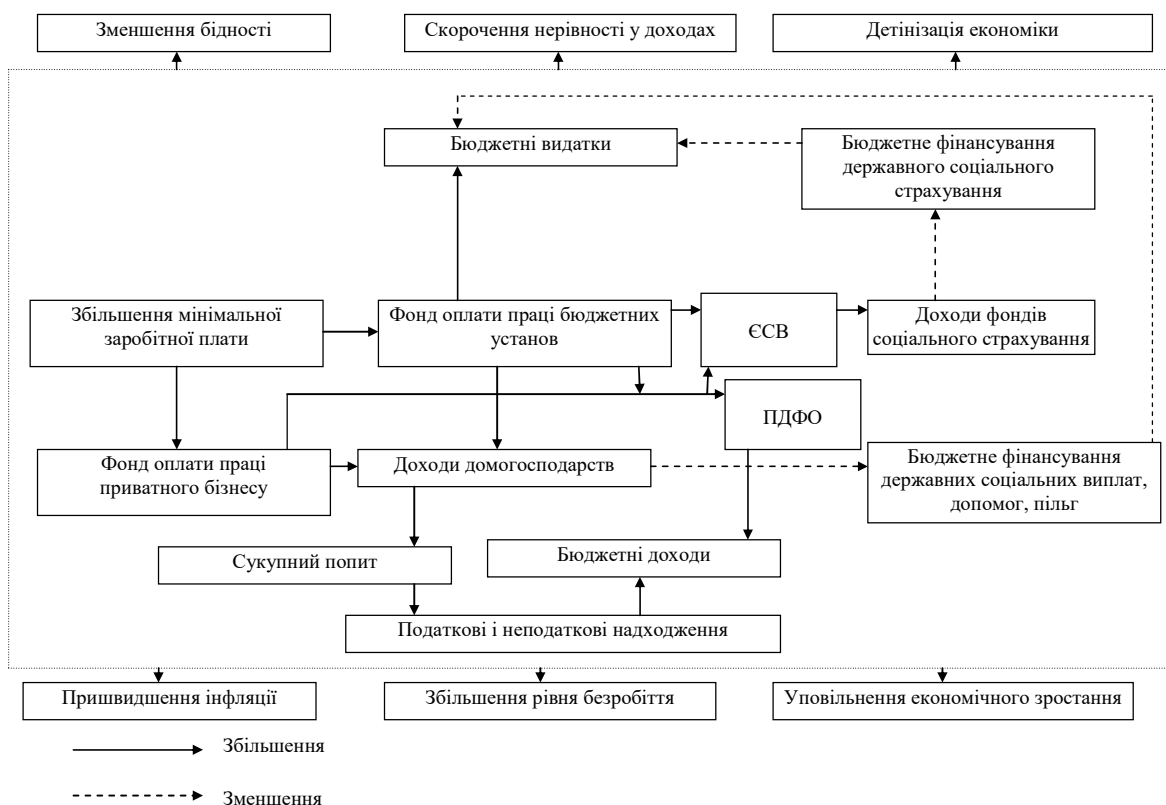


Рис. 8. Взаємозв'язок розміру мінімальної заробітної плати та економічних і фінансових показників

Особливо важливим є врахування впливу підняття мінімальної заробітної плати на ринок праці, і, зокрема, на динаміку і рівень зайнятості і безробіття, структуру робочої сили, розподіл зайнятості між формальними і неформальним секторами економіки.

Оскільки значне одноразове зростання розміру мінімальної заробітної плати може викликати у приватному секторі:

1) масове звільнення працівників з метою мінімізації витрат. При цьому, як правило, будуть звільнятися найменш кваліфіковані працівники, які потребуватимуть державної соціальної допомоги. Цілий ряд наукових досліджень засвідчують негативний вплив зростання МЗП на рівень безробіття;

2) збільшення витрат бізнесу на оплату праці та додаткові соціальні відрахування в умовах економічної кризи може спричинити уповільнення економічного зростання;

3) зростання витрат на оплату праці може спричинити перехід частини бізнесу, насамперед малого, у тінь. Так, наприклад, збільшення у 2001 році МЗП в Угорщині в 1,6 рази призвело до втрати 12 тис. працівників з 328 тисяч, що працювали у малому бізнесу;

4) значне підвищення витрат на оплату праці демотивуватиме бізнес виходити з тіні;

5) підвищення мінімальної заробітної плати може підвищити рівень пропозиції робочої сили, що, у деякій мірі, може стати фактором зростання безробіття. Таким чином, без урахування усіх наслідків та можливостей, збільшення мінімальної заробітної плати може дати зворотній ефект і стати основним фактором збереження і навіть розширення неформального сектору економіки у короткостроковій перспективі.

Підвищення розміру МЗП, беззаперечно, позитивно позначається на зменшенні бідності, скороченні нерівності у суспільстві та покращенні людського капіталу. Але, на переконання автора, повинно відбуватися з врахуванням існуючої соціально-економічної ситуації в країні і лише у межах наявних фінансових ресурсів.

Нами було змодельовано зростання потреби у фінансових ресурсах у бюджетній системі країні для виплати заробітної плати працівникам бюджетної сфери за умови підвищення розміру МЗП, табл.3.

Як свідчать проведені розрахунки, для збільшення МЗП на 10% бюджетна система додатково потребує близько 10,6 млрд грн (при цьому дана сума зросте, зважаючи на фактичне збільшення розміру МЗП з 1218 грн на кінець 2021 року до 3200 грн на початок 2022 року) для задоволення зростаючої потреби у фінансових ресурсах для забезпечення виплати заробітної плати працівникам бюджетної сфери. В умовах економічної кризи та значної інфляції додаткові ресурси для цього збільшення слід шукати лише за рахунок детінізації заробітної плати.

Для забезпечення 10% збільшення оплати праці у бюджетній сфері слід вивести з тіні близько 6% оплати праці у приватному секторі економіки, а для компенсації дворазового підвищення – 57% (рис. 9).

Враховуючи те, що загальна сума нарахованої заробітної плати у приватному секторі економіки у 2019 році становила близько 322,9 млрд грн, а розмір тіньової заробітної плати, за оцінками Уряду України, складає біля 200 млрд грн, то гіпотетично, за умови 100% виходу з тіні приватного сектору економіки у царині заробітної плати, можливо підвищити загальний її фонд лише на 62%.

Таблиця 3

Розрахунок зростання потреби у фінансових ресурсах у бюджетній системі країни для виплати заробітної плати працівникам бюджетної сфери за умови підвищення розміру МЗП

Показники		Зростання МЗП, %											
		10			20			30			40		
		Фонд оплати праці	ЄСВ	Разом	Фонд оплати праці	ЄСВ	Разом	Фонд оплати праці	ЄСВ	Разом	Фонд оплати праці	ЄСВ	Разом
1	Розмір, млн. грн.	135568,4	43129,0	178697,4	147892,8	47049,8	194942,6	160217,2	50970,66	211187,9	172541,6	54891,48	227433,1
2	Зростання, млн. грн.	12324,4	3920,82	16245,22	24648,8	7841,6	32490,44	36973,2	11762,46	48735,66	49297,6	15683,28	64980,88
3	Додаткова потреба в коштах, млн. грн.			16245,2			32490,44			48735,66			81226,1
Додаткові надходження													
4	ЄСВ, млн. грн.		3920,82			7841,64			11762,46			15683,28	19604,1
5	ПДФО, млн. грн.	1665,026			3330,053			4995,079			6660,106		8325,132
6	Разом надходжень, млн. грн.			5585,846			11171,69			16757,54			27929,23
7	Додаткова потреба в коштах, млн. грн.			10659,37			21318,75			31978,12			53296,87
Зростання МЗП, %													
Показники		60			70			80			90		
		Фонд оплати праці	ЄСВ	Разом	Фонд оплати праці	ЄСВ	Разом	Фонд оплати праці	ЄСВ	Разом	Фонд оплати праці	ЄСВ	Разом
		Фонд оплати праці	ЄСВ	Разом	Фонд оплати праці	ЄСВ	Разом	Фонд оплати праці	ЄСВ	Разом	Фонд оплати праці	ЄСВ	Разом
1	Розмір, млн. грн.	197190,4	62733,12	259923,5	209514,8	66653,94	276168,7	221839,2	70574,76	292414	234163,6	74495,58	308659,2
2	Зростання, млн. грн.	73946,4	23524,92	97471,32	86270,8	27445,74	113716,5	98595,2	31366,56	129961,8	110919,6	35287,38	146207
3	Додаткова потреба в коштах, млн. грн.			97471,32			113716,5			129961,8			146207
Додаткові надходження													
4	ЄСВ, млн. грн.		23524,92			27445,74			31366,56			35287,38	39208,2
5	ПДФО, млн. грн.	9990,159			11655,19			13320,21			14985,24		16650,26
6	Разом надходжень, млн. грн.			33515,08			39100,93			44686,77			50272,62
7	Додаткова потреба в коштах, млн. грн.			63956,24			74615,61			85274,99			95934,36
													106593,7

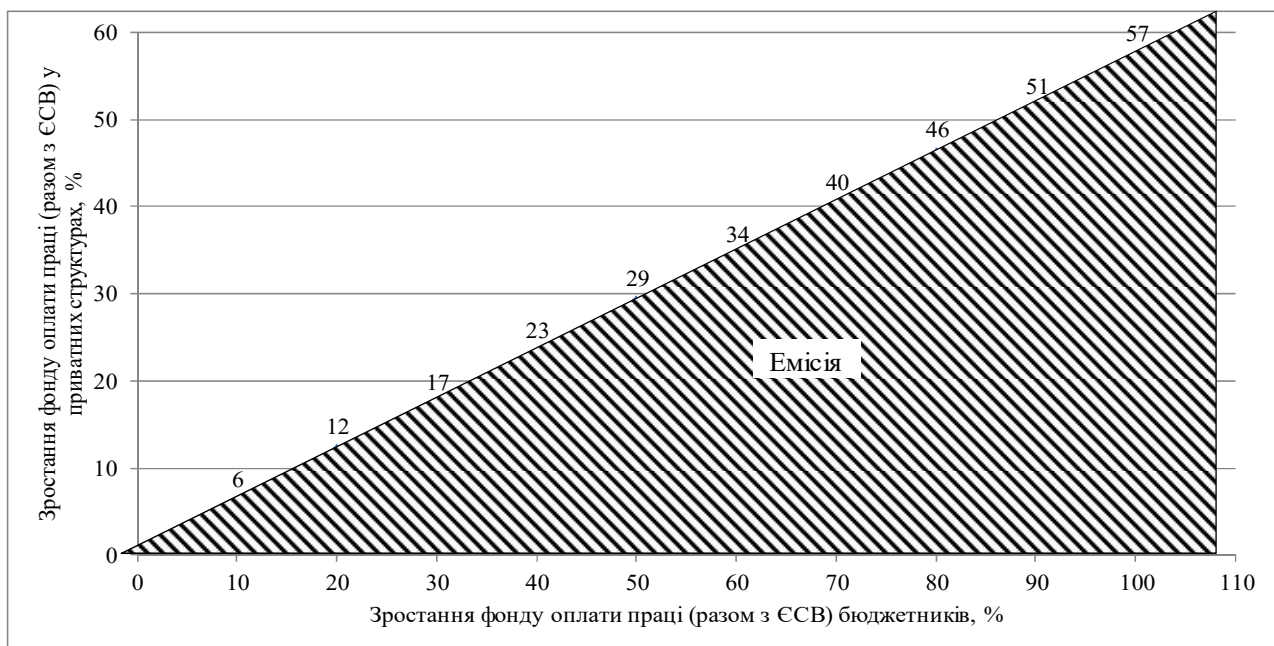


Рис. 9. Оцінка мінімально необхідного зростання офіційного фонду оплати праці у приватному секторі економіки України для покриття зростання оплати праці працівників бюджетної сфери унаслідок зростання МЗП

При цьому слід враховувати той факт, що звести тіньову економіку до 0% неможливо. Так, наприклад, навіть у країнах ЄС загальний обсяг тіньової економіки становить 19,7 % ВВП. Тому на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України значне одноразове підвищення МЗП можливе лише за рахунок додаткової емісії (враховуючи низький рівень еластичності виходу оплати праці з тіні у приватному секторі економіки унаслідок зниження ставок ЄСВ).

Водночас, і надалі невирішеною залишається проблема розбалансування доходів та витрат фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування, яка потребує негайного вирішення, зважаючи на дефіцит фінансових ресурсів у бюджетній системі країни.

Подальші кроки по боротьбі з тіньовою оплатою праці мусять бути зосереджені у подальшому реформуванні умов нарахування та сплати ЄСВ. Проблемою України є не стільки розмір ЄСВ (у багатьох країнах світу він значно вищий, особливо після зменшення ЄСВ в Україні до 22%), стільки нерівномірний розподіл навантаження по його сплаті між роботодавцем і працівником.

Оскільки нарахування та сплата ЄСВ здійснюється роботодавцем, то втрата бажання приховувати заробітну плату з боку роботодавця буде основним фактором виведення її з тіні.

Тому, з метою подальшої детінізації економіки, автором пропонується поступовий (еволюційний) розподіл навантаження по сплаті ЄСВ між роботодавцем і працівником. При цьому запропоновано використовувати регресивну шкалу страхових ставок для подальшого зменшення навантаження на працівників що отримують високі заробітні плати (таким чином при ставці страхового внеску 13,5%, за особу, яка буде отримувати заробітну плату 25ПМ

роботодавець буде, у кінцевому підсумку, сплачувати страхові внески за ставкою 8,9%.

Навантаження при цьому на роботодавця при виплаті заробітної плати у розмірі 3 ПМ зменшиться з нинішніх 909,48 грн (для обрахунку МЗП = 1378 грн) до 549,82 грн (рис. 10).

Рік	Розмір єдиного соціального внеску (максимальний) (ЄСВ) у 2016 р.		
	Для роботодавців – 22,0%	Для працівників – 0%	
	Пропонована зміна розміру єдиного соціального внеску (максимальний) (ЄСВ)		
1	Для роботодавців – 19,875%	Для працівників – 2,125 + 2 % накопичувальна система	
	Зменшення ставки ЄСВ на 0,5% зі зростанням розміру заробітної плати (доходу) на 1 прожитковий мінімуму (ПМ) для працездатної особи починаючи з заробітної плати, що становить 3 ПМ		
2	Для роботодавців – 17,75%	Для працівників – 4,25% + 3 % накопичувальна система	
	Зменшення ставки ЄСВ на 0,4% зі зростанням розміру заробітної плати (доходу) на 1 прожитковий мінімуму (ПМ) для працездатної особи починаючи з заробітної плати, що становить 3 ПМ		
3	Для роботодавців – 15,625%	Для працівників – 6,375% + 4 % накопичувальна система	
	Зменшення ставки ЄСВ на 0,3% зі зростанням розміру заробітної плати (доходу) на 1 прожитковий мінімуму (ПМ) для працездатної особи починаючи з заробітної плати, що становить 3 ПМ		
4	Для роботодавців – 13,5%	Для працівників – 8,5% + 5 % накопичувальна система	
	Зменшення ставки ЄСВ на 0,2% зі зростанням розміру заробітної плати (доходу) на 1 прожитковий мінімуму (ПМ) для працездатної особи починаючи з заробітної плати, що становить 3 ПМ		
(кінцевий розмір)	Для роботодавців – 13,5%	Для працівників – 8,5% + 5 % накопичувальна система	
	Зменшення ставки ЄСВ на 0,2% зі зростанням розміру заробітної плати (доходу) на 1 прожитковий мінімуму (ПМ) для працездатної особи починаючи з заробітної плати, що становить 3 ПМ		

Збільшення розміру МЗП щомісяця на 2%

Рис. 10. Пропонований розподіл навантаження по сплаті ЄСВ між роботодавцем і працівником

Запропонований автором підхід до поступового забезпечення рівномірного навантаження зі його сплати між роботодавцем і працівником дасть змогу:

1) поступово зменшити навантаження на фонд оплати праці для роботодавця з 22,0% до 13,5%, що позитивно вплине на скорочення розміру тіньової економіки.

Розрахунки свідчать (при розрахунках розмір МЗП становив 1378 грн, а максимальний розмір заробітної плати (доходу), з якого стягуються страхові внески, дорівнював 25 розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб), що роботодавець, який сплачував з мінімальної заробітної плати 1378 грн (прожитковий мінімум для працездатної особи) за ставки ЄСВ у 2019 р. – 303,16 грн, буде сплачувати після зменшення ставки ЄСВ до 13,5% - 549,82 грн із заробітної плати, яка дорівнюватиме 3 розмірам ПМ для працездатної особи

(4134 грн).

Тобто, таким чином у роботодавця зникне економічний інтерес до приховування заробітної плати у розмірі, як мінімум, 2-3 ПМ для працездатних осіб, що відповідним чином позначиться і на зростанні надходжень фінансових ресурсів до бюджетів різних рівнів від сплати податку на доходи фізичних осіб;

2) уникнути появи значного дефіциту фінансових ресурсів (при оптимістичному сценарію розвитку подій – швидкому скороченні розмірів тіньової економіки – можливо очікувати навіть зростання надходжень коштів від сплати ЄСВ уже в перші роки);

3) підвищити рівень податкової культури серед населення та поступово формувати у особи зростання відповідальності за власне життя.

Водночас, дані зміни слід проводити за умови комплексної боротьби з іншими чинниками, що формують тіньовий сектор економіки (низька податкова культура платників податків, високий рівень монополії у багатьох галузях економіки, неефективна регулятивна політика, складне адміністрування податків, високий рівень корупції в державних органах влади тощо). При цьому, як свідчить зарубіжний досвід боротьби з тіньовою економікою, навіть за умови комплексного використання усіх інструментів коротко- та середньотерміновому періоді гіпотетично можливо очікувати приріст ВВП на рівні 0,8-1,1 % щорічно, а у довготерміновому періоді – на рівні 1,9%. Разом з тим, зростання темпів приросту сплати податків та страхових внесків оцінюють на рівні 0,6% та 0,9% відповідно.

Іншим важливим напрямом реформування другого рівня соціального захисту є запровадження накопичувальної системи пенсійного страхування. Одним з основних факторів, що впливає на фінансове забезпечення соціального захисту населення є демографічна ситуація в країні. Запровадження накопичувального пенсійного страхування сприятиме не лише розвантаженню солідарної системи та державних фінансів, а й поліпшить соціальний захист населення у майбутньому через збільшення кількості джерел фінансування соціальних виплат і, одночасно, слугуватиме джерелом інвестиційних ресурсів в економіку країни.

Зарубіжний досвід свідчить, що важливою умовою успішного функціонування системи накопичувального страхування є вірний вибір моделі її запровадження з урахуванням усіх соціально-економічних особливостей країни. Аналіз реформування пенсійних систем у світі дозволив виокремити три основні напрями реформування державних пенсійних систем (рис. 11).

Ефективність результатів того чи іншого напрямку реформування пенсійної системи слід визначати з огляду на дотримання основних параметрів:

- адекватності розмірів пенсій (з одного боку, розмір пенсії повинен бути достатнім для забезпечення базових потреб пенсіонерів, а, з іншого боку, забезпечувати відповідне співвідношення між доходами, які особа отримувала до виходу на пенсію та доходами після завершення своєї трудової діяльності);

- зменшення фінансового навантаження (слід створювати прийнятне навантаження на платників страхових внесків з метою недопущення посилення тінізації доходів населення);

Напрями реформування пенсійних систем		
Консервативний підхід (збереження класичної розподільної системи)	Еволюційний підхід (збереження розподільної системи з запровадженням елементів)	Револьюційний підхід (скасування розподільної та повний перехід на накопичувальну систему)
Франція, Італія, Іспанія, Португалія, Австрія, Норвегія, Японія, Чехія.	Швеція, Великобританія, Фінляндія, Польща, Угорщина, Аргентина, Колумбія, Перу	Чилі, Болівія, Мексика, Сальвадор, Казахстан
Супроводжується корекцією окремих параметрів солідарної системи: - скороченням пенсійних витрат шляхом підвищення пенсійного віку та відміни пільг; - збільшенням розміру страхових ставок та розширенням бази оподаткування; - поліпшенням адміністрування страхових внесків; - оптимізація доходів і видатків шляхом внесення змін у умови та порядки набуття права на	Супроводжується удосконаленням солідарної системи з використанням усіх наявних інструментів з одночасним запровадженням елементів накопичувальної системи шляхом сплати частини страхових внесків до державних або приватних накопичувальних фондів. При запровадженні накопичувальних елементів використовуються наступні схеми: 1) обов'язкова сплата внесків усіма	Повний перехід до накопичувальної системи шляхом обов'язкової сплати усіма працюючими страхових внесків до приватних накопичувальних фондів. Солідарна система існує лише у перехідний

Рис. 11. Зарубіжний досвід реформування державних пенсійних систем

- забезпечення довготривалої фінансової стабільності (передбачає виконання пенсійною системою своїх функцій у межах власних джерел фінансування без залучення державних або інших коштів);

- забезпечення стійкості до змін соціально-економічних чинників (передбачає можливість сформованої системи гнучко адаптуватися до економічних, соціальних, політичних чи демографічних змін з врахуванням незмінності забезпечення основних параметрів системи).

Аналіз зарубіжного досвіду проведених реформ за даними параметрами не дають можливості однозначно визначити найбільш прийнятну модель реформування пенсійної системи для України. Це відбувається внаслідок того, що на неї мають вплив велика кількість різноманітних факторів, що є особливими для певної країни або її соціально-економічного устрою. Однак, можливо стверджувати, що найбільш стійкою до зовнішніх чинників та такою, що забезпечує прийнятний рівень виплат є система пенсійного страхування, що поєднує у собі розподільчі та накопичувальні елементи. Зокрема, Міжнародна асоціація соціального страхування, яка вивчала досвід проведення пенсійних

реформ рекомендує країнам використовувати саме змішані пенсійні системи²³⁷.

В Україні необхідність запровадження накопичувальної державної пенсійної системи є нагальною потребою з огляду на демографічне становище та постійний дефіцит коштів у Пенсійному фонді України. За умови незмінності існуючої солідарної системи у короткостроковому періоді буде спостерігатися подальше скорочення власних доходів пенсійної системи, а з ними і зменшення розміру пенсій, що призведе до падіння і так низького коефіцієнту заміщення.

Запровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи у середньо- та довгостроковій перспективі дасть змогу поступово розвантажити солідарну систему (а з нею і державні фінанси) та збільшити коефіцієнт заміщення пенсії шляхом її фінансування з декількох джерел.

В країнах ОЕСР, що запровадили другий обов'язковий накопичувальний рівень, за його рахунок формується від 11,8% (Норвегія) до 95,1% (Ісландія) розміру пенсійних виплат, які отримує пенсіонер. Загалом у 12 країнах ОЕСР станом на 2019 рік функціонував II рівень пенсійної системи, що базується на накопичувальному рівні (додаток ЖЗ). Однак, як свідчать дані, розмір загального коефіцієнту заміщення пенсії не корелюється з наявністю чи відсутністю II рівня пенсійної системи. З одного боку, у Нідерландах (яка має накопичувальний рівень) загальний коефіцієнт заміщення пенсії складає 90,5% заробітку, а, з іншого боку, наступні шість країн (Іспанія, Австрія, Люксембург, Туреччина, Португалія, Італія), у яких функціонує виключно солідарна система мають даний коефіцієнт у межах 69,5% (Італія) – 82,1% (Іспанія). Проте, слід зауважити, що саме ті країни, які запровадили у себе другий накопичувальний рівень нині мають менші проблеми щодо покриття дефіциту солідарної системи унаслідок старіння населення.

Окрім соціальної функції система загальнообов'язкового державного соціального страхування виконує економічну – слугує потужним джерелом інвестиційних ресурсів в економіку держави. Державні та приватні пенсійні накопичувальні фонди у багатьох країнах світу зосередили значні фінансові ресурси, які інвестуються як у національну так і у світову економіку.

Загальна вартість активів приватних і недержавних пенсійних фондів у світі у 2019 році склала 25,5 трлн. дол. США. Автором на основі аналізу емпіричних даних доведено позитивний взаємозв'язок між збільшенням темпів економічного зростання та розміром пенсійних активів в країні до ВВП. Тому другий накопичувальний рівень пенсійної системи в Україні може стати не лише ще одним джерелом фінансових ресурсів для пенсійних виплат, а й потенційно бути потужним економічним драйвером соціально-економічних перетворень у країні.

Разом з тим, запровадження другого рівня пенсійної системи повинно відбуватися з врахуванням тих соціальних та економічних ризиків, які

²³⁷ Davis P., Yu-Wei H. (2009). Should pension investing be regulated? *Rotman International Journal of Pension Management*. Vol. 2, No. 1, pp. 34-42.

притаманні накопичувальній системі.

По-перше, слід враховувати той факт, що протягом запровадження другого рівня пенсійної системи в Україні буде спостерігатися «ефект подвійного навантаження».

При переході від солідарної (розподільчої) системи до накопичувальної буде відбуватися зростання витрат з огляду на те, що за рахунок сплачених страхових внесків потрібно фінансувати пенсії нинішньому поколінню пенсіонерів та формувати пенсійні накопичення працюючим. Дія цього ефекту посилюється з пришвидшенням переходу до нової пенсійної системи. В Україні планується розпочати перехід до накопичувальної системи з 2025 року. Передбачається, що накопичувальна система буде обов'язковою для громадян віком до 35 років та добровільною для тих, хто старше.

Тому перші представники покоління, що будуть отримувати пенсію з другого рівня, з'являться через 25 років після старту пенсійної реформи – 1982 р.н., якщо для них збережеться пенсійний вік 60 років. Проте, у цього покоління накопичувальний елемент буде обмеженим, оскільки протягом перших 17 років (за умови початку трудової діяльності у 18 років) до 1 січня 2017 року усі внески направлялися у солідарну систему. Тому перше покоління, яке відраховувало внески на накопичувальну частину пенсії протягом усього трудового життя, вийде на пенсію в 2042 р. Проте «ефект подвійного тягара» спостерігатиметься до того часу, поки пенсію буде отримувати покоління пенсіонерів, які не мають накопичувального елемента (громадяни 1981 р.н. і старші).

Отже, особи, які робили відрахування лише до солідарної системи, будуть отримувати пенсію зі зменшенням їх кількості до 2042 року, а особи, що сплачували внески до накопичувальної системи не за увесь період своєї трудової діяльності, будуть отримувати частину пенсії з солідарної системи майже до 2060 року (за умови збільшення тривалості життя і ще довше). Тому надзвичайно важливим для успішного переходу до нової системи пенсійного страхування є забезпечення стабільного фінансування солідарної системи.

По-друге, для популяризації другого рівня пенсійного страхування та забезпечення пенсійних виплат з адекватним коефіцієнтом заміщення (на думку автора, для України він повинен становити не менше 50%) слід брати до уваги, що при низьких темпах росту ВВП та негативній економічній динаміці, ефективність накопичувальної системи може бути нижчою ніж у солідарній, що прямо може позначатися на розмірі пенсійних виплат майбутнім одержувачам пенсій з другого рівня пенсійної системи.

Рівень пенсійних виплат буде залежати, насамперед, від рівня дохідності інвестування накопиченого пенсійного капіталу та адміністративних витрат компаній по управлінню активами (а також витрат на адміністрування та збереження коштів). При переході до другого накопичувального рівня важливо визначитися з видом інституційного інвестора, який буде займатися управлінням (інвестуванням) пенсійних активів. Зарубіжний досвід свідчить про наявність трьох варіантів управління (інвестування): 1) здійснюється винятково спеціально створеним державним пенсійним фондом; 2)

здійснюється винятково недержавними інститутами (страховими компаніями або недержавними пенсійними фондами). При цьому існує вільний вибір особи, що сплачує страхові внески, компанії по управлінню активами; 3) одночасно функціонують і державний і недержавні інститути, що обираються на власний розсуд платником страхових внесків. Вибір тієї чи іншої форми функціонування накопичувальної системи для України, на глибоке переконання автора, повинен базуватися на врахування показників, що характеризують, насамперед, фінансову стабільність, дохідність та рівень адміністративних витрат компанії.

З метою обґрунтування вибору майбутньої моделі другого накопичувального рівня пенсійної системи в Україні з точки зору вибору страховика (державний чи недержавний накопичувальний фонд) автором проведено аналіз динаміки зростання пенсійних активів, норми дохідності та показників мінливості найбільших світових державних та недержавних пенсійних фондів (табл. 4).

Таблиця 4

Аналітичне групування динаміки приросту пенсійних активів найбільших світових недержавних пенсійних фондів (Large Pension Funds (LPFs)) та найбільших світових державних пенсійних резервних фондів (PPRFs)

Групи	Середній показник щорічного приросту пенсійних ативків, %	Кількість LPFs групі	Частка групи до загальної кількості	Кількість PPRFs групі	Частка групи до загальної кількості
-26,33 – -14,03	-20,18	1	2,44	1	4,35
-14,03 – -1,73	-7,88	8	19,51	4	17,39
-1,73 – 10,57	4,42	24	58,54	13	56,52
10,57 – 22,87	16,72	5	12,19	5	21,74
22,87 – 35,17	29,02	0	0,00	0	0,00
35,17 – 47,47	41,32	3	7,32	0	0,00
		41	100,00	23	100,00

Як помітно з отриманих результатів, державні пенсійні фонди показують більш позитивну динаміку по зростанню пенсійних активів за аналізований період. Якщо серед недержавних пенсійних фондів (LPFs) частка тих, хто має щорічні прирости своїх активів на рівні 16,72% складає 12,2%, то у державних пенсійних фондів (PPRFs) – 21,7%. Водночас, на відміну від державних, у недержавних пенсійних фондах є приклади щорічного зростання пенсійних активів більш як на 41,32%.

Динаміка зростання розмірів пенсійних активів характеризує лише зростання абсолютних показників, а тому слід дослідити середньорічні розміри дохідності аналізованих фондів (табл. 5).

Як свідчать отримані результати, дохідність державних пенсійних фондів (PPRFs) протягом аналізованого періоду є вища. Більше 31% державних пенсійних фондів (PPRFs) протягом досліджуваного періоду показала дохідність вище 10%, у той час як серед недержавних пенсійних фондів (LPFs)

ця частка складала 25%.

Таблиця 5

Аналітичне групування середньорічної дохідності найбільших світових недержавних пенсійних фондів (Large Pension Funds (LPFs)) та найбільших світових державних пенсійних резервних фондів (PPRFs)

Групи	Середньоріч-на дохідність пенсійних активів по групі, %	Кількість LPFs групі	Частка групи до загальної кількості	Кількість PPRFs групі	Частка групи до загальної кількості
-8,4 – -4,56	-6,48	3	2,75	1	1,75
-4,56 – -0,72	-2,64	4	3,67	0	0
-0,72 – 3,12	1,2	9	8,26	12	21,05
3,12 – 6,96	5,04	35	32,11	11	19,30
6,96 – 10,8	8,88	32	29,36	14	24,56
10,8 – 14,64	12,72	18	16,51	13	22,81
14,64 – 18,48	16,56	5	4,59	4	7,02
18,48 – 22,32	20,4	3	2,75	2	3,51
		109	100,00	57	100,00

Це свідчить про більш ефективну роботу менеджменту державних пенсійних резервних фондів (PPRFs) у частині інвестиційної діяльності.

Стабільність та ефективність інвестиційної діяльності державних пенсійних резервних фондів (PPRFs) порівняно з недержавними пенсійними фондами (LPFs) підтверджують і аналітичні показники мінливості (табл.6).

Таблиця 6

Аналітичні показники мінливості інвестиційної діяльності НПФ у світі

№ п/п	Показники	НПФ (LPFs)	Державні пенсійні резервні фонди (PPRFs)
1.	Проста середня арифметична	7,63	8,36
2.	Медіана	7,4	8,4
3.	Мода	4,7	2,3
Показники варіації			
Абсолютні показники варіації			
4.	Розмах варіації	30,7	28,9
5.	Середнє лінійне відхилення	4,03	4,42
6.	Дисперсія	28,05	30,02
7.	Середнє квадратичне відхилення	5,3	5,48
Відносні показники варіації			
8.	Коефіцієнт варіації	69,41	65,54
9.	Відносне лінійне відхилення	52,82	52,87

Як свідчать отримані результати середня дохідність державних пенсійних резервних фондів (PPRFs) протягом аналізованого періоду склала 8,36%, у той час як у недержавних пенсійних фондах (LPFs) – 7,63%. При цьому коефіцієнти, що характеризують абсолютні та відносні показники варіації свідчать про більш стабільну інвестиційну діяльність державних пенсійних резервних фондів (PPRFs). При інвестиційній діяльності пенсійних фондів

надзвичайно важливим є забезпечення стабільного доходу пенсійних активів та недопущення занадто ризикових інвестицій.

Проведений аналіз засвідчив, що у світі паралельно розвивається дві моделі накопичувального страхування – шляхом розвитку державних пенсійних резервних фондів та недержавних пенсійних фондів. В Україні при запровадженні другого накопичувального рівня пенсійної системи слід зробити вибір на змішаній формі. Тобто, дозволити здійснювати пенсійні внески в рамках другого рівня за вибором платника як у державні так і недержавні пенсійні фонди. Це дозволить поєднати позитивні сторони різних форм інституційних інвесторів та мінімізувати їхні ризики. При цьому, надзвичайно важливим, буде врахування зарубіжного досвіду управління їх інвестиційною діяльністю.

Формування нової концепції реалізації системи соціального захисту в Україні передбачає поступовий перехід від розподільчої системи соціального захисту до змішаної, де все більшої ролі буде відігравати накопичувальний принцип фінансування соціальних виплат та допомог. Необхідною умовою стійкого та фінансово збалансованого розвитку такої багаторівневої системи є обов'язкове функціонування розвиненої системи недержавного соціального страхування.

Аналіз фінансового забезпечення соціального захисту в Україні виявив, що держава не в змозі у довгостроковій перспективі гарантувати громадянам стабільне фінансування усіх соціальних виплат та допомог (особливо у сфері пенсійного страхування), що вимагає пошуку нових джерел фінансування. В сучасній світовій практиці найбільш ефективним механізмом для формування додаткових фінансових джерел є інститути недержавного соціального страхування. З одного боку, така система підсилює соціальний захист в країні, а, з іншого, може бути потужним джерелом інвестиційних ресурсів.

Інвестиційна діяльність інститутів недержавного соціального страхування сприяє ефективному розвитку ринку цінних паперів, розподілу капіталу між галузями економіки, забезпеченню стабільності функціонування фондового ринку, частковому розвантаженню державних фінансів та є потужним драйвером економічного розвитку.

В Україні на сьогодні третій рівень системи соціального захисту знаходиться лише на початку становлення та представлений такими фінансовими інститутами як НПФ та страхові компанії, що провадять свою діяльність у сфері страхування життя та особистого страхування. До цього рівня можливо віднести і усю соціальну діяльність бізнесу, що проявляється як через сплату роботодавцями на користь своїх працівників страхових внесків у НПФ та страхові компанії так і безпосередню соціальну діяльність на підприємствах (через створення соціальних фондів на підприємстві, надання безкоштовного медичного обслуговування, різного роду соціальних виплат та допомог тощо).

Водночас, розмір фінансових активів системи недержавного соціального страхування, як свідчать проведені автором дослідження, не сягають і 0,5% усіх фінансових витрат системи соціального захисту в Україні, що свідчить про

незначну роль даного рівня у системі соціального захисту країни.

На розвиток системи недержавного соціального страхування впливають зовнішні (які не залежать від діяльності інститутів недержавного соціального страхування, але можуть бути мінімізовані на рівні держави) та внутрішні (що безпосередньо відносяться до діяльності інститутів недержавного соціального страхування) чинники (рис.12).

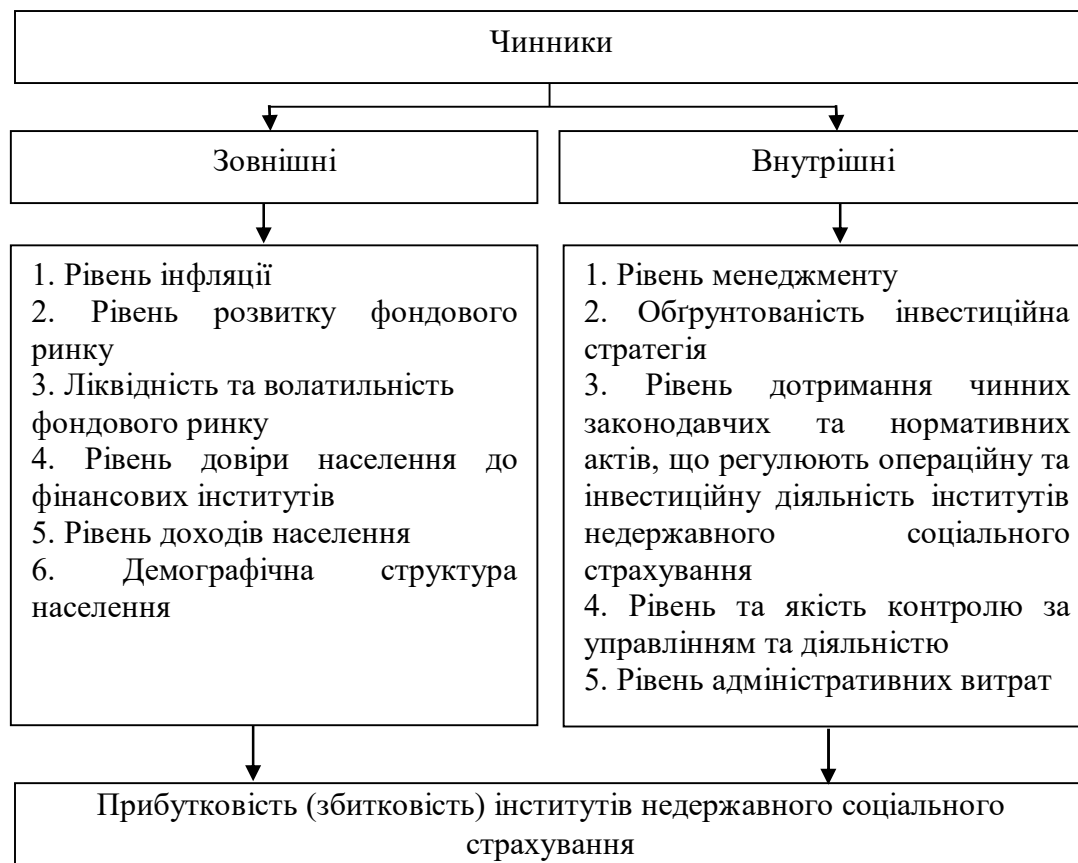


Рис. 12. Чинники функціонування інститутів недержавного соціального страхування

Сутність даної моделі полягає у тому, що домашні господарства приймають рішення про обсяг споживання в поточному періоді, виходячи не з поточного доходу, а з того доходу, що вони можуть одержати протягом свого життя. Модільяні пояснює таку поведінку принципом граничної корисності споживання, що зменшується, із якого випливає, що вигода, одержувана від коригування обсягів споживання в різні періоди, буде існувати доти, поки існують відмінності в обсягах споживання між періодами

Водночас, домогосподарства прагнуть скоригувати своє поточне споживання таким чином, що воно було рівномірне протягом усього їхнього життя. Тому у період трудової діяльності працівники прагнуть забезпечити приріст накопиченого багатства (W) з тією метою, щоб не знижувати свій середній рівень споживання після виходу на пенсію. Одним з методів створення такого накопичення є різноманітні програми недержавного соціального страхування.

РОЗДІЛ 9. СУЧАСНИЙ СТАН ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Банківська система є невід’ємною складовою фінансової системи та економіки країни в цілому. Через банківську систему діє механізм розподілу фінансових ресурсів та грошових коштів, відбувається їх мобілізація та залучення в економічний обіг. Не менш важливою функцією банківської системи є кредитування економіки та забезпечення фінансової стабільності.. Тому стан банківської системи істотно впливає на рівень економічної та фінансової безпеки країни.

Основою банківської системи є банки, які через акумуляцію і перерозподіл фінансових потоків впливають на фінансову, інвестиційну, виробничу та інші сфери економіки. У країнах з банкоорієнтованими (bankbased system, or bank-oriented system) фінансовими системами (до яких належить Україна) банки відіграють більш значущу роль – завдяки їх унікальності вони часто є локомотивами економічного зростання²³⁸. Проте необхідно відзначити, що нерозривний зв’язок між банківською системою та економікою має двоїстий взаємозалежний характер. Яскравим прикладом може слугувати ситуація, коли загальна економічна рецесія призводить до дестабілізації банківського сектору, внаслідок чого погіршуються умови надання банківських послуг, що в свою чергу, призводить до подальшого занепаду економіки²³⁹. У зв’язку з цим, питання забезпечення безпеки банківської системи потребують особливої уваги і, відповідно, входять у коло наукових інтересів багатьох дослідників.

Безпека банківської системи є складовою фінансової безпеки держави, яка визначається більшістю вчених як такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, що характеризується збалансованістю, стійкістю до негативних впливів, спроможністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та її зростання. У свою чергу, фінансова безпека держави є важливою складовою економічної безпеки держави. Тому, зниження рівня безпеки банківської системи негативно позначиться на стані фінансової та економічної безпеки держави і у зворотному напрямі – зниження рівня безпеки економічної та/або фінансової безпеки держави негативно вплине на безпеку банківської системи²⁴⁰.

Банківська система функціонує у певному середовищі, параметри якого формуються під впливом різноманітних взаємопов’язаних та

²³⁸ Барановський О. Безпека банківської сфери. Вісник Національного банку України. 2014. № 6. С. 20-27.

²³⁹ Золотарьова О.В., Галаганов В.О. Сучасний стан та перспективи розвитку банківської системи України. Проблеми економіки та політичної економії. 2017. № 1. С. 83-98.

²⁴⁰ Костюченко О.Є., Паталах В.І. Забезпечення фінансової безпеки банківської системи як складова фінансової безпеки держави. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. 2014. Вип. 7. Ч. 5. С. 24-27.

взаємообумовлених факторів. Кожний з цих факторів може бути позитивним або негативним. Дестабілізуюча дія конкретного чинника є джерелом загрози, що перешкоджає банківській системі функціонувати стабільно й ефективно. У зв'язку з цим особливо важливим є своєчасне виявлення загроз та оцінювання рівня убезпечення банківської системи від їх деструктивного впливу. Аналіз та узагальнення підходів щодо основних загроз безпеці банківської системи відображено в таблиці 1.

Таблиця 1

Перелік внутрішніх та зовнішніх загроз банківської установи

Зовнішні загрози	Внутрішні загрози
1. Несприятливі макроекономічні умови: загальноекономічна ситуація в країні і регіонах.	1. Некваліфіковане управління, помилки в стратегічному плануванні і прогнозуванні банківської діяльності, аналізі власного капіталу і прибутку, визначенні джерел капітального зростання при прийнятті тактичних рішень.
2. Нестійкість нормативно – правової бази та урядові кризи.	2. Недостатність ліквідних активів як результат недотримання економічних нормативів центробанку.
3. Високий рівень інфляції та інфляційні очікування.	3. Відсутність достатньої кваліфікації співробітників банку, недостатній кадровий потенціал для вирішення першочергових завдань забезпечення безпеки банківської діяльності.
4. Нестійкість податкової, кредитної та страхової політики.	4. Неповорнення кредитних ресурсів у банк і недоотримання прибутку внаслідок високоризикованої кредитної політики.
5. Недостатність інвестиційних коштів у регіонах, коливання курсу долара.	5. Слабке маркетингове опрацювання ринку банківських послуг і як наслідок, недостатня диверсифікація операцій, що пропонуються банком, відсутність дієвої банківської реклами.
6. Несприятлива криміногенна ситуація, зростання кримінальних і фінансових злочинів у кредитно–фінансовій сфері.	6. Наявність каналів витоку банківської інформації і помилки в організації схоронності фінансових і матеріальних цінностей банку.
7. Мінливість обов'язкових нормативів центробанку.	
8. Недобросовісна конкуренція на ринку банківських послуг, негативний вплив конкурентів на банківську діяльність.	
9. Несприятливі умови кредитування реального сектора економіки та низький рівень інвестиційної активності.	

В умовах поглиблення процесів фінансової глобалізації, розширення асортименту фінансових послуг, розвитку інформаційних та інноваційних технологій, консолідації капіталу істотно збільшується можливість виникнення негативних та не прогнозованих змін зовнішнього та внутрішнього середовища банківської системи. Тому для забезпечення її безпеки особливо важливо здійснювати моніторинг загроз та систематично оцінювати рівень банківської безпеки на макроекономічному рівні.

Як відомо, фінансовий стан банків визначається прибутковістю їх діяльності, яка залежить від структури доходів і витрат (табл. 2.).

Таблиця 2

**Динаміка фінансового результату діяльності банків України за 2015–2019
рр. (станом на кінець року), млрд грн**

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилен ня 2019р. до 2015р. (%)
Доходи	199,1	190,6	178,0	204,6	243,1	22,1
процентні доходи	135,1	135,8	124,1	140,8	152,9	13,2
комісійні доходи	28,4	31,4	37,1	50,9	62,1	118,7
результат від торговельних операцій	21,5	8,2	7,2	1,8	16,2	– 24,7
інші операційні доходи	9,6	9,6	7,3	8,6	8,1	– 15,6
інші доходи	2,7	3,9	1,3	1,9	2,9	
повернення списаних активів	1,8	1,7	1,0	0,6	0,9	7,4
Витрати	265,7	350,1	204,5	182,2	184,7	– 30,5
процентні витрати	96,1	91,6	70,9	67,8	74,1	– 22,9
комісійні витрати	5,8	7,2	9,7	13,2	18,1	212,1
інші операційні витрати	13,0	10,9	11,7	16,8	11,8	– 9,2
загальні адміністративні витрати	36,7	39,4	44,2	53,7	62,9	71,4
інші витрати	–	3,1	15,1	2,0	2,4	х
відрахування в резерви	114,5	198,3	49,2	23,7	10,7	– 90,7
податок на прибуток	– 0,4	– 0,4	3,7	5,0	4,7	– 1275
Чистий прибуток (збиток)	– 66,6	– 159,5	– 26,5	22,4	58,4	–187,7

Джерело: складено і розраховано за даними офіційного сайту НБУ

Як свідчать дані таблиці 2 за результатами 2015–2019 рр., доходи банків України зросли на 44 млрд. грн. або на 22,1%. Це зумовлено, в першу чергу зростанням комісійних доходів на 118,7%, та процентних доходів –13,2%. Витрати банків за досліджуваний період (2015–2019 рр.) мали тенденцію до зменшення на 81 млрд грн або на 30,5%. Основну частку в структурі витрат в 2016 р. становлять відрахування в резерви– 56,6%, це пояснюється заходами пов’язаними з доформуванням резервів ПАТ КБ «Приватбанк». Проте в 2019 р. основну частку в структурі витрат займають процентні витрати – 40,1% та загальні адміністративні витрати – 34%.

За результатами 2015–2017 рр. фінансовий результат діяльності банків був негативний. У 2018 році банківська система вперше за аналізований період отримала прибуток у розмірі 22,4 млрд грн при тенденції кількісного зменшення банків, а в 2019 р. цей показник досягнув 58,4 млрд грн.

Для більш наглядного уявлення основних показників діяльності банків України на основі таблиці 2 відобразимо її схематично на рис. 1.

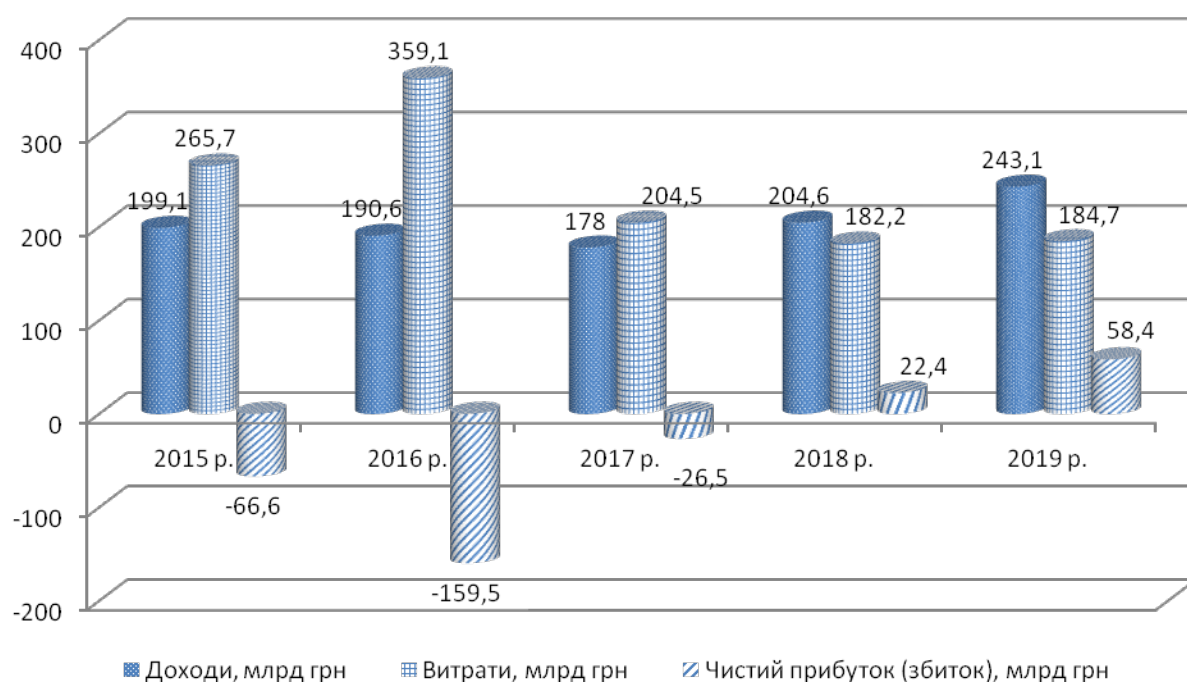


Рис. 1. Динаміка темпів приросту доходів та витрат банків України за 2015–2019 рр.

В діагностиці фінансової безпеки банківського сектора України важливе місце належить оцінці її окремих складових. Так, рівень депозитної безпеки банківської системи у 2015–2019 рр. характеризується даними (табл. 3).

Таблиця 3

Індикатори депозитної безпеки банківської системи України за 2015–2019 рр. (станом на кінець року)

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Депозити, залучені депозитними корпораціями (крім НБУ)					
у національній валюті, млрд. грн.	376,9	409,2	467,3	512,6	608,9
в іноземній валюті, млрд. грн.	315,7	357,6	377,2	359,8	398,5
Усього, млрд. грн.	692,6	766,8	844,5	872,4	1007,4
Темпи зростання, %	106,6	110,7	110,1	103,3	115,5
Відношення до ВВП, %	35,0	32,2	28,3	24,5	25,1
Рівень доларизації депозитів, %	45,6	46,6	44,6	41,2	39,6
у тому числі :депозити домашніх господарств (без фізичних осіб–підприємців)					
у національній валюті, млрд. грн.	188,2	197,3	235,0	268,3	314,7
в іноземній валюті, млрд. грн.	210,0	232,3	237,2	233,4	227,6
Усього, млрд. грн.	398,2	429,6	472,2	501,7	542,3
Темпи зростання, %	96,8	107,9	109,9	106,2	108,1
Відношення до ВВП, %	20,1	18,0	15,8	14,1	13,5

Частка у загальному обсязі депозитів БС, %	57,5	56,0	55,9	57,5	53,8
<i>Депозити нефінансових корпорацій</i>					
у національній валюті, млрд. грн.	169,1	193,5	211,2	222,4	268,2
в іноземній валюті, млрд. грн.	96,3	117,1	132,6	120,1	165,5
Усього, млрд. грн.	265,4	310,6	343,8	342,5	433,7
Темпи зростання, %	121,4	117,0	110,7	99,6	126,6
Відношення до ВВП, %	13,4	13,0	11,5	9,6	10,8*
Частка у загальному обсязі депозитів БС, %	38,3	40,5	40,7	39,3	43,1
<i>Депозити інших фінансових корпорацій</i>					
у національній валюті, млрд. грн.	19,6	18,4	21,1	21,9	26,0
в іноземній валюті, млрд. грн.	9,4	8,2	7,4	6,3	5,4
Усього, млрд. грн.	29,0	26,6	28,5	28,2	31,4
Темпи зростання, %	97,0	91,7	108,8	98,9	111,3
Відношення до ВВП, %	1,5	1,1	1,0	0,8	0,8*
Частка у загальному обсязі депозитів БС, %	4,2	3,5	3,4	3,2	3,1

Джерело: складено і розраховано за даними офіційного сайту НБУ

Упродовж 2015–2019 рр. спостерігалась постійна висхідна тенденція у залученні банківського сектору депозитів домогосподарств, нефінансових й інших фінансових корпорацій. За цей період залучені комерційними банками депозити зросли на 144,1 млрд. грн., або на 63,4%.

Проте, зазначений приріст був зумовлений приростом депозитів у національній валюті на 126,5 млрд. грн. і в іноземній валюті в гривневому еквіваленті – на 17,6 млрд. грн. Відновлення депозитного ринку, насамперед, за рахунок вкладів у національній валюті, було викликано активізацією вкладників та стало важливим позитивним чинником подолання кризи в банківській системі.

Водночас, відношення обсягу залучених депозитів до ВВП за 2015–2019 роки знизилося на 10 в. п., що свідчить про недостатнє нарощення вітчизняним банківським сектором депозитної маси. Причому вкрай незначний приріст цього показника – 0,6 в. п. – спостерігався лише в 2019 році. При цьому істотне зниження такого відношення сталося, насамперед, унаслідок зниження відношення депозитів домогосподарств до ВВП на 6,6 в. п.

Найбільше за 2015–2019 рр. зросли депозити нефінансових корпорацій – на 238,5 млрд. грн. (68,1% сукупного приросту залучених БС депозитів) і домашніх господарств – на 144,1 млрд. грн. (30,4%).

Загалом на рівні депозитної безпеки банківського сектора України в аналізованому періоді негативно позначались: вплив гривневих і валютних депозитів; істотне зменшення кількості платоспроможних банків; мільярдні втрати вкладників, що мали вклади в комерційних банках понад гарантовані 200 тис. грн; незахищеність вкладів юридичних осіб; мінливість депозитних

ставок, значні обсяги коштів домогосподарств поза ощадною системою і доларизація депозитів. Відтак, рівень депозитної безпеки банківського сектора України не можна вважати достатнім.

Зміни на депозитному ринку в свою чергу негативно вплинули на структуру пасивів банківського сектора України, а отже і безпеку ресурсоутворювальної складової функціонування банківського сектора, про що свідчить її аналіз за 2015–2019 рр. (табл. 4).

Таблиця 4

Структура пасивів банківського сектора України за 2015–2019 рр. (станом на кінець року)

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Пасиви, млрд. грн.	1254,4	1256,3	1336,4	1360,8	1494,5
Власний капітал, млрд грн	103,7	123,8	163,6	155,7	200,9
Темпи зростання, %	70,1	119,4	132,1	95,2	129,0
Відношення власного капіталу до ВВП, %	5,2	5,2	5,5	4,4	5,0
Частка власного капіталу у пасивах, %	8,27	9,85	12,24	11,44	13,44
Статутний капітал, млрд грн	222,2	414,7	495,4	465,5	470,7
Темпи зростання, %	123,4	186,6	267,5	119,5	101,1
Статутний капітал/ власний капітал, %	214,3	335,0	302,8	299,1	234,3
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	43,3	53,6	34,3	28,3	37,0*
Норматив адекватності регулятивного капіталу (не менше 10 %)	12,31	12,69	16,10	16,2	19,66
Зобов'язання, млрд грн	1150,7	1132,5	1172,8	1205,1	1293,6
Темпи зростання, %	98,5	98,4	103,6	102,8	107,3
Частка зобов'язань у пасивах, %	91,73	90,15	87,76	88,56	86,56
Зобов'язання банків в іноземній валюті, млрд грн	667,2	644,2	613,7	587,9	568,6
Кошти фізичних осіб, млрд грн	402,1	437,1	478,6	508,9	552,6
Кошти суб'єктів господарювання, млрд грн	318,6	369,9	403,9	406,2	498,2
Темпи зростання, %	121,9	116,1	109,2	100,6	122,7
Частка коштів фізичних осіб у пасивах, %	32,05	34,79	35,81	37,38	36,98
Частка коштів фізичних осіб у зобов'язаннях, %	34,94	38,60	40,81	42,23	42,72

Джерело: складено і розраховано за даними офіційного сайту НБУ

Аналізуючи дані таблиці необхідно відмітити, що в 2015 р. частка власного

капіталу у структурі пасивів становила 8,27 %, а частка зобов'язань – 91,73 %, а станом на 31.12 2019 р. частка власного капіталу у пасивах становила 13,44%, а зобов'язань – 86,56%, тобто прослідковується позитивна динаміка.

Отже, здійснений аналіз свідчить, що основним джерелом ресурсів для вітчизняного банківського сектора були і залишаються здебільшого короткострокові кошти фізичних осіб та корпорацій, що істотно підвищує ризик недотримання ліквідності банківського сектора і, водночас, стимулює банки вкладати кошти в депозитні сертифікати НБУ та державні цінні папери.

Важливим показником і захистом від впливу негативних зовнішніх та внутрішніх чинників як для окремого комерційного банку, так і для всього банківського сектора та їх клієнтів є абсолютний розмір власного капіталу.

З початку банківської кризи, за 2014 р. власний капітал банків скоротився до рівня 148 млрд. грн. (майже на чверть). Ця негативна тенденція продовжилася протягом 2015 р. і станом на 01.01.2016 р. його величина зменшилась до рівня 103,7 млрд грн (на 30%). Тобто, у банківському секторі відбувався процес декапіталізації. В 2016 р., унаслідок вжитих регулятором заходів, зменшення розміру власного капіталу зупинилося і станом на 01.01.2017 р. його абсолютний розмір становив 123,8 млрд. грн. В 2017 р. власний капітал зріс на 39,8 млрд грн, або майже на третину, до 495,4 млрд. грн, після чого в 2018 р. знову було його зменшення на 7,9 млрд. грн. І лише на початок 2020 р. було зафіксоване його найбільше за 2015 – 2019 рр. значення – 200,9 млрд грн, що майже на третину перевищувало показник попереднього року.

На фоні істотного нарощування в аналізованому періоді статутного капіталу банківського сектора його власний капітал упродовж багатьох років був значно меншим. Зниження капіталізації зумовлювалось виведенням з ринку значної кількості комерційних банків, переходом на МСФЗ та збитковістю функціонуючих, спричиненою економічною кризою і військовим конфліктом.

Останніми роками частка іноземного капіталу у банківському секторі знизилася і на початок 2019 р. становила 28,3%.

У 2018 р. НБУ започаткував щорічну оцінку стійкості комерційних банків, було проведено стрес-тестування 24 найбільших з них. З одного боку, результати оцінки продемонстрували достатність капіталу більшості банків, а також їхню здатність генерувати прибуток за поточних ринкових умов. Водночас, з іншого – низка комерційних банків не мала достатнього запасу капіталу на випадок кризових явищ. Зокрема, 8 банків мали потребу в додатковому капіталі на загальну суму 6,1 млрд. грн. за базовим сценарієм та 13 банків потребували капіталізації на загальну суму 42,1 млрд. грн. у разі настання несприятливого сценарію²⁴¹.

Основна загроза капіталу комерційних банків за поточних умов – амортизація застави за непрацюючими кредитами. Норми, якими передбачається поступова амортизація застави за непрацюючими більш як два

²⁴¹ Жебанова К. Збільшення статутного капіталу банку: як підготуватися URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2019/08/19/650722/>

роки кредитами, були запроваджені 2018 р. і 2019 р. і враховані у стрес-тестуванні, що погіршило результати оцінки стійкості банків, проте дало чітке уявлення про додаткову потребу в капіталі.

Для підвищення безпеки ресурсотворюючої складової функціонування банківського сектора від початку 2020 р. комерційні банки мають сформувати першу частину буфера консервації капіталу на рівні 0,625% і довести цей показник до 2,5% протягом наступних трьох років. Системно важливі комерційні банки до кінця наступного року мають сформувати буфер системної важливості. Частково це послабить занепокоєння НБУ з приводу фінансової стійкості державних банків і знизить ризики капіталу для банківського сектора загалом²⁴².

А з 1 січня 2022 р. НБУ вимагатиме від банків покривати операційні ризики капіталом. Необхідний рівень капіталу під неочікувані збитки від операційного ризику визначатиметься відповідно до методології Базеля III, проте з урахуванням особливостей українського банківського сектора.

Кредитна безпека БС України в аналізованому періоді зумовлювалася такими чинниками (табл. 5).

Таблиця 5

Кредитний портфель банківського сектора України за 2015–2019 рр. (станом на кінець року)

Показник	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Активи, млрд грн	1254,4	1256,3	1336,4	1360,8	1494,5
темпи зростання, %	98,1	98,3	104,6	101,8	109,9
Активи в іноземній валюті, млрд. грн..	581,7	519,1	506,5	494,8	491,9
Кредити надані КБ, млрд грн	1009,8	1005,9	1042,8	1118,6	1033,5
Темпи зростання, %	110,8	110,4	114,4	107,3	92,4
Частка кредитів у активах, %	80,5	80,1	78,0	82,2	69,1
Відношення до ВВП, %	51,0	42,2	35,0	31,4	25,7
Кредити, що надані суб'єктам господарювання, млрд. грн.	830,6	847,1	870,3	919,1	822,0
Темпи зростання, %	118,9	121,2	124,5	105,6	89,4
Відношення до ВВП, %	42,0	35,5	29,2	25,8	20,5
Частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання, %	82,3	84,2	83,5	82,2	79,5
Кредити, надані фізичним особам, млрд. грн.	175,7	157,4	170,9	196,6	206,8
Темпи зростання, %	104,7	93,8	101,8	115,0	105,2
Частка кредитів, наданих фізичним	17,4	15,6	16,4	17,6	20,0

²⁴² Звіт про фінансову стабільність. 17 грудня 2019 року. К.:НБУ, 2019. 50с.

особам, %					
Відношення до ВВП, %	8,9	6,6	5,7	5,5	5,2
Частка довгострокових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів, %	55,4	64,9	60,1	54,2	51,3
Частка кредитів в іноземній валюті у загальному обсязі наданих кредитів, %	57,9	51,4	47,1	46,6	36,9
Частка простроченої заборгованості за кредитами, %	22,1	24,5	54,5	52,9	51,0
Темпи зростання, %	163,7	110,9	222,4	97,1	96,4
Резерви за активними операціями, млрд. грн.	321,3	484,4	517,0	555,9	492,1
Надані кредити/залучені депозити, %	145,8	131,2	123,5	128,2	102,6

Джерело: складено і розраховано за даними офіційного сайту НБУ

За 2015–2019 рр. активи банківського сектора зросли на 240,1 млрд. грн., або 19,1%. При цьому кредити за цей період зросли на 23,7 млрд. грн., або на 2,3%. Причому, якщо темпи приросту активів на початок 2020 р. порівняно з попереднім зросли на 7,2 в. п., то кредитів – істотно знизились – на 14,9 в. п.

Аналізуючи кредитний портфель банківського сектора України, де частка кредитів у активах з 80,5% станом на 01.01.2016р. (після падіння) коливалася у такому діапазоні: 69,1% – на 01.01.2020 до 82,2% – на 01.01.2019.

Аналогічно коливалася частка кредитів, наданих суб'єктам господарювання в загальному обсязі наданих комерційним банкам кредитів: від 82,3% на 01.01.2016 (після падіння) до 84,2% – на 01.01.2017 року.

Найвища частка кредитів фізичним особам була зафіксована в 2019 р. – 20%, а найнижча – в 2016 р. – 15,6%. Тобто, у загальній кредитній масі банківського сектора в аналізованому періоді превалювали із значним розривом кредити суб'єктам господарювання. Водночас, за 2015–2019 рр. істотно знизилася глибина проникнення кредитування в економіку. Так, відношення обсягів кредитів до ВВП знизилось з 51% (найвищий показник) у 2015р. до 25,7% – у 2019 р., тобто майже у 2 рази. При цьому глибина проникнення кредитування суб'єктів господарювання коливалася від 42% у 2015 р. до 20,5% – у 2019 р., а фізичних осіб – від 8,9% у 2015 р. до 5,2– у 2019 р.

Частка довгострокових кредитів у 2015 –2019 рр. – становила від 55,4% до 51,3%. Водночас, у загальній кредитній масі в 2017–2019 рр. превалювали гривневі кредити, тоді як у 2015–2016 рр. – валютні. При цьому найнижча доларизація кредитів спостерігалася в 2019 рр. – 36,9%.

У 2018–2019 рр. стрімко зростало споживче кредитування. Темпи зростання залишалися стабільно високими на рівні 28,9% рік до року. Зберігався значний попит на кредити за рахунок швидких темпів зростання доходів населення. Співвідношення нових кредитів до споживання

домогосподарств вже становило 9% і продовжувало зростати. Утім, на думку НБУ, банки недостатньо консервативно оцінюють ризики за незабезпеченими кредитами. Щоб не допустити накопичення системних ризиків, НБУ передбачив запровадження підвищеної ваги ризику для таких кредитів²⁴³ [21].

Про рівень безпеки доходів і витрат БС свідчать і показники рентабельності його активів і капіталу (рис. 2).

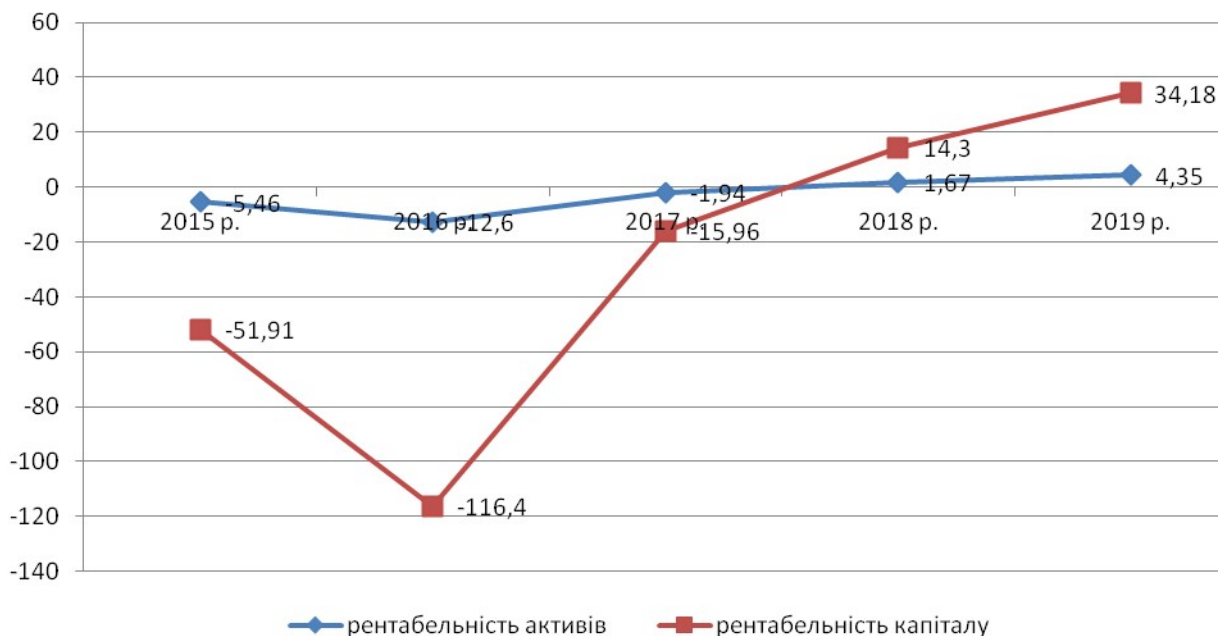


Рис. 2. Динаміка рентабельності активів і рентабельності капіталу банківської системи України за 2015–2019 рр.

Водночас, певною мірою на зниження рівня цієї складової фінансової безпеки банківського сектора позначилось те, що в 2019 р. завдяки уповільненню інфляції розпочато цикл зниження ключової ставки НБУ. Комерційні ставки за гривневими депозитами та кредитами також почали знижуватися. Ставки за валютними кредитами для корпоративних позичальників у 2019 р. вже були найнижчими за всю історію. Проте, це поки що не сприяє зростанню валютного кредитного портфеля КБ, що свідчить про брак якісних позичальників. НБУ очікує, що ставки за гривневими кредитами, зокрема, іпотечними, протягом 2020 р. також сягнуть історичних мінімумів завдяки низькій інфляції та макрофінансовій стабільності. У таких сприятливих умовах комерційні банки не матимуть проблем зі створенням запасу капіталу, необхідного для виконання посиленних вимог у майбутньому.

Критичність сучасного рівня фінансової безпеки банківського сектора зумовлюється численними загрозами їй та ризиками, що супроводжують її забезпечення. Відтак, аналізу потребує ризикованість функціонування банківського сектора, яку слід брати до уваги за формування системи забезпечення фінансової безпеки банківського сектора в Україні. Критичність рівня фінансової безпеки банківського сектора України оцінюється у різний

²⁴³ Звіт про фінансову стабільність. 17 грудня 2019 року. К.:НБУ, 2019. 50с.

спосіб. Так, одним з підходів є оцінка виконання БС економічних нормативів НБУ (табл. 6).

Таблиця 6

**Динаміка значень економічних нормативів по банківському сектору
України за 2015–2019 рр. (станом на кінець року)**

Нормативи		2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Н1	Регулятивний капітал (млн. грн.)	129 816,9	109 653,6	115 817,6	134000	150 313,8
Н2	Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу (не менше 10 %)	12,31	12,69	16,10	16,2	19,66
Н3	Норматив достатності основного капіталу	Введено з 1 січня 2019 р.				13,50
Н4	Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20 %)	78,73	60,79	55,55	68,70	н/р
Н5	Норматив поточної ліквідності (не менше 40 %)	79,98	102,14	108,08	99,10	н/р
Н6	Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60 %)	92,87	92,09	98,37	93,50	94,35
Н7	Норматив максимального розміру кредитного ризику на 1 контрагента (не більше 25%)	22,78	21,48	20,29	19,8	17,61
Н8	Норматив великих кредитних ризиків (не більше 8-кратного розміру регулятивного капіталу)	364,14	308,27	208,31	176,20	105,00
Н9	Норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (не більше 25 %)	31,19	36,72	17,89	10,41	7,02
Н11	Норматив інвестування в ЦП окремо за кожною установою (не більше 15 %)	0,002	0,001	0,0001	0,0001	0,0002
Н12	Норматив загальної суми інвестування (не більше 60 %)	1,10	0,60	0,22	0,20	0,13

Джерело: складено автором на основі даних НБУ

При цьому окремими комерційними банками встановлені НБУ економічні нормативи виконувались на початок 2020 р. з різною результативністю. Так,

хоча б один норматив порушив кожен сьомий банк, тоді як на початок 2019 р. порушниками були 21 комерційний банк.

Норматив Н1 (не менше 200 млн. грн.) виконували всі 75 платоспроможних банків. Проте, кілька з них, наприклад, АТ «Альпарі банк» мали регулятивний капітал лише у 203,1 млн грн, АТ «Комінвестбанк» – 204,4 млн грн, Полікомбанк – 206,4 млн грн, АТ «Місто Банк» – 208,8 млн грн, ПАТ «Банк Український» – 211,9 млн грн, АТ «Український банк реконструкції» – 212,4 млн грн. Натомість, АТ «ПриватБанк» – 19223,6 млн грн, АТ «Укресімбанк» – 13691,5 млн грн, АТ «Ощадбанк» – 12355,5 млн грн, АТ «Райффайзен Банк Аваль» – 10674 млн грн.

Усі платоспроможні комерційні банки виконали нормативи: адекватності регулятивного капіталу (Н2), достатності основного капіталу (Н3) і короткострокової ліквідності (Н6), великих кредитних ризиків (Н8), інвестування в ЦП (Н11), загальної суми інвестування (Н12), LCR в усіх валютах.

Три комерційні банки порушили норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента (Н7) – не більше 25%: Місто Банк (34,41%), Промінвестбанк (38,67%), Індустріалбанк (49,87%); п'ять – норматив максимального розміру кредитного ризику за операціями з пов'язаними з банком особами (Н9) – не більше 25%: ПУМБ (33,22%), Юнекс банк (34,64%), Банк інвестицій та заощаджень (70,92%), Перший інвестиційний банк (80,39%), Мегабанк (92,3%); чотири – норматив загальної довгої відкритої валютної позиції (Л13–1) – не більше 5%: Індустріалбанк (14,95%), Промінвестбанк (77,04%), Ощадбанк (181,36%), ПриватБанк (233,44%); один – ризику загальної короткої відкритої валютної позиції (Л13–2) – не більше 5% – Промінвестбанк (50,15%). Норматив коефіцієнта покриття ліквідністю в іноземній валюті (LCR) – не менше 100% – порушував Місто Банк (76,04%)²⁴⁴.

Про рівень фінансової безпеки можуть свідчити і рейтингові оцінки функціонування як банківського сектора загалом, так і окремих комерційних банків. Так, за експертними оцінками, найвищий рівень надійності серед КБ в Україні на початок 2020 р. мали: Укрсиббанк, Credit Agricole і Кредобанк; високий – Правекс банк, Райффайзен банк Аваль, Ощадбанк, Укресімбанк, Укргазбанк, Приватбанк; достатній – Прокредитбанк і ОТП банк. Мінімальні вимоги для найвищого рівня надійності: кредитний рейтинг А та вище, загальні активи не менше 50 млрд. євро, частка України в активах – не більше 3.0 %. Достатній рівень: виконання принаймні 2 показників необхідних для високого рівня. Якщо не виконується умова по кредитному рейтингу – то не більше ніж на 1 рівень.

Великі іноземні банківські групи поки що зарекомендували себе найкращим чином на нашому ринку. Проте, навіть в цій групі існує велика проблема – більшість європейських установ бажають продати свої українські активи. При цьому, в минулому, продаж українським або російським власникам

²⁴⁴ 10 банків порушили нормативи НБУ. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2020/01/21/656042>

вже призводив до банкрутства через кілька років (найяскравіші приклади – банки Форум та Кредитпромбанк). Тому потрібно ретельно слідкувати за новинами про зміну акціонерів.

Рівень забезпечення фінансової безпеки держави в Україні визначається за допомогою індикаторів фінансової безпеки, що містяться в наказі Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України»²⁴⁵. Розділ № 9 Додатку № 1 до даного наказу під назвою «Фінансова безпека» містить 7 індикаторів, які можуть бути використані для оцінки фінансової безпеки банківського сектора України.

Узагальнений перелік індикаторів для оцінки стану фінансової безпеки банківського сектора подано у табл. 7.

Таблиця 7

Індикатори банківської безпеки держави та їх значення

Індикатори	Задовільне	Незадовільне	Небезпечне	Критичне
1. Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, %	3	4	5	7
2. Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, %	130	140	160	180
3. Частка іноземного капіталу у статутному капіталі КБ, %	30	35	40	60
4. Співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів, разів	1,2	1,8	2,2	3
5. Рентабельність активів, %	2	2,5	3	3,5
6. Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань, %	1,5	1,8	2	3
7. Частка активів п'яти найбільших КБ у сукупних активах БС), %	35	40	50	60

Джерело: складено автором з використанням методичних рекомендацій

Статус–кво з окремих індикаторів фінансової безпеки банківського сектора з огляду на рівень порогових значень представлено в табл. 8.

²⁴⁵ Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України». URL: http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm

Таблиця 8

Рівень диференційованого оцінювання окремих індикаторів фінансової безпеки банківського сектора за 2015–2019 рр.

Показники	Порогові значення	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі КБ, %	20–25% – оптимальне 26–30% – задовільне 31–35% – незадовільне 36–40% – небезпечне 41–60% – критичне	43,3	53,6	34,3	28,3	37,0*
Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих КБ резидентам України	2% – оптимальне 3% – задовільне 4% – незадовільне 5% – небезпечне 7% – критичне	52	53	54	54	48,4
Частка активів 5 найбільших КБ у сукупних активах БС, %	Не більше 30	51,5	54,0	55,6	56,0	61,4
Співвідношення кредитів і депозитів КБ іноземній валюті, %	90–110% – оптимальне 130% – задовільне 140% – незадовільне 160% – небезпечне 180% – критичне	185,2	144,6	130,2	144,9	95,7
Рентабельність активів, %	1–1,5% – оптимальне	–5,46	–12,60	–1,94	1,67	4,35

Джерело: складено автором на основі даних НБУ

Частка іноземного капіталу у статутному капіталі КБ у 2015–2016 рр. перебувала на критичному рівні, 2017 р. – незадовільному, 2018 р. – задовільному.

Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками резидентам України впродовж 2015–2019 рр. була критичною.

Частка активів 5-ти найбільших комерційних банків у сукупних активах банківського сектора також в аналізованому періоді перевищувала критичний рівень.

Співвідношення кредитів і депозитів комерційних банків в іноземній валюті в 2015 р. перевищувало критичний рівень, в 2016 р. і 2018 рр. було незадовільним, в 2017 р. трохи перевищувало задовільний рівень і лише в 2019 р. стало оптимальним.

Рентабельність активів в 2015–2017 рр. була від’ємною внаслідок збитковості функціонування банківського сектора, а в 2018–2019 рр. перевищила оптимальне значення.

Співвідношення фактичних і порогових показників безпеки ресурсоутворюючої складової функціонування БС України в 2015–2019 рр. виглядає таким чином (табл. 9).

Таблиця 9

Фактичні і порогові показники безпеки ресурсотворюючої складової функціонування банківського сектора України за 2015–2019 рр.

Показники	Порогові значення	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.
Грошова маса (М2), % до ВВП	50	50,2	46,3	40,5	35,8	37,1
Обсяг готівки, % до ВВП	<4	14,3	13,2	11,1	10,2	8,9
Частка готівки в грошовій масі, %	<80	28,4	28,5	27,5	31,4	29,6
Швидкість обігу грошей, разів	>2	1,99	2,16	2,47	2,79	2,90
Коефіцієнт трансформації (залучені ресурси/надані кредити) характеризує перерозподіл ліквідних грошових накопичень, насамперед, депозитів, у середньо- і довгострокові кредити	>0,1	1,23	1,17	1,35	1,44	1,90
Відношення залучених БС коштів до капіталу (індикатор залучення – Із), одиниць на одиницю капіталу	$2 < I_z < 7$	6,67	6,19	5,16	5,60	5,01
Частка строкових ресурсів у загальному обсязі залучених ресурсів, %	> 50	58,0	54,6	55,0	52,5	45,9
Частка іноземного капіталу в статутному капіталі КБ, %	10 (стимулятор) 60 (дестимулятор)	43,3	53,6	34,3	28,3	37,0*
Частка власного капіталу в пасивах КБ, %	10–20	8,27	9,85	12,24	11,44	13,44
Співвідношення власного капіталу до залучених коштів, %	>5	15,0	16,1	19,4	17,8	19,9
Річні темпи зростання власного капіталу, % до попереднього року	70	70,1	119,4	132,1	95,2	129,0
Адекватність капіталу, %	> 15	12,31	12,69	16,10	16,20	19,66
Залежність ресурсної бази від залучених міжбанківських кредитів, %	<20	1,2	1,1	1,6	1,6	1,4

Джерело: розраховано на основі даних НБУ

Таким чином, безпечний рівень показника «Грошова маса (М2), % до ВВП» спостерігався лише в 2015 р., після чого в 2016–2019 рр. він був нижче порогового значення, що свідчить про недостатній рівень монетизації національної економіки, що за інших рівних умов негативно позначається і на ресурсному забезпеченні банківського сектора, а відтак, і його ресурсній безпеці. Істотне перевищення в 2015–2019 рр. (від 2,2 раза в 2019 р. до 3,6 раза

в 2015 р.) продемонстрував і показник відношення готівки до ВВП, що також негативно позначається на ресурсній безпеці банківського сектора України. Дестимулятором був і показник частки іноземного капіталу в статутному капіталі комерційних банків. Водночас, на безпечному рівні перебували в 2015–2019 рр. показники: частки готівки в грошовій масі, швидкості обігу грошей, коефіцієнта трансформації, відношення залучених БС коштів до капіталу, співвідношення власного капіталу до залучених коштів, річних темпів зростання власного капіталу банківського сектора, залежності ресурсної бази від залучених міжбанківських кредитів; у 2015–2018 рр. – частки строкових ресурсів у загальному обсязі залучених ресурсів; в 2017–2019 рр. – адекватності капіталу. Безпечність частки власного капіталу в пасивах комерційних банків спостерігалась у 2017–2019 роках. Депозитна безпека банківського сектора України в 2015–2019 рр. характеризується даними табл. 10.

Таблиця 10

**Фактичні і порогові показники депозитної безпеки
банківського сектора України за 2015–2019 рр.**

Показники	Порогові значення	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.
Заощадження населення до ВВП, %	> 20	20,1	18,0	15,8	14,1	13,9
Коефіцієнт співвідношення строкових депозитів та депозитів до запитання	>1	1,35	1,18	1,14	1,04	0,81
Співвідношення капіталу та строкових депозитів, %	15–20	36,0	24,2	25,8	34,3	41,8
Відношення обсягу депозитів в іноземній валюті до загального обсягу депозитів, %	< 25	45,6	46,6	44,6	41,2	39,6
Відношення депозитів в іноземній валюті до широкого показника грошової маси, %	<30	31,9	32,4	31,2	28,2	27,8
Реальні ставки за депозитами, %	<10	22,3	18,8	14,6	14,5	6,4*– 12,4**
Розмір страхового відшкодування за депозитами населення	1–2 частки ВВП на 1 особу	4,3	3,6	2,8	2,4	2,1
Мінімальний і максимальний розмір фонду захисту банківських вкладів до загального обсягу всіх банківських вкладів, %	1,2–5,0	20,2	3,2	3,3	3,3	2,4
Ступінь захисту вкладів фізичних і юридичних осіб	7,5	11,1	9,1	7,2	7,7	6,4

* нефінансових корпорацій ** домогосподарств

Джерело: розраховано за даними НБУ і звітів Фонду гарантування вкладів фізичних осіб

Ступінь досягнення банківського сектора порогових значень кредитної

безпеки виглядає таким чином (табл. 11).

Таблиця 11

**Фактичні і порогові показники кредитної безпеки
банківського сектора України за 2015–2019 рр.**

Показники	Порогові значення	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Сукупні активи БС, % до ВВП	> 80–100	79,4	72,9	61,7	53,7	49,9
Частка кредитного портфеля в активах БС, %	>45	80,5	80,1	78,0	82,2	69,1
Обсяг кредитування КБ реального сектору економіки, % до ВВП	>30	42,0	35,5	29,2	25,8	20,5
Частка активів п'яти найбільших КБ у сукупних активах БС, %	60	51,5	54,0	55,6	56,0	61,4
Кредитні надходження в економіку до річного обсягу ВВП	> 1	0,2		1,2	0,8	0,8
Вартість банківських кредитів, % річних	<10	17,0* 30,5**	15,1* 30,7**	14,2* 28,9**	20,9* 33,1**	19,6* 35,0**
Частка простроченої заборгованості в загальному обсязі наданих кредитів, %	50	52	53	54	54	48,4
Покриття проблемної заборгованості власним капіталом, %	<50	46,5	50,2	28,8	26,3	38,1
Коефіцієнт покриття резервами наданих кредитів (резерви на покриття втрат за позиками/сума наданих кредитів)	>0,05	0,318	0,482	0,496	0,497	0,476
Коефіцієнт критичної ліквідності (ліквідні активи КБ/зобов'язання КБ)	>0,2	0,93	0,92	0,98	0,94	0,95
Співвідношення довго–строкових (понад 1 рік) кредитів та депозитів, разів	3	122,4	228,6	204,6	181,0	16,4
Зростання обсягів кредитів до попереднього періоду, %	<30	10,8	10,4	14,4	7,3	–7,6
Співвідношення ставок у гривні й іноземній валюті	2:1	3,1:1	2,2:1	2,9:1	3,5:1	2,6:1* 3,2:1**
Рівень резервів за активними операціями, %	< 5	20,5	27,9	28,1	29,1	24,8

*кредити нефінансовим корпораціям, **кредити домогосподарствам

Джерело: розраховано за даними НБУ

На небезпечному рівні у 2015–2019 рр. перебувала кредитна безпека банківського сектора за показниками: сукупні активи БС/ВВП, рівень резервів за активними операціями, співвідношення довгострокових кредитів та депозитів; у 2017–2019 рр. – обсяг кредитування комерційних банків реального сектору економіки/ВВП (при цьому за 2015 – 2019 рр. це співвідношення зменшилося більш ніж удвічі), у 2016 – 2019 рр. – частка активів 20 КБ у сукупних активах БС, у 2019 р. – частка активів п'яти найбільших КБ у сукупних активах БС, у 2015–2019 рр. – вартість банківських кредитів бізнесу і домогосподарствам (для порівняння, в країнах Єврозони, за даними Європейського центрального банку, середній розмір відсоткових ставок для бізнесу та населення становить 1,5–1,6% річних, різниця більш ніж десятикратна)²⁴⁶, в 2015–2018 рр. – частка простроченої заборгованості в загальному обсязі наданих кредитів.

Водночас, на безпечному рівні у 2015–2019 рр. були такі показники кредитної безпеки БС: частка кредитного портфеля в активах БС, коефіцієнт покриття резервами наданих кредитів, зростання обсягів кредитів до попереднього періоду; в 2015, 2017–2019 рр. – покриття проблемної заборгованості власним капіталом, у 2019 р. – частка простроченої заборгованості в загальному обсязі наданих кредитів.

Спостерігається незадовільна якість кредитного портфеля КБ, що характеризується високою часткою NPL за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих КБ резидентам України, оптимальне значення якого за вимогами дотримання ФБ держави має становити 2 % (задовільне – 3 %, незадовільне – 4 %, небезпечне – 5 %, критичне – 7 %).

При цьому середнє значення відношення проблемних кредитів до загальної суми кредитів за 2011–2017 рр. в Україні було 25,2%, що забезпечувало країні 163-є місце в зі 167 країн, що досліджувались в даний період. Гірші ніж в Україні, значення даного показника були лише в Греції (31,7%), на Кіпрі (35,5%), у Сан – Марино (38,3%). При цьому середньосвітове значення даного показника дорівнювало 3,9%. Серед європейських країн, які мали близьке до українського значення даного показника, слід відзначити також Албанію (19,6%), Ірландію (18,2%), Італію (15,7%), Болгарію (14,8%), Румунію (14,2%).

Про стан валютної безпеки банківського сектора України свідчать дані таблиці 12.

На небезпечному рівні в 2015–2019 рр. перебував такий показник валютної безпеки БС, як рівень доларизації грошового обігу, майже втричі перевищуючи порогове значення. При цьому рівень доларизації за методикою МВФ (депозити/М2) в 2015 р. становив 48,4%, 2016 р. – 36,2%, тоді як в розвинених країнах світу значення доларизації не перевищує 5–7%²⁴⁷. Рівень доларизації кредитів і депозитів на 1.01.2020 р. становив 38,4%. Натомість на безпечному

²⁴⁶ Вінокуров Я. Чому кредити в Україні дорогі та як можна їх здешевити? URL: <https://hromadske.ua/posts/chomu-kredit-v-ukrayini-dorogi-ta-yak-mozhna-yih-zdeshevit>

²⁴⁷ Штефан Л.Б. Аналіз деяких індикаторів фінансової безпеки банківської системи України. *Економіка та суспільство*. 2018. Вип. 16. С. 862- 870.

рівні в 2017–2019 рр. перебував показник зміни валютного курсу, тоді як в 2015–2016 рр. – на небезпечному.

Таблиця 12

Фактичні і порогові показники валютної безпеки банківського сектора України за 2015–2019 рр.

Показники	Порогові значення	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.
Рівень доларизації грошового обігу (частка грошової маси в іноземній валюті в МЗ), %	<10	32,1	32,8	31,9	29,2	29,8
Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, %	50 (стимулятор) 180(дестимулятор)	185,2	144,6	130,2	144,9	95,7
Зміна валютного курсу, % на рік	<5–6	83,7	17,0	4,1	2,3	–10,8

Джерело: розраховано на основі даних НБУ

Фактично дестимулятором упродовж 2015–2019 рр. виступало співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті.

Нині валютна безпека банківського сектору є недостатньою. Серед загроз валютній безпеці чільне місце займають проблеми платіжного балансу, які виникають внаслідок активного виведення капіталу, диспропорцій, що сформувалися в реальному секторі економіки (надмірне переважання експортоорієнтованого виробництва над виробництвом товарів для внутрішнього споживання), ризику зменшення грошових переказів трудових мігрантів, низький рівень офіційних міжнародних резервів та проблеми негативного впливу на фінансову безпеку держави діяльності дочірніх банків з капіталом російського державного походження; форс-мажорних обставин, зумовлених процесами, що відбуваються в нашій і сусідніх країнах, порушеннями логістики вчасної доставки в Україну готівкової валюти.

Формуванню і вдосконаленню функціонування системи забезпечення фінансової безпеки банківського сектора з огляду на наявну ситуацію сприятимуть такі заходи (табл. 13).

Підвищенню рівня різновидів фінансової безпека банківського сектора, на наш погляд, має, насамперед, сприяти дієвий моніторинг чинників їх забезпечення на основі визначення основних параметрів функціонування банківського сектора України.

Причому моніторинг чинників забезпечення різновидів фінансової безпека банківського сектора України має виявляти тенденції зміни (зростання/зниження) результуючих показників, які свідчать про нормальне функціонування БС або наближення з огляду на наявні виклики, загрози і ризики кризової ситуації в тій чи іншій його сфері; складність, визначеність, взаємозумовленість і динамічність зміни внутрішнього і зовнішнього середовищ забезпечення фінансової безпека банківського сектора. Поряд з цим, обов'язково під моніторинг мають підпадати не лише виклики, загрози чи ризики як такі, а й сила (незначна, помірна, істотна, критична, руйнівна) їх

впливу на об'єкти фінансової безпека банківського сектора.

Таблиця 13

Заходи, що сприятимуть формуванню і вдосконаленню функціонування системи забезпечення фінансової безпеки банківського сектора

Недоліки/проблеми/невирішені питання	Необхідні заходи	Результативність вжитих заходів
Відсутність повноцінної системи забезпечення ФББС	Вжиття комплексу заходів з удосконалення наукового супроводу, нормативно-правового, організаційно-методичного, інформаційно-аналітичного, технологічного, управлінського, кадрового, фінансового підґрунтя для формування системи забезпечення ФББС	Створення надійних передумов, необхідних для формування системи забезпечення ФББС
Невизначеність напрямів і етапів формування системи забезпечення ФББС, характеру взаємозв'язку і взаємозумовленості її окремих підсистем; відсутність однозначності у визначенні її цілей і завдань, об'єктів і суб'єктів, способів і методів забезпечення, а також чіткого плану формування такої системи	Розробка інтегрованої моделі системи забезпечення ФББС	Підвищення обґрунтованості вживаних заходів, скорочення фінансових і часових витрат на формування системи забезпечення ФББС
Недоліки/недостатня ефективність формування системи забезпечення ФББС	Упровадження чіткого контролю комплаєнс-ризиків невідповідності результатів формування системи забезпечення ФББС обраній і затвердженій інтегрованій моделі та причин їх виникнення	Підвищення результативності і ефективності формування системи забезпечення ФББС
Недостатній рівень ФББС	Розвиток і поліпшення умов формування системи забезпечення ФББС; удосконалення регулювання і нагляду за БС, системи індикаторів оцінки рівня ФББС; оптимізація ліквідності і платоспроможності БС; зниження рівня доларизації депозитного і кредитного портфелів; вжиття заходів з поліпшення якості капіталу, зменшення частки запозичених коштів, підвищення фінансової стійкості і стабільності КБ і БС загалом; упровадження ефективної системи ризик-менеджменту.	Оптимізація умов функціонування БС, підвищення його ліквідності, платоспроможності, рентабельності і ринкової капіталізації, фінансової стійкості і стабільності, транспарентності та довіри до нього, удосконалення ризик-менеджменту, що в кінцевому підсумку спричинить підвищення рівня окремих різновидів і загального рівня ФББС.

Крім того, предметом моніторингу, на наш погляд, має бути також і з'ясування взаємозв'язку і взаємозумовленості фінансової безпека банківського сектора і фінансової безпека інших економічних агентів (клієнтів/контрагентів

(юридичних і фізичних осіб), держави) в Україні, а також дотримання банківським сектором корпоративної і соціальної відповідальності. У цьому ж плані має здійснюватись й моніторинг взаємозв'язку і взаємозумовленості окремих індикаторів фінансової безпеки банківського сектора та рівня впливу останніх на її реальний стан.

Значна увага при здійсненні моніторингу чинників забезпечення фінансової безпеки банківського сектора має бути приділена моніторингу ризиків, пов'язаних із злочинними діями в банківському секторі.

У свою чергу моніторинг чинників забезпечення різновидів ФББС України має супроводжуватись досконалим інформаційно-аналітичним забезпеченням контролю фінансової безпеки банківського сектора на основі новітніх методів і технологій обробки інформації для оцінки і забезпечення фінансової безпеки. А для цього вкрай необхідно використовувати в моніторингу забезпечення ФББС не лише звітні показники за минулі періоди, що унеможливорює досконале прогнозування впливу викликів, загроз і ризиків забезпечення фінансової безпеки банківського сектора, а й розробляти прогнозні параметри об'єктів фінансової безпеки повноцінно застосовувати результати комплаєнс-контролю ризиків (включаючи моральні, пов'язані з відповідальністю і порядністю акціонерів, персоналу і клієнтів КБ), на які наражаються комерційні банки і банківський сектор загалом.

Дуже важливо забезпечити комплексність здійснюваного на основі моніторингу аналізу стану забезпечення фінансової безпеки банківського сектора оскільки банківський сектор України одночасно є суб'єктом, об'єктом, джерелом і об'єктом загроз його фінансової безпеки. При цьому аналіз банківського сектора як суб'єкта фінансової безпеки має включати достеменне з'ясування регулятором/саморегулювними організаціями ринку банківських послуг стану забезпечення виконання комерційними банками функцій з залучення коштів клієнтів/контрагентів у банківські вклади та їх розміщення, відкриття і ведення банківських рахунків, здійснення розрахункових операцій, касового обслуговування, інкасації, валютообмінних операцій і операцій з дорогоцінними металами, надання банківських гарантій, здійснення переказів, збереження й ефективного використання наявних фінансових ресурсів. Натомість фінансовий, економічний, правовий, соціологічний, математичний аналіз банківського сектора як об'єкта фінансової безпеки повинен акцентувати увагу аналітиків на: стані регулювання і нагляду за банківським сектором з боку НБУ (досконалості ліцензування банківської діяльності і виведення комерційних банків з ринку банківських послуг; якості запроваджуваних економічних нормативів; регламентації звітності; контролю за ризик-менеджментом і здійснення стрес-тестування; забезпечення транспарентності функціонування) і діяльності комерційних банків з формування власних систем забезпечення їх фінансової безпеки.

Удосконалення інформаційно-аналітичного блоку системи забезпечення фінансової безпеки банківського сектора у найближчій перспективі, на наш погляд, зумовлюватиметься і переходом від матеріальної форми вираження банківського сектора до його цифрової форми з обов'язковим дотриманням

відповідного убезпечення останньої з огляду на велику залежність фінансової безпеки банківського сектора від інформаційних технологій і програмного забезпечення.

Напрями підвищення рівня таких різновидів фінансової безпеки банківського сектора України, як безпека ресурсоутворюючої складової функціонування банківського сектора ; депозитна, кредитна, валютна, боргова, інвестиційна безпеки; безпека розрахункових операцій; безпека доходів і витрат; інфляційна, податкова безпеки та ФББС загалом, на наше переконання, мають бути такими (табл. 14).

Таблиця 14

Напрями підвищення рівня різновидів фінансової безпеки банківського сектора України

Різновиди фінансової безпеки банківського сектора	Напрями підвищення рівня
Безпека ресурсоутворюючої складової функціонування банківського сектора	вжиття адекватних заходів з нарощування капіталу і підвищення рівня ринкової капіталізації БС; запобігання зменшенню обсягу коштів, що традиційно формують його ресурсну базу; нарощування пасивів за рахунок субординованих кредитів, облігаційних позик, розміщення акцій, залучення стратегічних інвесторів; оптимізація руху потоків грошових коштів й інших фінансових активів; диверсифікація ресурсної бази і активізація рекламної діяльності для збільшення кількості залучених БС клієнтів; стимулювання НБУ комплексного банківського обслуговування корпорацій й пропозиції нових банківських продуктів для МСБ; застосування КБ нових інструментів залучення капіталу; розвиток процесів банківської консолідації; підвищення якості фінансового менеджменту в КБ
Депозитна безпека	удосконалення депозитної політики і системи гарантування/страхування банківських вкладів; збільшення частки довгострокових депозитів у депозитному портфелі БС; оптимізація співвідношення між обсягами депозитів в національній і іноземній валютах, депозитів і кредитів БС, строкових депозитів і капіталу; зниження граничних обсягів готівкових розрахунків; запобігання відпливу депозитів з БС; оптимізація оподаткування доходів з депозитів фізичних осіб; підвищення довіри домогосподарств і суб'єктів господарювання до БС
Кредитна безпека	удосконалення кредитної політики КБ і політики рефінансування НБУ; поліпшення функціонування кредитного реєстру НБУ; створення в БС справжнього санаційного банку; запровадження державного стимулювання кредитування БС МСБ; зниження доларизації кредитного портфеля БС; запровадження обмежень на кредитування домогосподарств з високим борговим навантаженням; підвищення інформованості суб'єктів господарювання про платоспроможність КБ/доступності кредитних ліній; розвиток споживчого кредитування, переведення його у цифровий формат; виокремлення в кредитному портфелі КБ традиційних і цифрових операцій, а також операцій на платежах в фіатних грошових знаках і в криптовалюті; вибір оптимального моменту для залучення міжбанківських кредитів; впровадження у банківську практику технології Risk-based pricing, що базується на диференційованому підході до

	визначення ціни кредиту для конкретного позичальника, з огляду на рівень передбачуваного для нього кредитного ризику
Валютна безпека	удосконалення валютного регулювання в банківській сфері; оптимізація обсягу валютних депозитів/кредитів БС, придбаної на міжбанку валюти та зовнішніх запозичень, єврооблігацій КБ та валютних позицій КБ; поліпшення валютного контролю і управління валютним ризиком
Боргова безпека	унормування формування і реалізації боргової політики КБ; розширення переліку боргових інструментів; визначення критичного рівня зовнішніх запозичень БС і формування його ліквідних зовнішніх активів
Інвестиційна безпека	оптимізація інвестиційної політики КБ; збільшення інвестиційних ресурсів БС й удосконалення їх структури, підвищення інвестиційної активності; надання переваги більш безпечним варіантам інвестицій, проведення операцій лише з висококласними ЦП; диверсифікація торгового й інвестиційного портфелів ЦП; установлення лімітів на операції з ЦП; зростання інвестиційних доходів; підвищення інвестиційної привабливості КБ і БС загалом для внутрішніх інвесторів за одночасного зниження частки іноземного капіталу в статутному капіталі вітчизняних КБ; створення інвестиційних банків; державне субсидювання інвестиційних кредитів і надання державних гарантій
Безпека розрахункових операцій	впровадження ефективних механізмів захисту інформації за здійснення клієнтами КБ різних операцій в Інтернеті з використанням банківських карт (багатофакторної ідентифікації із застосуванням біометричних даних, підтвердження операцій за допомогою одноразових паролів; попередження клієнтів про протиправні дії); розширення використання для розрахунків безконтактних карт/смартфонів
Безпека доходів і витрат	диверсифікація джерел доходів; пошук резервів збільшення комісійних доходів як найбільш стійкого і стабільного джерела поповнення БС доходів, отримання яких не піддане ризику втрати вартості вкладених КБ коштів; розширення впровадження банківських гарантій за рахунок вищезазначених доходів, що не супроводжуються відволіканням для цього коштів КБ; посилення контролю за виплатою винагороди топ-менеджерам КБ; оптимізація витрат на формування і функціонування системи забезпечення ФББС
Інфляційна безпека	оцінка інфляційних очікувань, протидія виникненню у діяльності КБ інфляційної зацікавленості, проведення антиінфляційної політики, зниження ставки рефінансування, стабілізація курсу гривні до долара США, оптимізація реальних депозитних/кредитних ставок і рентабельності
Податкова безпека	застосування пільг на оподаткування доходів від кредитування домогосподарств і малих підприємств
Фінансова безпека банківського сектора загалом	впровадження інтегрованої моделі системи забезпечення ФББС; розвиток ДБО; удосконалення практики рейтингування КБ зокрема і БС загалом; поліпшення інформаційно-аналітичного і прогностичного блоків забезпечення ФББС; упровадження комплексного банківського обслуговування клієнтів (депозитні/кредитні/розрахункові операції, трастові/лізингові/факторингові/консультаційні послуги); розвиток і вдосконалення комплаєнс-контролю; реорганізація КБ на основі злиття/поглинань; удосконалення оподаткування в банківській сфері

Джерело: сформовано автором на основі ²⁴⁸

²⁴⁸ Васильчишин О.Б. Шляхи підвищення рівня фінансової безпеки банківської системи України в умовах політико-економічних дисбалансів. *Причорноморські економічні студії*.

Основними напрямками підвищення рівня безпеки ресурсотворюючої складової функціонування банківського сектора, на наш погляд, мають бути:

- перехід на сегментоорієнтоване/диференційоване регулювання капіталу з висуненням підвищених вимог до системно значущих і великих комерційних банків;
- вжиття адекватних заходів з нарощування капіталу і підвищення рівня ринкової капіталізації банківського сектора;
- нарощування пасивів за рахунок субординованих кредитів, облігаційних позик, розміщення акцій, залучення стратегічних інвесторів;
- запобігання зменшенню обсягу коштів, що формують його ресурсну базу;
- оптимізація руху потоків грошових коштів й інших фінансових активів; диверсифікація ресурсної бази і активізація рекламної діяльності для збільшення кількості залучених БС клієнтів;
- стимулювання НБУ комплексного банківського обслуговування корпорацій й пропозиції нових банківських продуктів для МСБ;
- розвиток процесів банківської консолідації; підвищення якості фінансового менеджменту в комерційних банках.

Підвищенню рівня безпеки ресурсотворюючої складової функціонування банківського сектора може сприяти опанування комерційними банками за згоди НБУ такими новими способами залучення капіталу, як:

- емісія безстрокових облігацій, що не мають фіксованого терміну погашення і передбачають безстрокові відсоткові виплати інвесторам (у тому числі і фізичним особам) з купоном до 5%, оскільки за Базелем 3 цей інструмент кваліфікується як капітал першого порядку;
- розвиток у банківському секторі такого бізнес–напрямку, як управління активами і добробутом клієнтів.

Підвищенню рівня безпеки ресурсотворюючої складової функціонування банківського сектора сприятиме і залучення ним додаткових довгострокових пасивів у вигляді позабанківських коштів населення, чого можливо досягти шляхом підвищення законодавчо гарантованої суми відшкодування вкладів фізичних осіб (принаймні до 500 тис. грн. у найближчій перспективі).

За формування розривів ліквідності КБ, зростання попиту на міжбанківські кредитні ресурси, виходу українського індексу міжбанківських ставок (середньозваженої відсоткової ставки за міжбанківськими операціями) за межі коридору ставок НБУ за інструментами постійного доступу, регулятору слід вдаватися до зміни операційного дизайну грошово–кредитної/монетарної політики, запроваджуючи довгострокове рефінансування КБ (кредити до 5 років за плаваючими процентними ставками через аукціони, під заставу ОВДП і корпоративних облігацій, випущених під гарантії держави, а також муніципальних облігацій), надаючи їм готівкову іноземну валюту та знижуючи норму обов'язкового резервування за коштами в іноземній валюті,

відтерміновуючи формування ними буферів консервації капіталу і системної важливості і проведення виїзних перевірок і стрес-тестування банківських установ, знижуючи мінімальний рівень LCR і проводячи позачергові тендери з підтримки ліквідності КБ та розширюючи критерії прийнятності застави за кредитами екстреної підтримки, пропонуючи банківським установам запровадження особливого пільгового періоду обслуговування кредитів у разі форс-мажорних ситуацій. А для забезпечення комплексності вживаних у цьому плані заходів, самим КБ за таких обставин слід призупинити виплату дивідендів, що сприятиме створенню певної «подушки безпеки».

За нормалізації ж ситуації КБ слід неухильно виконувати програми докапіталізації/реструктуризації за результатами проведеного НБУ стрес – тестування.

Підвищенню депозитної безпеки банківського сектора, на наше переконання, сприятиме:

- недопущення необґрунтованого виведення (з відкликанням ліцензії) КБ з ринку банківських послуг України;
- удосконалення депозитної політики БС шляхом розширення переліку депозитних продуктів у рамках комплексного обслуговування КБ фізичних і юридичних осіб;
- удосконалення системи гарантування/страхування банківських вкладів (завдяки адаптації нормативно-правового забезпечення цієї системи до ринкових реалій, унормування відшкодування банківських вкладів юридичних осіб (принаймні, тимчасово за кризових ситуацій у національній економіці) і міжбанківських депозитів;
- збільшення частки довгострокових депозитів у депозитному портфелі БС завдяки підвищенню їх привабливості для вкладників;
- оптимізація співвідношення між обсягами депозитів в національній і іноземній валютах, депозитів і кредитів БС, строкових депозитів і капіталу шляхом установлення їх обґрунтованих внутрішньобанківських параметрів;
- зниження граничних обсягів готівкових розрахунків з огляду на зниження НБУ їх межі;
- запобігання відпливу депозитів з банківського сектора;
- оптимізація/зниження рівня оподаткування доходів з депозитів фізичних осіб; зняття заборон і обмежень на розміщення в КБ коштів небанківських фінансових установ і розширення для цього переліку відповідних банківських продуктів і інструментів;
- підвищення довіри домогосподарств і суб'єктів господарювання до БС завдяки підвищенню транспарентності і поліпшенню комунікаційної політики КБ і саморегулювальних організацій на ринку банківських послуг.

Для підвищення рівня кредитної безпеки банківського сектора убачається доцільним:

- удосконалення кредитної політики КБ завдяки поліпшенню їх ризик – менеджменту і політики рефінансування НБУ з огляду на запровадження сталих і прозорих правил у цій сфері та розширенню переліку його

інструментів; поліпшення функціонування кредитного реєстру НБУ;

- створення в БС справжнього санаційного банку;
- запровадження державного стимулювання (за рахунок пільгового оподаткування, бюджетного субсидіювання) кредитування БС МСБ;
- зниження доларизації кредитного портфеля БС;
- запровадження обмежень на кредитування домогосподарств з високим борговим навантаженням;
- підвищення інформованості суб'єктів господарювання про платоспроможність КБ/доступності кредитних ліній;
- розвиток споживчого кредитування, переведення його у цифровий формат;
- нарощування обсягів лізингу, факторингу, форфейтингу, інвестиційного кредитування;
- виокремлення в кредитному портфелі КБ традиційних і цифрових операцій, а також операцій з платежами в фіатних грошових знаках і в криптовалюти;
- вибір оптимального моменту для залучення міжбанківських кредитів;
- використання для мінімізації процентних ризиків КБ процентних свопів (похідних фінансових інструментів для заміни однієї форми процентних платежів на іншу і скорочення кількості таких платежів);
- впровадження у банківську практику технології Risk-based pricing, що базується на диференційованому підході до визначення ціни кредиту для конкретного позичальника, з огляду на рівень передбачуваного для нього кредитного ризику.

Підвищення рівня кредитної безпеки банківського сектора має здійснюватись і на основі універсалізації застосовуваних КБ карткових продуктів за рахунок синтезу в них можливостей розстрочення платежів, ощадного і платіжного функціоналів, отримання кешбеку/бонусів за покупки за власні кошти клієнтів, що максимально повно поєднують переваги дебетових і кредитних карт.

На підвищенні рівня валютної безпеки БС, на наш погляд, мають позначитись:

- удосконалення валютного регулювання в банківській сфері завдяки безумному дотриманню валютного законодавства, посиленню контролю НБУ за здійсненням валютних операцій;
- оптимізація обсягу валютних депозитів/кредитів БС, придбаної на міжбанку валюти та зовнішніх запозичень, єврооблігацій КБ та валютних позицій КБ;
- застосування при здійсненні валютних операцій захисних (можливість коригування прийнятих у договорах між КБ і клієнтами умов) і валютних (можливість змін унаслідок мінливості валютного курсоутворення) застережень та хеджування (завдяки формуванню зустрічних валютних вимог і зобов'язань); поліпшення валютного контролю і управління валютним ризиком.
- Рівень боргової безпеки БС має бути підвищений завдяки:

унормуванню формування і реалізації боргової політики КБ;

- розширенню переліку застосовуваних банківськими установами боргових інструментів;
- визначенню критичного рівня зовнішніх запозичень БС і формування його ліквідних зовнішніх активів.

На підвищення рівня інвестиційної безпеки банківського сектора впливатимуть: оптимізація інвестиційної політики КБ завдяки складанню необхідних нормативних документів, визначенню відповідальних осіб, моніторингу інвестиційної сфери;

- збільшення інвестиційних ресурсів БС й удосконалення їх структури, підвищення інвестиційної активності;
- надання переваги більш безпечним варіантам інвестицій, проведення КБ операцій лише з висококласними ЦП;
- диверсифікація КБ торгового й інвестиційного портфелів ЦП; установлення НБУ лімітів на операції з ЦП за допомогою унормування таких параметрів;
- зростання інвестиційних доходів завдяки підвищенню якості формування і реалізації інвестиційних проектів;
- підвищення інвестиційної привабливості КБ і БС загалом для внутрішніх інвесторів завдяки підвищенню їх конкурентоспроможності та дотриманню їх фінансової стабільності за одночасного зниження частки іноземного капіталу в статутному капіталі вітчизняних КБ;
- створення спеціалізованих інвестиційних банків;
- державне субсидювання інвестиційних кредитів шляхом включення таких видатків до бюджетних витрат і надання державних гарантій;
- створення в БС для забезпечення інвестиційних процесів структур, що здійснюватимуть збір, обробку й використання інформації, прогнозуватимуть потенційні ризики економічних агентів, формування загальнодоступних баз даних, що відображатимуть її фінансовий стан й інвестиційну політику.

Підвищення рівня безпеки розрахункових операцій БС забезпечуватиметься за рахунок:

- впровадження ефективних механізмів захисту інформації за здійснення клієнтами КБ різних операцій в Інтернеті з використанням банківських карт (багатофакторної ідентифікації із застосуванням біометричних даних, підтвердження операцій за допомогою одноразових паролів; попередження клієнтів про протиправні дії);
- розширення використання для розрахунків безконтактних карт/смартфонів; розміщення кореспондентських рахунків виключно в КБ, що мають високі рейтинги міжнародних і вітчизняних рейтингових агенцій.
- Безпеку доходів і витрат БС, на думку дисертанта, в змозі підвищити: реалізація КБ зваженої з огляду на ринкову кон'юнктуру цінової політики; диверсифікація джерел доходів КБ;
- пошук резервів збільшення комісійних доходів як найбільш стійкого і стабільного джерела поповнення БС доходів, отримання яких не піддане ризику

втрати вартості вкладених КБ коштів;

- розширення впровадження банківських гарантій за рахунок вищезазначених доходів, що не супроводжуються відволіканням для цього коштів КБ;

- посилення контролю за виплатою винагороди топ-менеджерам КБ; оптимізація витрат на формування і функціонування системи забезпечення ФББС;

- аналіз безпечності цього різновиду фінансової безпеки банківського сектора не лише за показником рентабельності капіталу, а й визначення рівня безпеки за цим індикатором з урахуванням його середньоквадратичного відхилення за певний період, що дозволить ідентифікувати КБ, найбільш схильні до ризиків, для оптимізації в них бізнес-процесів.

Підвищенню рівня безпеки доходів і витрат банківського сектора за рахунок істотного зниження операційних витрат/собівартості банківських послуг і реалізації виваженої цінової політики, на наше переконання, сприятимуть автоматизація банківських процесів у структурних підрозділах банківських установ, використання штучного інтелекту, покращення методів аналізу фінансово-господарської діяльності КБ. Достатньо сказати, що за експертними оцінками, такі витрати в підрозділах продажів і післяпродажного обслуговування, допоміжних службах, відділах обробки документації можуть бути знижені на 30–40%. Цифровий банкінг знижує операційні витрати на 67%. Крім того, клієнти, котрі ним користуються, можуть удвічі збільшити свій дохід за рахунок того, що цифрові канали дозволяють прискорити взаємодію з банком у 16 разів. Нарешті, розширюються можливості маркетингу і крос-продажу банківських продуктів. Цифрова взаємодія уможлиблює збір точної інформації про клієнтів і в подальшому її аналіз для прогнозування клієнтського попиту²⁴⁹.

У цьому плані дуже важливий і контроль та балансування прибутків і витрат як окремих КБ, так і БС загалом завдяки підтримці постійної фінансової рівноваги між їх надходженнями та видатками; забезпечення високої кваліфікації персоналу КБ/їх топ-менеджменту.

На рівні інфляційної безпеки банківського сектора, на наш погляд, позитивно мають позначитися:

- обґрунтована сценарна оцінка КБ інфляційних очікувань;
- протидія виникненню у діяльності вітчизняних КБ інфляційної зацікавленості;

- проведення Урядом і НБУ виваженої антиінфляційної політики;
- зниження ставки рефінансування НБУ;
- стабілізація курсу гривні до долара США;
- оптимізація реальних депозитних/кредитних ставок і рентабельності банківського сектора.

²⁴⁹ Asia-Pacific banking review 2019. Bracing for consolidation: The quest for scale / McKinsey & Company. 2019. 41 p.

Рівень податкової безпеки банківського сектора, на наше переконання, зростатиме за допомогою застосування пільг на оподаткування доходів від кредитування КБ. Удосконалення оподаткування в банківській сфері має виходити з того, що КБ одночасно виступають як платники податків, так і посередники між платниками податків і податковими агентами, що значною мірою впливає на фінансові стійкість і стабільність функціонування банківського сектора. У цьому плані, на наш погляд, доцільно застосування пільг на оподаткування доходів від кредитування домогосподарств, довгострокового кредитування підприємств реального сектору економіки, кредитування дотаційних галузей національної економіки, знову створених КБ, для компенсації непогашених кредитів економічним виробничим агентам. Це має забезпечити підвищення рівня податкової безпеки банківського сектора.

Загальний рівень фінансової безпеки банківського сектора, на наше переконання, має підвищуватися завдяки:

- впровадженню обґрунтованої інтегрованої моделі системи забезпечення ФББС;
- упровадженню комплексного банківського обслуговування клієнтів (депозитні/кредитні/розрахункові операції, трастові/лізингові/факторингові/консультаційні послуги); розвитку в вітчизняному банківському секторі ДБО;
- удосконаленню практики вітчизняного і міжнародного рейтингування КБ зокрема і БС загалом;
- поліпшенню інформаційно–аналітичного і прогностичного блоків
- забезпечення фінансової безпеки банківського сектора;
- розвитку і вдосконаленню комплаєнс–контролю в КБ;
- реорганізації КБ на основі злиття/поглинань;
- удосконаленню оподаткування в банківській сфері.

Безумовно, важливим напрямом підвищення рівня ФББС є подальший розвиток і вдосконалення страхування банківських продуктів та ризиків, що супроводжують банківську діяльність.

При цьому великого значення набуває й забезпечення належної безпеки банкострахування як форми інтеграції КБ і страхових компаній з метою поліпшення акумуляції фінансових ресурсів, пропозиції комплексних фінансових продуктів та забезпечення стабільності фінансового сектору економіки України загалом.

Розвиток ДБО має враховувати уподобання сучасних клієнтів і здійснюватись завдяки впровадженню спеціалізованих і комбінованих його видів, програмних комплексів «клієнт–банк», фінансових маркетплейсів (систем, що об'єднують в інформаційному просторі постачальників і споживачів банківських послуг і надають їх учасникам сервіси, що підвищують ефективність здійснюваних операцій), екосистем КБ, самостійними комерційними банківськими продуктами), створенню цифрового профілю обслуговуваних КБ клієнтів (способу їх життя, потреб, запитів), що уможливить не тільки їх поточне індивідуальне обслуговування, а й постійне їх інформування про нові банківські продукти і послуги та форми

обслуговування, а також сприятиме зменшенню накладних/операційних витрат банківських установ і витрат часу на проведення банківських операцій, а відтак – доступності і якості банківського обслуговування. Причому з розвитком ДБО зростатимуть і комісійні доходи БС, а відтак, і рівень його безпеки доходів і витрат. При цьому увага має приділятися як безумовній безпечності взаємодії банківських установ з їх клієнтами, так і безпечності співпраці вітчизняних КБ з різними системами електронних платежів в Україні і світі. А для цього за участю НБУ, Державної служби фінансового моніторингу України, саморегульованих організацій на вітчизняному ринку банківських послуг, правоохоронних органів і КБ доцільно створити спеціалізований центр з протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, з використанням ДБО і кіберзлочинності в банківській сфері, який би координував зусилля з її забезпечення.

За результатами оцінювання безпеки банківської системи України в динаміці обґрунтовано, що для підвищення її рівня необхідно: вжиття адекватних заходів з нарощування капіталу і підвищення рівня ринкової капіталізації банківського сектора; нарощування пасивів за рахунок субординованих кредитів, облігаційних позик, розміщення акцій, залучення стратегічних інвесторів; оптимізація руху потоків грошових коштів й інших фінансових активів; диверсифікація ресурсної бази і активізація реклами для збільшення залучених банківським сектором клієнтів; стимулювання НБУ комплексного банківського обслуговування корпорацій й пропозиції нових банківських продуктів для МСБ; розвиток процесів банківської консолідації; підвищення якості фінансового менеджменту в КБ; удосконалення депозитної політики БС і системи гарантування/страхування банківських вкладів; зниження рівня оподаткування доходів з депозитів фізичних осіб; зняття заборон і обмежень на розміщення в КБ коштів небанківських фінансових установ і розширення для цього переліку відповідних банківських продуктів і інструментів; підвищення довіри до банківського сектора; поліпшення функціонування кредитного реєстру НБУ; створення санаційного банку; запровадження державного стимулювання кредитування МСБ; зниження доларизації кредитного портфеля банківського сектора; використання для мінімізації процентних ризиків КБ процентних свопів; впровадження у банківську практику технології Risk-based pricing; визначенню критичного рівня зовнішніх запозичень банківського сектора і формування його ліквідних зовнішніх активів; збільшенню інвестиційних ресурсів банківського сектора й удосконаленню їх структури.

РОЗДІЛ 10. СУТНІСТЬ ПРОДУКТОВОЇ ПОЛІТИКИ БАНКУ ТА МЕХАНІЗМ РОЗРОБКИ НОВИХ БАНКІВСЬКИХ ПРОДУКТІВ

Інновація в даний час не просто одне з явищ, що визначає економічне зростання, розвиток і структурні зрушення. Інновації стали характерною особливістю і сутністю сучасного розвитку в усіх сферах економіки, в тому числі і в банківській. Питання дослідження інновацій набувають особливої актуальності на сучасному етапі економічного розвитку. Апробація і впровадження інновацій, що здобули визнання в інших країнах, або розроблених самостійно, істотно підвищить потенціал вітчизняних банків.

Дослідженню теоретичних підходів впровадження нових банківських продуктів та їх ролі і значення в формуванні доходів банківських структур займалися відомі вітчизняні та зарубіжні науковці, до них слід віднести зокрема праці наступних Т. Васильєва, О. Заруцька, С. Єгоричева, О. Єпіфанов, С. Козьменко, О. Копилук, О. Криклій, Н. Кришталь, О. Кузьменко, Л. Левченко, Н. Маслак, Т. Медвідь, О. Музичка, Г. Надьон, С. Онишко, О. Пожар, С. Рамазанов, О. Степаненко, Л. Тимашова та ін. Основні ідеї та положення, викладені у працях даних авторів, стали основою для подальшої розробки напрямів розвитку інноваційної діяльності у банківській сфері. Однак, незважаючи на численні дослідження, недостатньо висвітленими залишаються шляхи вирішення проблем впровадження інновацій у сучасній банківській системі України.

Продуктова стратегія відіграє вирішальну роль при плануванні комплексу маркетингу, оскільки всі відносини між банком і клієнтом виникають саме з приводу купівлі-продажу банківських продуктів. Банки пропонують сьогодні своїм клієнтам широкий спектр різноманітних продуктів, що охоплюють практично всі аспекти фінансової діяльності. Розмаїтість пропонованого ними продуктового ряду збільшується також унаслідок того, що практично однакові послуги різні банки надають по-різному. Банківські продукти, як і будь-які інші продукти, виготовляються з метою задоволення певних потреб клієнта.

Саме потреби клієнта є вирішальними при формуванні банком пропозиції продуктів, їх кількості і якості. Формування продуктової стратегії проводиться в два етапи.

На першому оцінюються всі існуючі продукти, які присутні в арсеналі банку на даний момент. По кожному продукту вивчається рівень збуту, частка ринку, що йому належить, розмір витрат та рівень рентабельності. Структура продуктового ряду аналізується також з точки зору збалансованості між рівнями диверсифікації та прибутковості, старими та новими продуктами.

На другому етапі здійснюється розробка стратегії розвитку продуктового ряду, вирішуються питання його оптимізації, доцільності внесення змін у структуру з урахуванням стадій життєвого циклу кожного існуючого продукту, а також необхідність його розширення за рахунок нових банківських продуктів. При формуванні продуктової стратегії необхідно чітко визначити її цілі,

оскільки від цього буде залежати подальше формування в рамках планування комплексу маркетингу цілей цінової, комунікаційної стратегій та стратегії збуту.

У відповідності до загальнобанківських цілей стратегія розвитку банківських продуктів має бути спрямована на збільшення прибутку банку через задоволення потреб клієнтів у банківських послугах. Зазначена ціль досягається через збільшення доходів та зниження витрат та передбачає подальшу їх деталізацію та постановку більш конкретних продуктових цілей.

Банки, як і будь-які інші господарські суб'єкти економіки, створюють свої продукти, які дістали назву «банківські продукти». Специфіка банківської діяльності відрізняє банки від підприємств матеріального виробництва та інших фінансових інститутів. Банківський продукт може розглядатися як конкретний банківський документ (договір, посвідчення), що видається банком для обслуговування клієнта і проведення операції. Це може бути вексель, чек, банківський депозит, будь-який сертифікат (інвестиційний, ощадний, податковий) і т.д.

Продуктова стратегія (товарна політика) банку означає вироблення управлінських рішень у банку щодо характеру, асортименту та обсягів реалізації продуктів з метою забезпечення потреб споживачів та одержання прибутків, враховуючи наявні ресурси.

Зміст продуктової стратегії полягає в розробці продуктової стратегії, що складається з двох основних етапів, взаємозв'язок між якими відображено на рисунку 1.

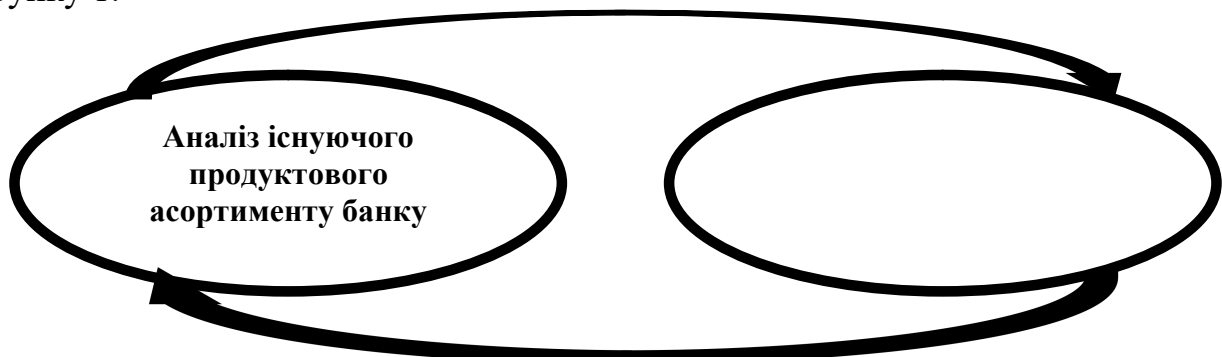


Рис. 1. Склад продуктової стратегії банку²⁵⁰

Аналіз існуючого продуктового асортименту здійснюється шляхом дослідження різноманітних індикаторів: показників збуту окремих банківських послуг, їх часток ринку, рівня рентабельності, рівня витрат тощо. Значну увагу необхідно приділяти аналізу прибутковості та різноманітності асортиментного ряду продуктів, що пропонуються банком.

Завданнями продуктової стратегії банку є: максимізація доходів бізнесів і банку в цілому; надання клієнтам права широкого вибору банківських продуктів та послуг; модифікація банківського продукту чи послуги під

²⁵⁰ Авраменко О. М. Інтернет-банкінг: особливості та перспективи розвитку банківській системі України. Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. Дніпропетровськ : ДНУ, 2010. С. 707-712.

цільового клієнта; гнучкість та оновлення продуктового ряду; реалізація та зміцнення конкурентних переваг банку.

Продуктова стратегія банку тісно пов'язана з управлінням ризиками, управлінням активами й пасивами, ціною політикою, управлінням каналами дистрибуції, кадровою політикою та фінансовим управлінням у цілому. Продуктову стратегію банку можна охарактеризувати як комплекс заходів, спрямованих на формування базового асортименту, створення нових, модернізацію існуючих банківських послуг, аналіз і пристосування банківських послуг з метою задоволення потреб наявних або потенційних клієнтів банку (рис. 2).

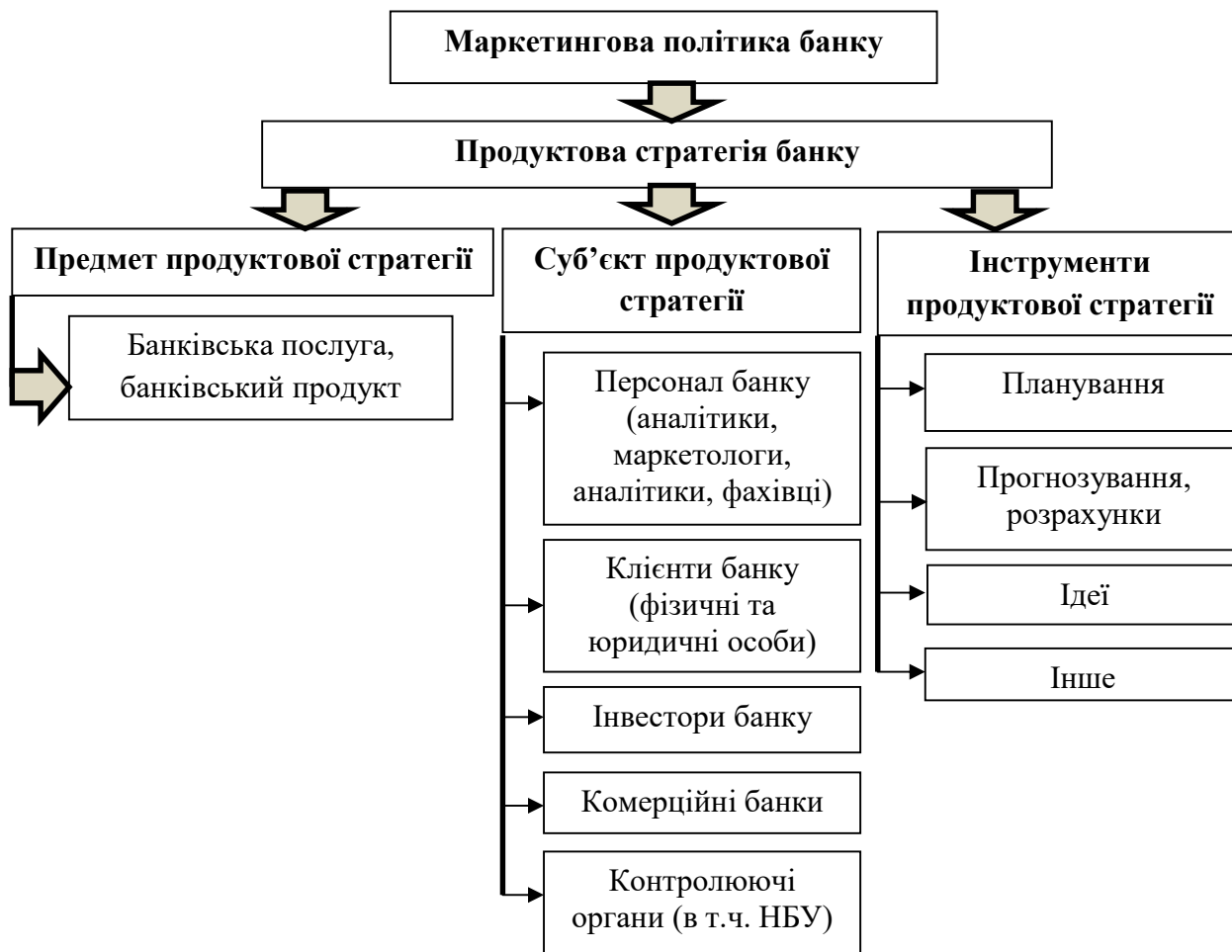


Рис. 2. Структура механізму продуктової стратегії банку²⁵¹

Найчастіше у банку призначається колегіальний орган (комітет), що має повноваження схвалювати даний продукт для його впровадження на підставі аналізу пропозицій та висновків, наданих підрозділами банку. У ролі такого комітету можуть виступати: тарифний комітет, технологічний комітет, а за процентними продуктами – комітет з управління активами та пасивами. Класифікація банківських продуктів (послуг) визначена на рисунку 3.

²⁵¹ Афанасенко М.В. Сутність та значення рейтингових оцінок у процесі управління банком. // Вісник Української Академії банківської справи. 2011. №1 (30). С.72-76.



Рис. 3. Класифікація банківських продуктів²⁵²

Поняття «новий продукт» використовується як для визначення вдосконалення та оновлення існуючих продуктів, так і для продуктів, які вперше пропонуються споживачам та можуть задовольняти їхні потреби більш раціональним способом, або можуть приводити до виникнення нових потреб.

Новий банківський продукт – це банківська послуга, що вперше пропонується на ринку, або є новою для банку при наданні її своїм клієнтам. При цьому новим продуктом вважається також модифікація вже існуючого продукту стосовно технології надання, або інших параметрів, які споживач вважатиме значущими для себе і які можуть привести до можливості продажу новим типам клієнтів. Вимоги відповідності нового банківського продукту представимо на рисунку 4.

У комерційному банку практично можливі два підходи до організаційного забезпечення розробки і впровадження нових продуктів:

У комерційному банку практично можливі два підходи до організаційного забезпечення розробки і впровадження нових продуктів:

1. В банку функціонує окремий достатньо великий підрозділ, основною функцією якого є розробка нових продуктів.

²⁵² Бондаренко Н.В., Поліщук О.Г. Проблеми фінансування природоохоронних заходів за рахунок коштів екологічного податку. Матеріали науково-практичної конференції проекту «Школа екологічної свідомості» «Екологія та суспільство: вплив на розвиток держави та нації», (22 листопада 2017 р.). Умань: Видавець «Сочінський», 2017. С. 95-98.

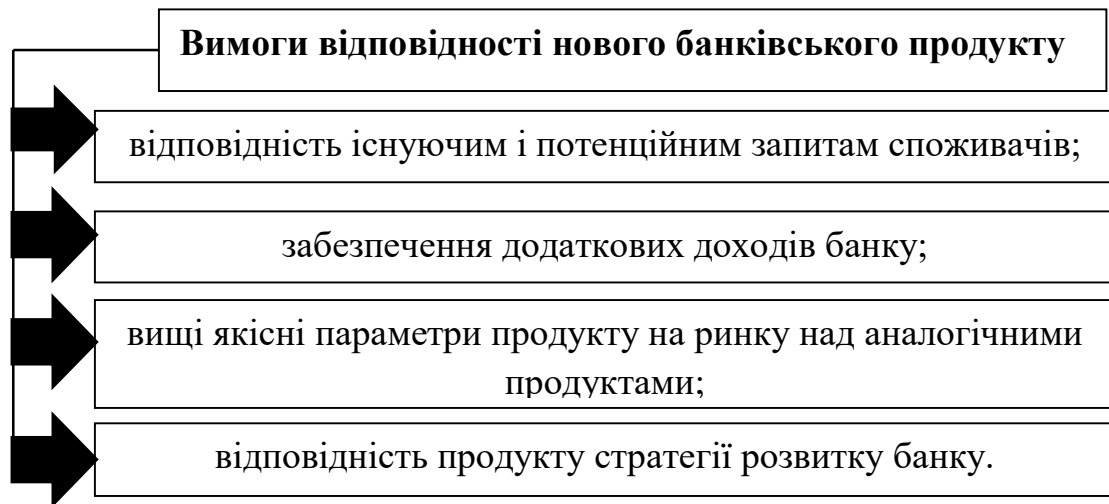


Рис. 4. Вимоги відповідності нового банківського продукту²⁵³

Реалізація нових продуктів і Вимоги відповідності нового банківського продукту відповідність існуючим і потенційним запитам споживачів; забезпечення додаткових доходів банку; вищі якісні параметри продукту на ринку над аналогічними продуктами; відповідність продукту стратегії розвитку банку. 36 контроль за їх проходженням на стадіях життєвого циклу є функцією вже інших галузевих підрозділів.

2. В банку функціонують галузеві підрозділи, однією із функцій яких є також розробка і впровадження нових продуктів. Даний підхід отримав найбільше поширення у практичній роботі комерційних банків. Процес розробки і впровадження нових банківських продуктів передбачає такі етапи, котрі представлені на рисунку 5.

Проаналізуємо основні особливості представлених етапів впровадження нового банківського продукту.

I. Пошук і відбір ідей. Зміст етапу полягає у формулюванні ідей, які б задовольнили певні потреби споживачів, у відборі та ранжуванні ідей стосовно методів задоволення цієї потреби і в розробці задуму нового продукту.

II. Визначення економічної ефективності продажу нової послуги. Цей етап включає в себе розрахунок прямих та накладних витрат і очікуваних доходів, розрахунок чистої приведеної вартості, розрахунок окупності та рентабельності проекту.

Розрахунок економічної ефективності нового продукту базується на аналізі безбитковості, тобто доходи від продажу нового продукту мають бути вищими від витрат.

253 Бондаренко Н.В., Поліщук О.Г. Інноваційні банківські продукти та специфіка їх трактування. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Розвиток фінансово-кредитних систем: виклики сьогодення», Ч. 1. 2-3 червня 2020р. Уманський НУС. Умань. С. 94-97.

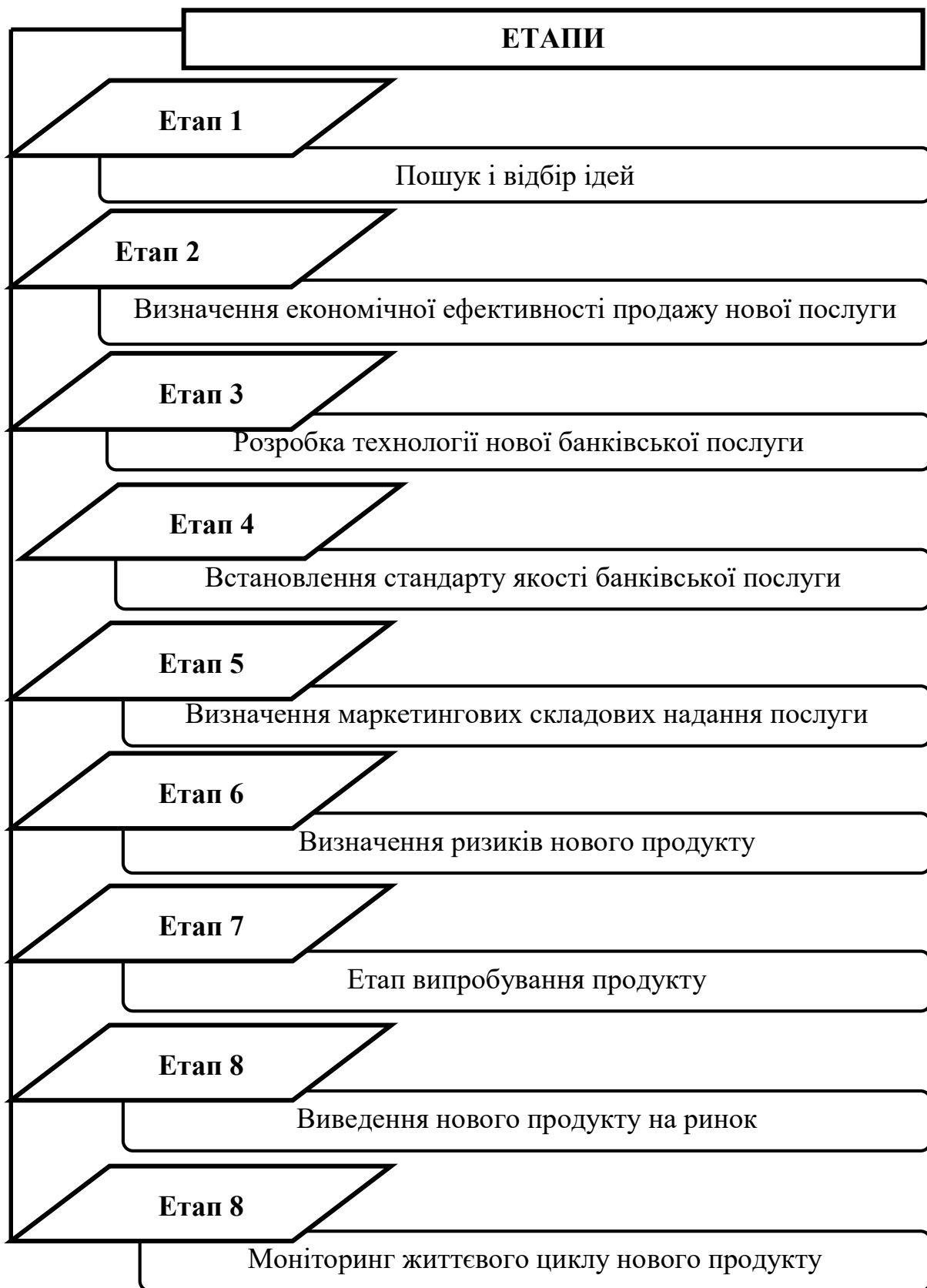


Рис. 5. Етапи впровадження нових банківських продуктів²⁵⁴

²⁵⁴ Бабкіна І. Досвід зарубіжних країн щодо рейтингової оцінки діяльності банків. Вісник Національного банку. 2010. № 6. С. 31-33.

Для розрахунку ефективності впровадження нового продукту доходи, що надходять протягом майбутніх періодів оцінюються з урахуванням дисконтування, тобто цінності грошової одиниці сьогодні і в майбутньому. За основу коефіцієнта дисконтування, як правило, можуть братися: показник інфляції, рівень облікової ставки, середня процентна ставка за кредитами. Показник чистої приведеної вартості розраховується як різниця між приведеною вартістю надходжень і здійснюваними витратами на новий продукт. Строк окупності - це час, необхідний для одержання доходів від вкладених коштів у розмірах, які дають можливість відшкодувати початкове вкладення. Рентабельність проекту розраховується на підставі врахування доходів і витрат протягом всього строку існування продукту. Може бути розраховано два показники рентабельності²⁵⁵.

III. Розробка технології нової банківської послуги. Цей етап полягає у створенні внутрібанківського нормативного документу про продукт. Нормативний документ про банківський продукт повинен передбачати: – визначення послуги, її характеристику і тип потенційного клієнта; – правовий статус надання послуги (посилання на законодавчі та нормативні акти). – особливості і відмінні ознаки банківського продукту Загальні принципи функціонування продукту і опис дій банку і клієнта при продажі продукту. Відображення операцій купівлі і продажу продукту в бухгалтерському обліку та звітності.

IV. Встановлення стандарту якості банківської послуги. Стандарт якості подається в технологічній карті послуги. Технологічна карта - це документ, що містить детальний перелік операцій, які відповідно до чинного законодавства та можливостей банку складають завершений комплекс процедури надання послуг. V. Визначення маркетингових складових надання послуги. При визначенні маркетингових складових нового продукту здійснюється аналіз потенційних ринків збуту, сегментування клієнтів та визначення місткості кожного з ринків та сегментів. На цьому етапі визначається рівень конкуренції на потенційних ринках збуту, визначаються привабливі характеристики нового продукту, здійснюється розробка складових елементів поширення нового банківського продукту, які можуть передбачати продаж продукту за допомогою існуючої мережі, або необхідність створення додаткової мережі, або збільшення потужності наявної мережі. На цьому ж етапі визначається план доведення інформації до потенційних споживачів, канали поширення інформації про новий продукт, вартість і ефективність їх використання.

VI. Визначення ризиків нового продукту. Оцінка ризиків проводиться за ринковими, товарними, економічними, фінансовими і збутовими критеріями. До ринкових критеріїв належать²⁵⁶: – відповідність потребам споживачів; –

²⁵⁵ Бондаренко Н.В., Поліщук О.Г. Моніторинг в системі банківського нагляду / Актуальні питання сучасної економіки: матеріали IX Всеукраїнської наукової конференції. 22 грудня 2017 року Частина 1. Умансь: Видавець «Сочінський М.М.», 2017. С. 30-31.

²⁵⁶ Внукова Н.М., Колодізева С.О. Удосконалення організації діяльності банків за логістичним підходом. Фінанси України. 2012. №5. С.68- 77.

реальний обсяг продаж; – стабільність ринків збуту; – рівень державного регулювання. До економічних і фінансових критеріїв належать рентабельність, строк окупності, можливості цінової диференціації та рівень новизни продукту. Товарні критерії нової банківської послуги визначають рівень її конкурентоспроможності, ступінь ознайомленості з нею потенційних споживачів, можливість створення нової потреби або задоволення існуючої потреби більш раціональним способом. Використання збутових критеріїв повинно дати відповіді на такі питання: – Який рівень можливого охоплення діючої мережі банку для продажу послуги? – Які заходи слід провести для нарощування потужності мережі або її розширення? – Які можливі додаткові канали збуту? – Який характер і масштаби повинна носити рекламна компанія?

VII. Етап випробування продукту, що передбачає вирішення таких завдань: визначення місця виведення продукту на ринок; встановлення строку випробування; здійснення пробних продаж лояльним клієнтам; збір і аналіз інформації про пробні продажі; прийняття рішення щодо перспектив нового продукту (широкий продаж, зміна ціни, зміна технології надання, зняття продукту з продажу).

VIII. Виведення нового продукту на ринок. У ході реалізації цього етапу доцільним буде проведення наступних заходів: забезпечення всіх установ банку необхідною нормативною документацією, технічним і програмним забезпеченням, рекламними матеріалами; проведення навчання персоналу; розробка і проведення ефективної рекламної кампанії з метою стимулювання збуту; масове виведення продукту на ринок.

IX. Моніторинг життєвого циклу нового продукту. Цей етап передбачає контроль за рівнем витрат, за дотриманням плану розповсюдження і стимулювання збуту, контроль за адекватною реакцією на претензії клієнтів, моніторинг реакції конкурентів, аналіз платоспроможності клієнтів, проведення заходів щодо вдосконалення продукту, управління ціною, пошук нових ринків збуту і аналіз впливу продукту на фінансові результати та імідж банку.

Вітчизняна банківська система виступає важливою складовою фінансово-кредитної системи держави, елементами котрої є Національний банк України, а також інші банки, банківські об'єднання, філії іноземних банків, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб, банківські спілки та асоціації (як допоміжні елементи системи), що створені і діють на території України відповідно до законодавства України та зв'язки і взаємовідносини між зазначеними елементами.

Протягом останніх років вітчизняний банківський сектор зіткнувся з рядом нагальних проблем, основна частина яких має загальноекономічний характер, а частина обумовлена невваженою політикою Національного банку України. Станом на 01 квітня 2020 року ліцензію НБУ мали 74 банки, при чому 35 банків з іноземним капіталом (табл. 1).²⁵⁷

²⁵⁷ Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2018 року. Національне рейтингове агентство «Рюрік». URL: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2018.pdf (дата звернення до ресурсу 8.12.2019) .

Таблиця 1

Загальні балансові показники банківської діяльності (млрд. грн.)²⁵⁸

Показники	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	2017р.	2018р.	2019р.
Кількість діючих банків	180	145	117	96	82	77	75
Загальні активи	1 409	1 477	1 571	1 737	1 840	1 911	1 982
<i>у т.ч. в іноземній валюті</i>	513	667	800	788	755	779	718
Чисті активи	1 278	1 290	1 254	1 256	1 334	1 360	1 493
<i>у т.ч. в іноземній валюті</i>	470	565	582	519	507	495	492
Валові кредити суб'єктам господарювання ³	727	820	831	847	864	919	822
<i>у т.ч. в іноземній валюті</i>	252	400	492	437	423	460	381
Чисті кредити суб'єктам господарювання ³	648	710	614	477	451	472	415
Валові кредити фізичним особам	189	208	176	157	171	197	207
<i>у т.ч. в іноземній валюті</i>	67	101	97	83	68	61	38
Чисті кредити фізичним особам	145	144	96	76	92	114	143
Кошти суб'єктів господарювання ³	258	283	349	413	427	430	525
<i>у т.ч. в іноземній валюті</i>	81	114	141	177	163	150	191
Кошти фізичних осіб ⁴	443	403	402	437	478	508	552
<i>у т.ч. в іноземній валюті</i>	189	214	215	239	244	241	238

У третьому кварталі 2020 року позитивна динаміка основних показників діяльності банків почала відновлюватися після стрімкого розгортання кризи навесні. Чистий кредитний портфель зростав у корпоративному та роздрібному сегментах. Вперше за багато років іпотечні кредити зростали вищими темпами ніж споживчі. Кошти фізичних осіб на рахунках у банках зростали повільніше, ніж у попередньому кварталі, оскільки збільшилися споживчі витрати. Приріст вкладів відбувся переважно за рахунок припливу коштів на вимогу. Помітне зростання вкладень у державні цінні папери банками свідчило про достатню

²⁵⁸ Офіційний сайт Національного банку України. URL: // www.bank.gov.ua.

ліквідність сектору. Фінансовий результат банків був очікувано нижчим, ніж торік, проте відновилося зростання процентних та комісійних доходів. Головним фактором зниження прибутку було формування резервів під очікувані збитки. Очікується, що сектор закінчить рік з прибутком.

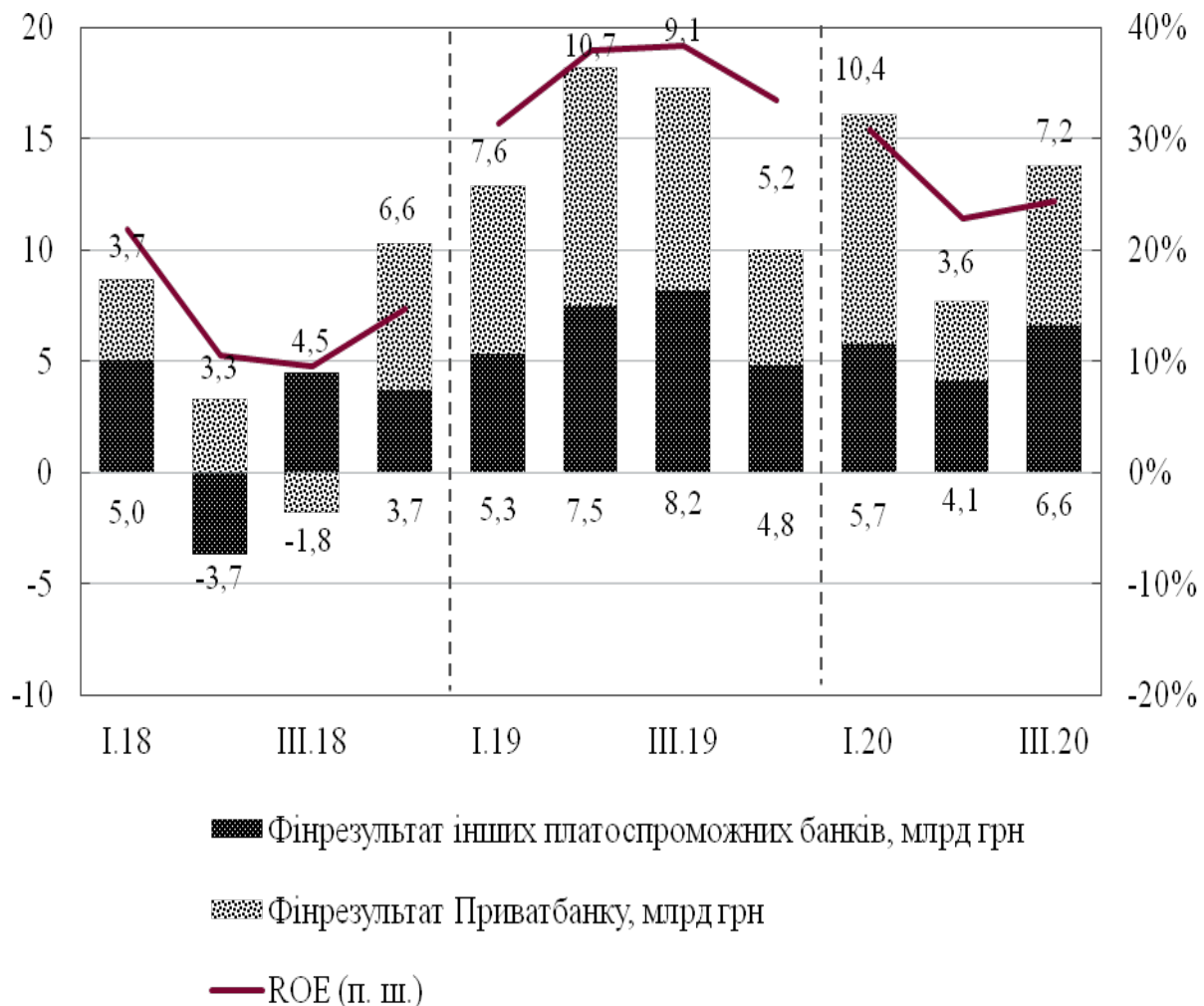


Рис. 6. Фінансовий результат та рентабельність капіталу банків²⁵⁹

За 9 місяців сектор отримав на 22.2% менший прибуток, ніж торік. Прибуток Приватбанку становив 56.6% прибутку сектору.

Протягом III кварталу 2020 року один банк було визнано неплатоспроможним та ліквідовано. Наприкінці вересня було 74 платоспроможні банки. Частка держбанків, включаючи Приватбанк скоротилася за квартал у чистих активах на 0.7 в. п. до 53.5%, а у депозитах населення – на 0.5 в. п. до 60.6%. Частка чистих активів найбільших двадцяти банків зросла на 0.1 в. п. до 92.1% (рис. 7).

²⁵⁹ Офіційний сайт Національного банку України. URL: // www.bank.gov.ua.



Рис. 7. Облікова ставка НБУ та вартість нових депозитів і кредитів* у гривні, % річних

Прибуток банків у III кварталі був у 1,8 раза вищим за прибуток у II кварталі, проте на 20,2% меншим, ніж у третьому кварталі минулого року – 13,8 млрд грн. За дев'ять місяців 2020 року прибуток становив 37,6 млрд грн (– 22,2% р/р). Збиткових банків було 12 (у першому півріччі – 16), операційно збиткових – 10. Приватбанк сформував 56,6% прибутку сектору. Операційний дохід банків за дев'ять місяців зріс на 7,8% р/р, операційні витрати – на 14,1% р/р, чистий операційний прибуток до формування резервів – на 1,9% р/р. Операційна ефективність погіршилась: CIR у третьому кварталі був 54,7% проти 47,4% у третьому кварталі 2019 року (рис. 8).²⁶⁰

²⁶⁰ Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2018 року. Національне рейтингове агентство «Рюрік». URL: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2018.pdf (дата звернення до ресурсу 8.12.2019).

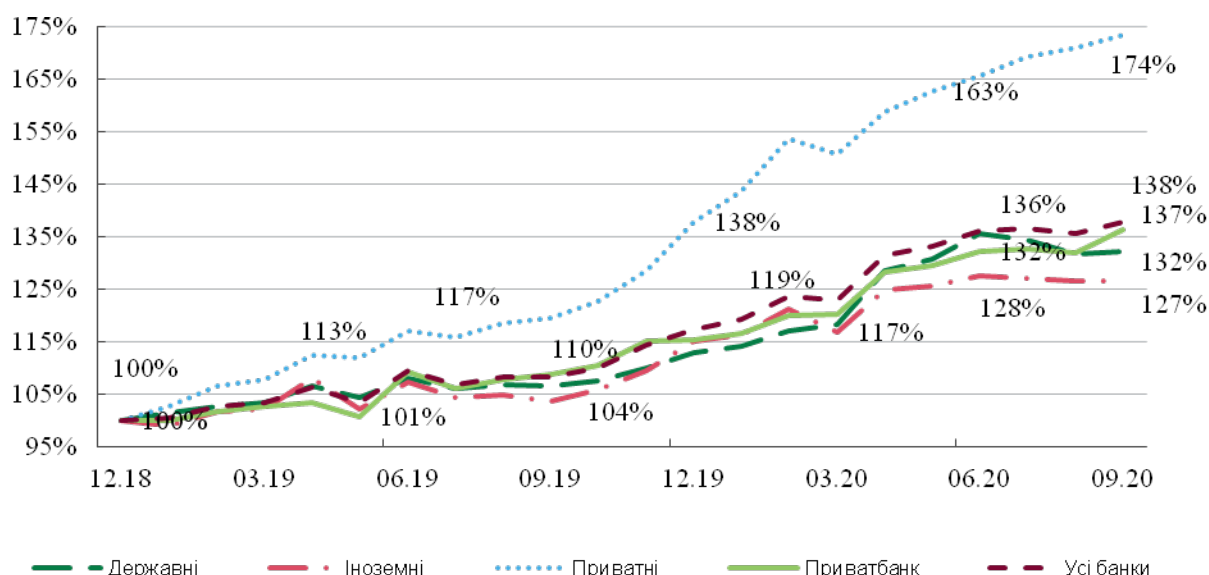


Рис. 8. Динаміка коштів фізичних осіб у національній валюті за групами банків

Гривневі кошти корпорацій за квартал зросли на 12,6% (+33.6% р/р) в усіх групах банків. Найшвидше – у державних банках: 17,7% (+56.9% р/р) та у Приватбанку: 17,4% (53,1% р/р). Обсяги коштів в іноземних валютах зросли на 2,8% (+23,8% р/р) у дол. екв. в усіх банках, крім державних, через виплату Нафтогазом обов’язкових платежів до бюджету (рис. 9).

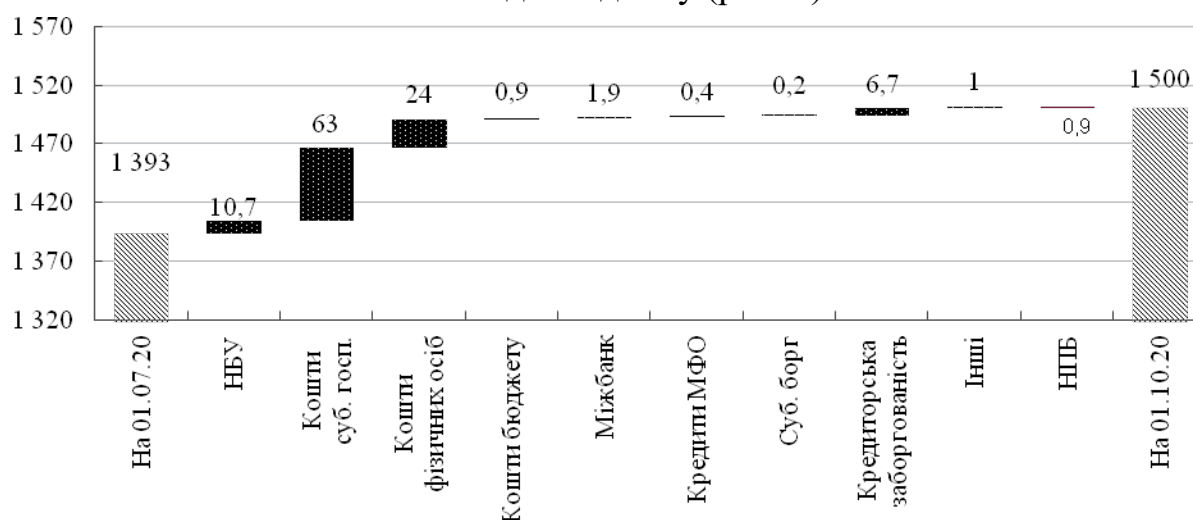


Рис. 9. Зміна зобов’язань за факторами, млрд. грн²⁶¹

У III кварталі зобов’язання банків зросли на 7.7%. Суттєво зросли обсяги коштів суб’єктів господарювання через значні надходження до компаній газотранспортної та енергетичної галузі. Також обсяги зобов’язань банків перед НБУ виросли більш, ніж у двічі (рис 10).

²⁶¹ Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2018 року. Національне рейтингове агентство «Рюрік». URL: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2018.pdf (дата звернення до ресурсу 8.12.2019).

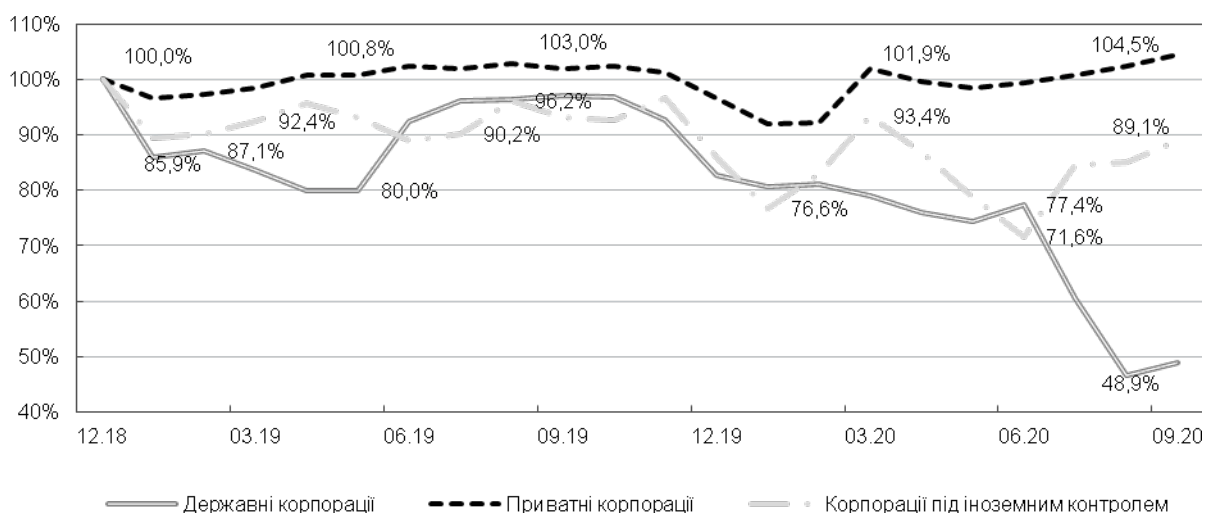


Рис. 10. Чисті кредити суб'єктам господарювання в гривнях

Середні ставки за кредитами суб'єктам господарювання у гривнях за III квартал скоротилися на 1.0 в. п. до 9.6% річних, а за кредитами фізичним особам – на 1.9 в. п. до 30.9% річних. Вартість валютних кредитів бізнесу становила близько 5% річних.

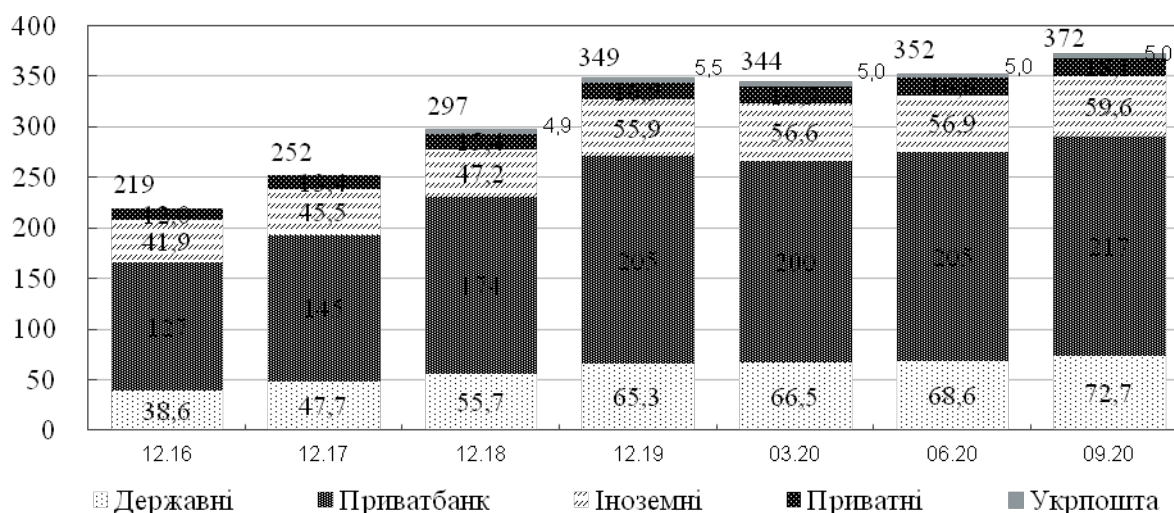


Рис. 11. Кількість платіжних терміналів (POS), тис. од.²⁶²

Досі криза мала помірний негативний вплив на операційну діяльність банківського сектору. Водночас відрахування до резервів зросли у зв'язку зі зниженням якості кредитного портфеля. НБУ очікує подальшого зростання відрахувань у резерви, проте на сьогодні все ще складно дати точні оцінки можливих кредитних збитків банківського сектору внаслідок поточної кризи. Достовірну оцінку, ймовірно, можна буде отримати до кінця поточного року, а подекуди лише протягом першого півріччя 2021 року.

Інноваційна активність комерційного банку в сучасному банківському середовищі виступає важливою складовою формування прихильності клієнтів.

²⁶² Аналітичний огляд банківської системи України за результатами 2018 року. Національне рейтингове агентство «Рюрік». URL: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_4_kv_2018.pdf (дата звернення до ресурсу 8.12.2020).

Орієнтація на інноваційні банківські продукти відкриває можливості залучення капіталу, підвищує імідж комерційного банку та забезпечує максимальну задоволеність споживачів банківських продуктів АТ «Акцент-банк».

Комерційний банк АТ «Акцент-банк» протягом останніх декілька місяців впровадив декілька нових банківських продуктів – Депозитна програма «Зимовий запас» (період дії програми із 15.10.2019 року до 15.01.2020 року), інноваційний картковий продукт картка «Акцент-банк» – «Зелена» з можливістю безконтактної оплати через систему Google Pay, депозитна акція «Зимовий запас», що передбачає доповнення відсоткової ставки до вкладу на 1% при оформленні вкладу від 10000 грн. (депозити «Online» – 18%, «Стандарт строковий»), А-експрес кредит для бізнесу (до 2000000 грн. та періодом до 24 місяців), окрім цього комерційний банк надає також страхові послуги страхування заставного майна, страхування життя та здоров'я співробітників, партнерів та клієнтів.

Здійснюючи дослідження впровадження нових банківських продуктів в діяльність комерційного банку необхідно відмітити їх позитивний вплив на доходи комерційного банку та узагальнюючий фінансовий результат. Представимо вплив нових банківських продуктів на доходи комерційного банку (табл.2).

Таблиця 2

**Вплив нових банківських продуктів на доходи комерційного банку
«Акцент-банк»**

Нові банківські продукти	Фінансовий результат їх впровадження
А-експрес кредит для бізнесу	Комісійні доходи – 1122,6 тис грн Процентні доходи – 3098,6 тис грн. Обсяг наданих ресурсів – 22938,4 тис грн
Депозитна акція «Зимовий запас»	Комісійні доходи – 2296,7 тис грн. Обсяг залучених ресурсів – 33096,2 тис.грн.
«Зелена»	Комісійні доходи – 1454,79 тис грн. Процентні доходи – 2075,6 тис грн. Акумуляовані кошти – 12206,7 тис грн. Обсяг проведених операцій – 35906,7 тис грн

Протягом впровадження даних продуктів (від травня 2019 року) обсяг комісійних доходів від інноваційних банківських продуктів становив 4874,09 тис грн та процентних доходів – 5174,2 тис грн. В цілому, впровадження інноваційних продуктів дало можливість отримати доходи комерційному банку у сумі 10048,29 тис грн або 6% від загального обсягу отриманих доходів банком у 2020 році.²⁶³

У цілому, впровадження нових банківських продуктів в діяльність комерційного банку АТ «Акцент-банк» дало можливість наростити дохідну базу, сформувати клієнтську базу та мати значний вплив на узагальнюючі результати комерційної діяльності та його фінансовий стан. Представимо показники звіту про прибутки та збитки досліджуваного банку за період 2015-

²⁶³ Офіційний сайт Національного банку України. URL: // www.bank.gov.ua.

2019 рр. (табл. 3) і визначимо динаміку зміни показників в залежності від впроваджених нових банківських продуктів в оборот.

Таблиця 3

Фінансові результати комерційного банку АТ «Акцент-банк»²⁶⁴

Показники	2015 р.	2016 р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відхилення 2019-2015рр.
Процентні доходи	498325	601602	100127	1271937	1651840	231,48
Процентні витрати	227013	361497	518532	434496	449431	97,98
Чисті процентні доходи	271312	240105	482695	837441	1202509	343,22
Комісійні доходи	107611	181472	285801	210830	261378	142,89
Комісійні витрати	7240	6384	9351	31954	77547	971,09
Чисті комісійні доходи	100371	175088	276450	178876	183831	83,15
Результат операцій із іноземною валютою	19735	17617	55766	18350	31026	57,21
Доходи від основної діяльності	80636	157471	220684	1034667	1417366	1657,73
Збитки від збільшення корисності кредитів	129986	163744	213909	72149	401595	208,95
Нарахування резервів за зобов'язання	27	1448	1489	0	8347	30814,81
Інші операційні доходи та витрати	9355	14679	11262	53105	13436	43,62
Витрати на персонал	117948	106504	146392	466438	466438	295,46
Інші адміністративні витрати	104055	115158	142211	228277	266287	155,91
Прибуток до оподаткування	14573	62160	154621	330285	655854	4400,47
Податок на прибуток	3954	10701	38520	51424	108222	2637,03
Чистий прибуток банку	10619	51459	116101	278861	547632	5057,1

Результати, представлені у таблиці 3, засвідчують зростання показників чистих процентних доходів на 231,48% до показника 1,65 млрд.грн., що стимулювало зростання чистих процентних витрат комерційного банку АТ «Акцент-банк» на 343,22% до значення 1,2 млрд. грн. Зростання процентних доходів обумовлено впровадженням в тому числі нових продуктів (кредитування під заставу дорогоцінних металів, оплата частинами, кредитний продукт «Авто за 24 години» та ін.). Фінансову базу вдалося поповнити за рахунок зростання депозитних надходжень та активного впровадження нових продуктів банку «Депозит онлайн», «Депозит святковий», «А-вклад», «Різдвяний» та інші. Зростання фінансових активів вплинуло позитивно на

²⁶⁴ Офіційний сайт Національного банку України. URL: // www.bank.gov.ua.

кредитні ресурси, споживче кредитування та формування резервів в разі збитків від надання кредитних ресурсів²⁶⁵.

Зростають комісійні доходи та витрати комерційного банку АТ «Акцент-банк», відповідний приріст показника за весь досліджуваний період становив 142,89%, а чистих комісійних доходів на 82,15%. Зростання чистих комісійних доходів обумовлено зростанням тарифів розрахунково-касового обслуговування, введення системи мобільного додатку АBank24, котрий значно спростив здійснення розрахунків за поточними операціями, платежами та розрахунками за кредитами та можливостями оформлення депозитів, отримання виписок по рахунках Акцент-банку Мобільний додаток АBank24 для кожного клієнта має розширене меню, котре дозволяє безперешкодно здійснювати поповнення мобільного телефону, переказ коштів із рахунку на рахунок, контроль за виписками, сплата комунальних платежів, відкриття депозиту та оформлення кредиту, а також купівля квитків на усі види транспорту. Реєстрація та вхід в мобільний додаток відбувається при наявності платіжної картки «Акцент-банк». У цілому, отриманий узагальнюючий показник – прибуток до оподаткування становив у 2015 році – 14573 тис грн, у 2016 році – 62160 тис грн, у 2019 році – 655854 тис грн, при цьому приріст показника становив 113,61% за період 2017-2018 рр. та на 98,57% за період 2018-2019 рр. Сформований чистий прибуток комерційного банку також зростає на 140,19% за період 2017-2018 рр. та на 96,38% за період 2018-2019 рр. із 10619 тис грн у 2015 році до показника 547632 тис грн. у 2019 році. Динаміку узагальнюючих показників діяльності АТ «Акцент-банк» представлено на рисунку 12.

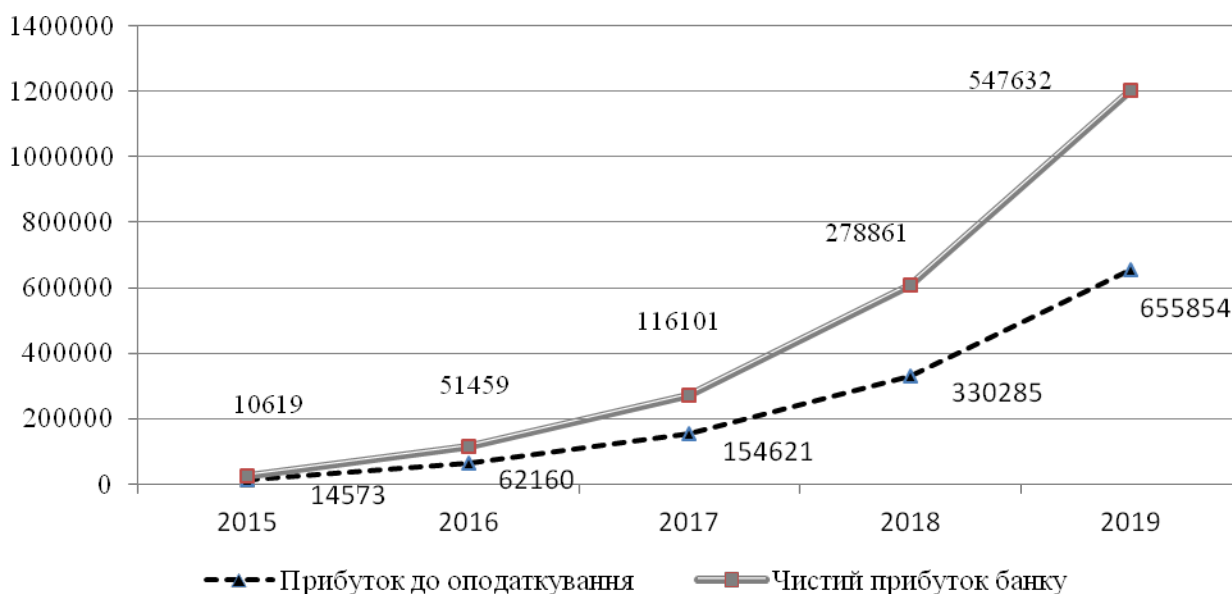


Рис. 12. Динаміка узагальнюючих показників комерційного банку АТ «Акцент-банк»²⁶⁶

²⁶⁵ Гайдай І. Ю., Меркушева Д.В. Зарубіжний досвід упровадження Інтернет-банкінгу та перспективи його використання в Україні. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum./VDie/2011_1/files/47.pdf. (дата звернення до ресурсу 8.12.2020).

²⁶⁶ Офіційний сайт Національного банку України. URL: [// www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).

Для визначення ефективності впровадження нових банківських продуктів даним комерційним банком визначимо показники експрес-аналізу фінансового стану банку АТ «Акцент-банк» у 2015-2019 рр. (табл. 4).

Таблиця 4

Показники експрес-аналізу фінансового стану комерційного банку АТ «Акцент-банк»

Показники	2015 р.	2016 р.	2017р.	2018р.	2019р.	Відхилення 2019- 2015рр.
1. Показники фінансової стійкості банку						
Коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів	0,096	0,072	0,107	0,141	0,187	0,091
Коефіцієнт надійності	0,106	0,078	0,119	0,164	0,23	0,124
Коефіцієнт захищеності власного капіталу	0,115	1,509	0,152	0,131	0,113	-0,002
Коефіцієнт знецінення активів банку	0	0	0	0	0,003	0,003
2. Показники ділової активності банку						
Коефіцієнт активності залучення коштів юридичних і фізичних осіб	0,960	0,870	0,952	0,963	0,932	-0,028
Коефіцієнт активності залучення коштів банків	0	0	0	0,001	0,001	0,001
Коефіцієнт інвестицій у кредитний портфель	0,521	0,799	0,851 0	0,834	0,908	0,387
3. Аналіз ліквідності банку						
Коефіцієнт високоліквідних активів	0,54	0,446	0,083	0,117	0,116	-0,424
Коефіцієнт загальної ліквідності зобов'язань банку	0,597	0,486	0,093	0,136	0,142	-0,455
Коефіцієнт ліквідного співвідношення наданих кредитів і залучених депозитів	0,6	1,196	1,302	1,229	1,596	0,996
4. Аналіз ефективності діяльності банку						
Загальний рівень прибутковості	0,021	0,065	0,250	0,128	0,196	0,175
Рентабельність капіталу	0,051	0,215	0,339	0,444	0,604	0,553
Рентабельність активів	0,005	0,015	0,036	0,063	0,113	0,108
Чиста процентна маржа	0,23	0,161	1,808	1,617	2,141	1,911
Коефіцієнт резервування під знецінення активів і пасивів	0	0,003	0	0	0,012	0,012

Аналізуючи дані показників фінансового стану комерційного банку, необхідно відмітити зростання основних показників, що характеризують фінансову стійкість комерційного банку АТ «Акцент-банк», відповідний показник -коефіцієнт співвідношення регулятивного капіталу до сукупних

активів за досліджуваний період зростає на 0,091 пункт, відповідне значення показника у 2014 році становили 0,096 пункти і збільшується до 0,187 пункти. Показник є менший нормативного значення (в межах від 1 до 5), проте є позитивна динаміка зростання даного показника.

Ідентично по інших показниках фінансової стійкості банку, слід відмітити зниження показника – коефіцієнту захищеності капіталу, відповідно показник знижується із 0,115 пунктів у 2015 році до рівня 0,113 пункти у 2019 році, значення показника знижується на 0,002 пункти.

У цілому, слід відмітити незначну фінансову стійкість та автономність комерційного банку «Акцент-банк», оскільки показники є значно меншими нормативних значень і комерційний банк у своїй діяльності покладається на залучення позичкових коштів. Аналізуючи показники ділової активності комерційного банку «Акцент-банк» необхідно відмітити активне залучення коштів фізичних та юридичних осіб, при цьому значення показника перевищує нормативне значення 0,65 пунктів протягом усього досліджуваного періоду, відповідний показник знижується із 0,96 пунктів до значення 0,932 пункти. Зниження показника не є суттєвим і свідчить про хорошу ділову активність підприємства. Значним є показник – коефіцієнт інвестицій у кредитний портфель, котрий характеризує кредитний портфель комерційного банку у співмірності із його активами. Зростання показника та відповідно кредитного портфелю свідчить про приріст обсягів залучених коштів, відповідний показник збільшується із 0,521 пункт у 2014 році до рівня 0,908 пунктів у 2018 році, при цьому за досліджуваний період показник збільшився на 0,387 пункти. Показники ділової активності комерційного банку представимо на рисунку 13.

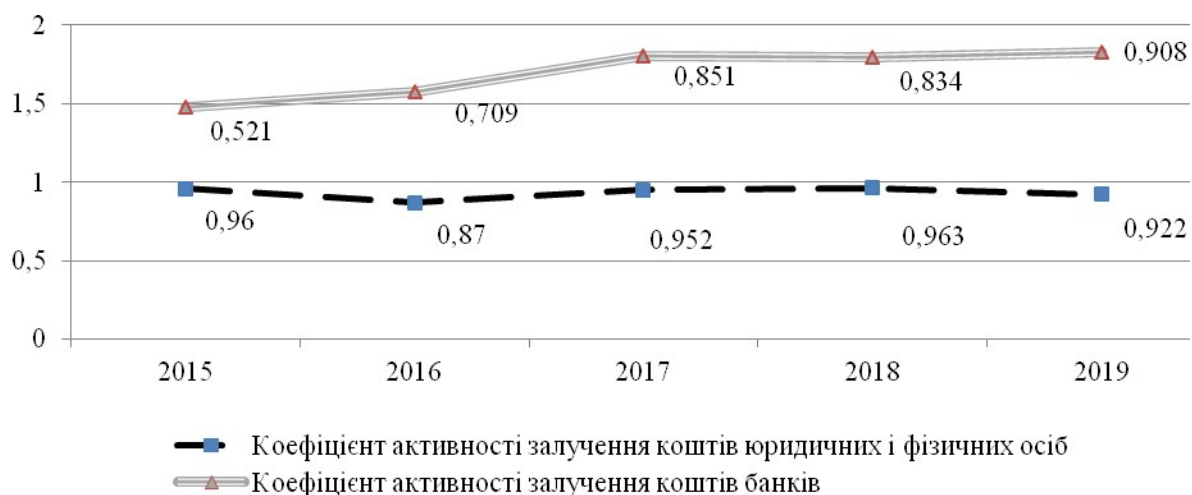


Рис. 13. Показники ділової активності комерційного банку АТ «Акцент-банк»²⁶⁷

Комерційний банк функціонує прибутково, при цьому значення показника загального рівня прибутковості зростає із 0,021 пункт у 2015 році до показника 0,196 пункти у 2019 році, при цьому приріст показника становив 0,175 пунктів. Позитивною тенденцією є приріст рентабельності капіталу на 0,553 пункти, активів на 0,108 пунктів та чистої процентної маржі на 0,108 пункти, що

²⁶⁷ Офіційний сайт Національного банку України. URL: // www.bank.gov.ua.

свідчить про ефективність використання наявних ресурсів у комерційному банку. Поряд із цим, спостерігаються незначне акумулювання коштів під резерв активів та зобов'язань комерційного банку, що є негативним чинником і може в подальшому стимулювати ризики комерційної діяльності даного банку.

Узагальнюючи результати дослідження, необхідно відмітити позитивну динаміку покращення основних показників фінансового стану банку, зокрема спостерігається приріст показників фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності та ефективності діяльності банківської установи. Негативним є низький показник фінансової стійкості, і відповідна орієнтація на позичковий капітал; відсутність резервів під активні та пасивні операції комерційного банку. Позитивним є зростання загального рівня прибутковості та ділової активності, що в подальшому стимулюватиме зростання ефективності комерційної діяльності досліджуваного банку.

Розглядаючи особливості впровадження даного банківського продукту «Цифровий безконтактний гаманець» комерційного банку «Акцент-банк» необхідно дослідити ефективність впровадження даних заходів, визначити основні напрями доходів отриманих від впровадження нового продукту і за який період часу відбудеться окупність даного проекту (адже проект розрахований на період 2 роки).

Спершу спрогнозуємо можливості отримання доходів та прибутку в процесі реалізації нового банківського продукту. Основними акцентами отримання процентних доходів є кредитування споживачів в період використання банківського продукту «Цифровий безконтактний гаманець» комерційного банку «Акцент-банк»; комісійними доходами будуть доходи отримані ²⁶⁸ від використання картки для зняття готівки, поповнення інших карток, оплата в рахунок кредитних грошей, використання картки для розрахунків за кордоном, переказ коштів через іноземні банки, отримання переказів через систему SWIFT та ін. Для розрахунку ефективності впровадження банківського продукту представимо дані у таблиці 5.

Протягом досліджуваного періоду комерційний банк АТ «Акцент-банк» планує за рахунок реалізації нового банківського продукту отримувати грошові потоки (чистий прибуток + амортизація) у розмірі 9065,4 тис. грн. за 112 перший рік, а також 17880,2 тис. грн. протягом другого року реалізації проекту. Визначимо дисконтований грошовий потік проект, враховуючи прогнозні показники інфляції на рівні 11% у 2020 році (план) та 13% у 2021 році (план):

$$\text{ДГП } 2020 = 9065,4 \cdot 1 + 0,11 = 8167 \text{ тис. грн.}$$

$$\text{ДГП } 2021 = 17880,2 \cdot (1 + 0,13)^2 = 14003,4 \text{ тис. грн.}$$

Отже, реальний грошовий потік внаслідок реалізації проекту впровадження нового банківського продукту становитиме 8167 тис. грн. у перший рік реалізації проекту та 14003,4 тис. грн. у другий рік.

²⁶⁸ Гавриленко В. Проблеми вдосконалення організації обліку розрахунків через інтернет-банкінг. Збірник наукових праць ЧДТУ. 2018. Вип.35. С. 47 -52.

Таблиця 5

Визначення ефективності нового продукту «Цифровий безконтактний гаманець» комерційного банку «Акцент-банк», тис. грн²⁶⁹

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Всього
Процентні доходи	13500	-	-	-
Комісійні доходи	-	10000	20000	30000
Операційні витрати	-	5500	7500	13000
Витрати на маркетингові заходи	-	2000	3500	5500
Прибуток до оподаткування	-	3530	4451	7981
Податок на прибуток	-	9970	19549	29519
Чистий прибуток	-	890	1850	2740,0
Амортизація продукту інтелектуальної власності	-	890	1850	2740,0
Грошовий потік	-	9065,4	17880,2	26945,6
Дисконтований грошовий потік	-	8167,0	14003,4	22170,4

У цілому, комерційний банк «Акцент-банк» планує отримати дисконтований грошовий потік у розмірі 22170,4 тис грн., що свідчить про окупність проекту протягом двох років. Визначимо показники ефективності реалізації даного проекту.

Індекс рентабельності проекту:

$IP = 22170,4 \text{ тис. грн.} / 13500 \text{ тис. грн.} = 1,64 \text{ пункти}$

Період окупності проекту становитиме:

$ПО = ((13500 \text{ тис. грн.} - 8167 \text{ тис. грн.}) / 14003,4 \text{ тис. грн.}) * 12 = 1,5 \text{ років}$

Чистий приведений дохід реалізації проекту: ЧПД = 22170,4 тис. грн. - 13500 тис. грн. = 8670,4 тис. грн.

Резюмуючи результати представленого дослідження необхідно відмітити економічний ефект від реалізації проекту впровадження нового продукту «Цифровий безконтактний гаманець» комерційного банку «Акцент-банк», зокрема індекс рентабельності проекту становив 1,64 пункти, відповідно на 1 грн. потрачених фінансових ресурсів банк отримує 1,64 грн. чистого грошового потоку. Чистий приведений дохід внаслідок реалізації проекту становитиме 8670,4 тис грн, при цьому період за який відбуватиметься окупність проекту становитиме 1,5 років. Для узагальнення проекту впровадження нового продукту «Цифровий безконтактний гаманець» комерційного банку «Акцент-банк» протягом 2020-2021 рр. підсумуємо основні дані у таблиці 6.

Також поряд із окупністю проекту, бюджетна ефективність його реалізації становитиме 5313,4 тис. грн. Реалізація проекту впливатиме на узагальнюючі показники реалізації комерційної діяльності банку АТ «Акцент-банк» (таблиця 7).

²⁶⁹ Офіційний сайт Національного банку України. URL: // www.bank.gov.ua.

Таблиця 6

Основні показники реалізації проекту «Цифровий безконтактний гаманець» комерційного банку «Акцент-банк»²⁷⁰

Показники	Сума
Початкові вкладення, тис грн	13500
Витрати на маркетинг, тис грн	7981
Процентні доходи, тис грн	30000
Комісійні доходи, тис грн	13000
Чистий прибуток, тис грн	24205,6
Дисконтований грошовий потік, тис грн	22170,4
Чистий приведений дохід, тис грн	8670,4
Період окупності, років	1,5
Індекс рентабельності проекту, пункти	1,64
Бюджетна ефективність проекту, тис грн	5313,4

Реалізація проекту впровадження нового банківського продукту дасть забезпечить зростання процентних та комісійних доходів комерційного банку АТ «Акцент-банк», відповідне зростання показника процентних доходів становитиме 10000 тис. грн. у 2020 році та 20000 тис. грн. у 2021 році, в цілому приріст процентних доходів у даному банку очікується на рівні 5% у 2020 році та 10% у 2021 році до значення 1938875 тис. грн.

Таблиця 7

Вплив проекту «Цифровий безконтактний гаманець» комерційного банку «Акцент-банк» на фінансові показники комерційної діяльності банку АТ «Абанк»

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відхилення(+,-)	
				2020- 2019	2021- 2019
Процентні доходи	1651840	1744432	1938875	92592	287035
в тому числі за рахунок реалізації проекту		+10000	+20000	10000	20000
Комісійні доходи	261378	274719,3	298703	13341,3	37324,5
в тому числі за рахунок реалізації проекту		+5500	+7500	5500	7500
Операційні витрати	13436	14779,6	16257,6	1343,6	2821,56
Витрати на збут	22576	27091,2	32509,4	4515,2	9933,44
Чистий прибуток	547632	583189	657538	35557	109906
в тому числі за рахунок реалізації проекту		+8175,4	+16030,2	8175,4	16030,2
Активи банку	4849255	5432444	6089982	583189	1240727

Реалізація проекту впровадження нового банківського продукту дасть забезпечить зростання процентних та комісійних доходів комерційного банку АТ «Акцент-банк», відповідне зростання показника процентних доходів становитиме 10000 тис грн у 2020 році та 20000 тис грн у 2021 році, в цілому приріст процентних доходів у даному банку очікується на рівні 5% у 2020 році та 10% у 2021 році до значення 1938875 тис грн.

²⁷⁰ Офіційний сайт Національного банку України. URL: // www.bank.gov.ua.

За рахунок реалізації проекту спостерігатиметься приріст комісійних доходів банку, зокрема у 2020 році показник зростання становитиме 5500 тис грн, а у 2021 році складатиме 7500 тис. грн. При цьому загальний приріст показника комісійних доходів планується на рівні 3% у 2020 році та 6% у 2021 році, при цьому приріст показника комісійних доходів складатиме 13341,3 тис грн за 2018-2020 рр. та на 37324 тис грн за період 2018-2021 рр.

Зростатиме і узагальнюючий показник – чистий прибуток банку, відповідне планове зростання становитиме 5% у 2020 році та 10% у 2021 році, а за рахунок реалізації проекту чистий прибуток збільшиться на 8175,4 тис грн у 2020 році та на 16030 тис. грн. у 2021 році.²⁷¹

У цілому, чистий прибуток збільшиться на 35557 тис. грн. за період 2018-2020 рр. та на 100906 тис. грн. за період 2018-2021 рр. Також досліджуваний проект позитивно вплине на показники ефективності комерційної діяльності банку АТ «Акцент-банк» (таблиця 8).²⁷²

Таблиця 8

Показники фінансового стану банку АТ «Акцент-банк»²⁷³

Показник	2019 р.	2020 р.	2021 р.	Відхилення(+,-)	
				2020-2019р.	2021-2019р.
Рентабельність активів	0,027	0,107	0,108	0,081	0,081
Рентабельність власного капіталу	0,105	0,391	0,306	0,287	0,201
Фінансова надійність комерційного банку	0,230	0,274	0,353	0,044	0,123

Протягом досліджуваного періоду спостерігатиметься зростання рентабельності активів комерційного банку, в тому числі і за рахунок впровадження проекту введення нового продукту із 2,7% у 2019 році до рівня 10,7% у 2020 році та 10,8% у 2021 році. Зростатиме показник рентабельності власного капіталу із 10,5% у 2019 році до показника 39,1% у 2020 році та 20,6% у 2021 році. Забезпечуватиметься фінансова автономність комерційного банку за рахунок зростання власного капіталу, відповідний показник надійності становитиме 23% у 2019 році, 27,4% у 2020 році та 35,3% у 2021 році.

Зростання показників фінансового стану (рентабельності, фінансової стійкості) банку свідчить про ефективність реалізації впровадження нового банківського продукту «Цифровий безконтактний гаманець» комерційного банку «Акцент-банк», що стимулюватиме зростання процентних та комісійних доходів, прибутку та власного капіталу, а й відповідно показників рентабельності та фінансової надійності комерційного банку «Акцент-банк».

²⁷¹ Офіційний сайт Національного банку України. URL: // www.bank.gov.ua.

²⁷² Гайдай І. Ю., Меркушева Д.В. Зарубіжний досвід упровадження Інтернет-банкінгу та перспективи його використання в Україні. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VDie/2011_1/files/47.pdf. (дата звернення до ресурсу 8.12.2020).

²⁷³ Офіційний сайт Національного банку України. URL: // www.bank.gov.ua.

У статті здійснено дослідження теоретичних основ нових банківських продуктів, удосконалено продуктову стратегію комерційного банку АТ «Акцент-банк» та визначено її вплив на доходи банку.

Впровадження інноваційних банківських проектів – найпріоритетніший напрямків подальшого розвитку банківських установ та отримання конкурентних переваг на ринку фінансово-кредитних послуг України. Основні етапи впровадження нового продукту на банківському ринку наступні: пошук і відбір ідей, визначення економічної ефективності продажу нової послуги, розробка технології нової банківської послуги, встановлення стандарту якості банківської послуги, визначення маркетингових складових надання послуги, визначення ризиків нового продукту, етап випробування продукту, виведення нового продукту на ринок, моніторинг життєвого циклу нового продукту.

Комерційний банк АТ «Акцент-банк» протягом останніх декілька місяців впровадив декілька нових банківських продуктів – Депозитна програма «Зимовий запас» (період дії програми із 15.10.2019 року до 15.01.2020 року), інноваційний картковий продукт картка «Акцент-банк» - «Зелена» з можливістю безконтактної оплати через систему Google Pay, депозитна акція «Зимовий запас», що передбачає доповнення відсоткової ставки до вкладу на 1% при оформленні вкладу від 10000 грн. (депозити «Online» - 18%, «Стандарт строковий»), А-експрес кредит для бізнесу (до 2000000 грн. та періодом до 24 місяців), окрім цього комерційний банк надає також страхові послуги страхування заставного майна, страхування життя та здоров'я співробітників, партнерів та клієнтів.

Протягом впровадження даних продуктів (від травня 2019 року) обсяг комісійних доходів від інноваційних банківських продуктів становив 4874,09 тис.грн. та процентних доходів – 5174,2 тис.грн. В цілому, впровадження інноваційних продуктів дало можливість отримати доходи комерційному банку у сумі 10048,29 тис.грн. або 6% від загального обсягу отриманих доходів банком у 2019 році.

Впровадження нових банківських продуктів в діяльність комерційного банку АТ «Акцент-банк» дало можливість наростити дохідну базу, сформувати клієнтську базу та мати значний вплив на узагальнюючі результати комерційної діяльності та його фінансовий стан. Узагальнюючи результати дослідження фінансового стану необхідно відмітити позитивну динаміку покращення основних показників фінансового стану банку, зокрема спостерігається приріст показників фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності та ефективності діяльності банківської установи. Негативним є низький показник фінансової стійкості, і відповідна орієнтація на позичковий капітал; відсутність резервів під активні та пасивні операції комерційного банку. Позитивним є зростання загального рівня прибутковості та ділової активності, що в подальшому стимулюватиме зростання ефективності комерційної діяльності досліджуваного банку.

Стимулювання впровадження нового продукту обумовлюється розвитком в Україні мережі безконтактних розрахунків, що стимулюватиме зростання задоволеності клієнтів через можливість оплати із використанням банківського

продукту «Цифровий безконтактний гаманець» комерційного банку «Акцент-банк» у вендингових апаратах, паркоматах, АЗС, оплата проїзду в транспорті та таксі та інше. А також формування іміджу нової формації людей котрі використовують в побуті інноваційні технології.

У цілому, реалізація проекту впровадження нового банківського продукту «Цифровий безконтактний гаманець» комерційного банку «Акцент-банк» забезпечить зростання процентних та комісійних доходів комерційного банку, відповідне зростання показника процентних доходів становитиме 10000 тис грн у 2020 році та 20000 тис грн у 2021 році, в цілому приріст процентних доходів у даному банку очікується на рівні 5% у 2020 році та 10% у 2021 році до значення 1938875 тис грн.

РОЗДІЛ 11. ОСОБЛИВОСТІ ВИКЛАДАННЯ ДІЛОВОЇ ІНОЗЕМНОЇ МОВИ У ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ В КОНТЕКСТІ АНАЛІЗУ СТИЛЮ ДІЛОВИХ ПАПЕРІВ

В сучасних умовах глобалізаційних процесів протікає модернізація сфери вищої освіти, яка висуває вивчення іноземної мови на важливе місце, причому не тільки як засіб спілкування, а швидше як засіб формування у студентів розуміння нового образу світу, залучаючи до культурної спадщини інших країн. Що стосується основної мети навчання іноземної мови, то сучасна методична наука представляє її як формування у студентів умінь використовувати іноземну мову в спілкуванні з іншими народами. В наші дні важко переоцінити значення англійської мови для студентів фінансових спеціальностей, отже вони можуть вважатися фахівцями світового рівня тільки в тому випадку, якщо знайомі з передовими дослідженнями в своїй області, що неможливо зробити, не знаючи іноземної мови. Сьогодні англійська мова є одним з основних засобів професійного спілкування, котра дозволяє фахівцям, які розмовляють різними мовами, обмінюватися досвідом. Саме тому велика увага приділяється навчанню англійської представників фінансових факультетів.²⁷⁴ Метою навчання іноземної мови студентів немовних напрямів є оволодіння іноземною мовою як засобом спілкування в рамках обраної ними спеціальності, і, виходячи з цієї мети, одне із завдань полягає у розвитку вміння читати оригінальну літературу за фахом та вести бесіду на професійні теми²⁷⁵.

У сучасному світі розвиток міжкультурної комунікації, зміна соціально-політичної ситуації в країні, розвиток міжнародних ділових контактів, створення численних спільних підприємств, розширення міжнародного співробітництва в різних сферах діяльності ставлять завдання володіння іноземною мовою як засобом міжкультурного спілкування фахівців будь-якого профілю на основі характерних особливостей професії або спеціальності. Навчання англійській мові за професійним спрямуванням базується, перш за все, на врахуванні потреб студентів у вивченні іноземної мови, що диктуються характерними особливостями професії або спеціальності.

Новий рівень міжкультурної комунікації серед фахівців привів до необхідності трансформації в системі професійної підготовки студентів немовних ВНЗ, до введення багатоаспектного соціокультурного викладання іноземної мови за професійним спрямуванням.

Викладання англійської мови як іноземної давно визначило зміни в педагогічних методах й донині продовжує це робити. При виборі сфер і ситуацій професійного спілкування необхідно виходити з реальних потреб фахівця. Фінансист користується іноземною мовою, перш за все, в процесі пошуку та обробки нової професійно значимої інформації, при роботі з

²⁷⁴ Дудікова Л. В. Сучасні підходи викладання іноземних мов на нефілологічних спеціальностях вищих навчальних закладів / Л. В.

²⁷⁵ Тарнапольський О.Б., Кабанова М.Р. Методика викладання іноземних мов та їх аспектів у вищій школі. Дніпро. Університет імені Альфреда Нобеля. 2019. С.256

автентичними текстами з професійної літератури, періодичними виданнями, монографіями, статтями, довідковою літературою. Тому переважна більшість інформаційних ресурсів Інтернет та інших пошуково-бібліотечних баз даних є англomовні. Крім того, іноземна мова необхідна в ході усної мовної діяльності для забезпечення обміну інформацією в ситуаціях обговорення проблем професійного характеру на конференціях, семінарах, зустрічах, в процесі наукового співробітництва. Також робочою мовою більшості міжнародних конгресів залишається англійська мова.

Основною метою у викладанні іноземної мови за професійним спрямуванням має бути вміння викладача зацікавити студента. Найбільшу зацікавленість студенти виявляють, коли матеріал побудований на основі їх спеціальності, що підштовхує до вивчення іноземної мови, покращуючи їх професійні знання. У центрі навчального процесу знаходиться студент, його потреби і можливості вдосконалення. Роль викладача при цьому полягає в створенні відповідних дидактичних умов для оволодіння учбово-професійним матеріалом, мотивації та стимулювання розвитку й творчості студентів. Іншим, не менш важливим питанням, є пошук та підбір навчального матеріалу, який є основоположним питанням в навчанні англійської мови за професійним спрямуванням.²⁷⁶ В немовних ВНЗ універсальною дидактичною одиницею професійно-орієнтованого навчання є автентичний текст, який дає фактологічний матеріал для організації навчального спілкування.

Від змісту залежить результативність навчальної інтерактивної діяльності, яка призначена для кращого розуміння смислової інформації та результативності засвоєння термінологічної лексики при використанні її в висловлюваннях студентів. Наявність в текстах графіків, схем, а також інших паратекстуальних засобів стимулює до кращого розуміння студентами термінологічних одиниць й вираженої за їх допомогою професійної інформації. Англomовні автентичні матеріали є цінною інформаційною та пізнавальною основою, яка доповнює отримані студентами знання. Тексти за фахом - це джерело словникового запасу студентів, приклад вживання термінологічної лексики в контексті, що допомагає деталізувати значення слів, роз'яснити та уточнити випадки їх вживання згідно усталених мовних норм і стандартів²⁷⁷.

Варто зауважити, що матеріал, підібраний для освоєння іноземної мови, повинен характеризуватися такими властивостями як актуальність змісту, інформативність, скоординованість за тематикою спілкування, вмотивованість професійною діяльністю студента.²⁷⁸ Важливими матеріалами при вивченні іноземної мови є автентична література, періодичні видання та Інтернет. Також

²⁷⁶ Тарнапольський О.Б., Кабанова М.Р. Методика викладання іноземних мов та їх аспектів у вищій школі. Дніпро. Університет імені Альфреда Нобеля. 2019. С.256

²⁷⁷ Крат О.І. Компоненти системи навчання іноземної мови професійного спрямування через зміст професійної діяльності / О. І. Крат // Вісник Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля. – Серія "Педагогіка і психологія". – 2011. – № 2(2). – С. 69–74

²⁷⁸ Вовчаста Н.Я. Теоретичні засади концепції професійної іншомовної підготовки майбутніх фахівців. Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського. 2017. № 49. С. 42–45.

не слід виключати використання сучасних методик та засобів навчання таких як комп'ютерні технології, блоги, вебресурси тощо. Всі ці можливості слід активно використовувати під час вивчення іноземної мови.

Опанування комунікативної і міжкультурної компетенціями неможливе без практики спілкування і використання Інтернет контенту. Інтернет дозволяє вийти за звичні рамки спілкування, надає можливість автентичного спілкування з реальними співрозмовниками на актуальні для обох сторін теми. Однак не можна забувати, що Інтернет - лише допоміжний технічний засіб, продиктований часом. Для досягнення оптимальних результатів необхідно інтегрувати його використання в навчально-виховний процес.

Незважаючи на позитивні сторони всього вище сказаного, кожен викладач повинен пам'ятати про те, що ретельно підібраний матеріал тієї чи іншої теми, використання новітніх технологій та методів не є запорукою вдалого проведення заняття і, як результат, розуміння представленого матеріалу. Саме тому існує чимало методик викладання іноземної мови, про які викладачі не повинні забувати і використовувати на заняттях в залежності від того, які цілі були перед нами поставлені. Якщо зробити огляд всіх методів і підходів до навчання англійської мови, то можна побачити, що історія викладання англійської за останні сто років характеризується великою кількістю ефективних способів навчання мови. Кожен метод і кожен підхід має свої власні переваги та може запропонувати щось нове.

Один із засновників сучасної методики навчання іноземних мов Майкл Уест підкреслював, що іноземної мови не можливо навчити, їй можна тільки навчитися. Створити найкращі умови для навчання і для того, щоб учень або студент дійсно захотів навчитися мови – це головна функція викладача, виконувати яку неможливо без володіння методикою найкращої організації учіння тих, хто навчається, у мовному курсі на високому рівні.²⁷⁹

Аналізуючи наукові праці по методиці викладання іноземних мов у вищих навчальних закладах, можна прийти до висновку, що існує принаймні три визначення терміна «методика викладання іноземних мов». Першим зі значень терміна, яке безпосередньо стосується практики викладання, є розуміння визначення методики як систематизованої сукупності практичних шляхів, форм і способів виділення цілей навчання іноземної мови, добору та створення його змісту, організації навчального процесу, прийняття або створення і використання певних способів та прийомів викладання та учіння у цьому процесі, добору та розробки певних засобів навчання і їх використання у навчальному процесі.²⁸⁰

Другим значенням є розуміння визначення методики як теоретико-практичного навчального курсу, який викладається у ЗВО майбутнім викладачам іноземної мови, а також слухачам різних курсів підвищення

²⁷⁹ Тарнапольський О.Б., Кабанова М.Р. Методика викладання іноземних мов та їх аспектів у вищій школі. Дніпро. Університет імені Альфреда Нобеля. 2019. С.256

²⁸⁰ Тарнапольський О.Б., Кабанова М.Р. Методика викладання іноземних мов та їх аспектів у вищій школі. Дніпро. Університет імені Альфреда Нобеля. 2019. С.256

кваліфікації викладачів іноземних мов. Метою цього курсу є оволодіння методикою у першому, наведеному вище, значенні цього терміна.

Нарешті, третім значенням терміна є методика викладання іноземних мов як педагогічна наука, яка поділяється на загальну методику, що досліджує викладання всіх іноземних мов взагалі, та методики викладання окремих мов (англійської, французької, іспанської та ін.).

Щоб зробити визначення методики викладання іноземних мов максимально повним і таким, що охоплює всі її аспекти як науки, його доцільно формулювати таким чином:

Методика викладання іноземних мов як наука досліджує всі взаємозв'язки, взаємовідносини та взаємозалежності суб'єктів та об'єктів процесу викладання та опанування мови в ході спільної взаємодії цих суб'єктів та об'єктів, що спрямована на отримання певних результатів навчання. Методичні дослідження проводяться з метою виявлення і розробки можливостей і засобів оптимізації та інтенсифікації навчального процесу для досягнення найкращих з можливих для певних умов результатів відповідно до цілей навчання, сформульованих, виходячи із соціального замовлення і тих можливостей, які надають його умови.

Згідно з цим визначенням об'єктом методики викладання іноземних мов як науки є всі суб'єкти, об'єкти та умови навчального процесу з іноземних мов, але не самі по собі, а лише в їх взаємодії, взаємозв'язках і взаємозалежностях один з одним – тієї взаємодії, тих взаємозв'язках та взаємозалежностях, які орієнтовані на кінцеву мету навчального процесу, пов'язану з досягненням певного навчального результату.²⁸¹

Предметом методики викладання іноземних мов як є не процес навчання іноземної мови, як інколи стверджується, – цей процес є об'єктом досліджень методичної науки, що зрозуміло зі сказаного вище. Предмет методики – це узагальнення всіх можливих моделей взаємодії всіх явищ, процесів, зв'язків та відношень тієї сфери дійсності, яка пов'язана з навчанням іноземних мов.

Таким чином, щоб отримати бажані результати навчання, головною ознакою його суб'єктів – студентів – має бути їх висока навчальна мотивація, а головним завданням викладача є завдання таку мотивацію всіма засобами формувати, розвивати і всіляко підтримувати.

Існує ще одна властивість суб'єктів навчальної діяльності – це здібності до її засвоєння або науковці називають такі особливості лінгвістичні здібності та почуття мови. Лінгвістична здібність передбачає готовність, схильність до освоєння певного виду діяльності в різних ситуаціях, а також швидкість і легкість засвоєння цієї діяльності. У сфері лінгвістики мова йде про легкість засвоєння основ мови: знань лінгвістичних одиниць, правил сполучуваності слів і побудови речень. Почуття мови – метафоричний термін відображає феномен інтуїтивного оволодіння мовою, що виявляється в розумінні і використанні ідіоматичних, лексичних, стилістичних та інших

²⁸¹ Тарнапольський О.Б., Кабанова М.Р. Методика викладання іноземних мов та їх аспектів у вищій школі. Дніпро. Університет імені Альфреда Нобеля. 2019. С.256

лінгвістичних конструкцій ще до цілеспрямованого оволодіння мовою в навчанні. Почуття мови визначають як здатність до узагальнення на рівні первинної генералізації знань без свідомого виокремлення елементів, що входять в це узагальнення. Ближче до обговорюваної проблематики лежать дані психогенетики, згідно з якими індивідуальні відмінності в сфері мовної (мовленнєвої) компетенції виявляють залежність від генотипу. Психогенетичні дослідження переконливо показують, що генетичні впливи поряд з факторами загальної сімейної середовища відіграють значну роль у формуванні індивідуальних особливостей оволодіння мовою і реалізації його в мові; їх роль значна в ранньому онтогенезі. З віком внесок суспільного середовища в пояснення індивідуальних відмінностей у мовному розвитку падає, а роль факторів спадковості - зростає. Спостерігається значна онтогенетична стабільність мовних і мовних здібностей в онтогенезі, яка забезпечується стабільністю генетичних і загальних соціальних впливів. Встановлено також, що в основі тісних взаємозв'язків між формуванням лексики і граматики лежать загальні генетичні і середовище впливу. Мабуть, в недалекому майбутньому система уявлень про внесок спадковості і генетичного поліморфізму в походження індивідуальних відмінностей, що фіксуються при виявленні почуття мови і лінгвістичних здібностей в цілому, набуде ще більшої визначеності і надасть нові варіанти інтерпретації унікальних лінгвістичних можливостей.

Існує також категорія суб'єктів з низькими лінгвістичними здібностями, але подальші дослідження і педагогічна практика довели, що тих, хто за рівнем здібностей взагалі не здатні оволодівати іноземною мовою, настільки мізерна кількість, що ці незначні і дуже рідкісні винятки жодним чином не впливають на загальну ефективність навчального процесу, тобто можуть взагалі не враховуватися методикою як наукою. У всіх інших категоріях тих, хто навчаються, здібності, індивідуальні особливості, вік тощо звичайно впливають на темп та ефективність опанування мови та спілкування нею, але цей темп та ефективність значно більше залежать від володіння оптимальними концепціями навчання.

В даному контексті можна виділити наступні основні концепції навчання:

- соціально-афективна концепція, яка включає в себе здатність співпрацювати з іншими, ставити запитання, ставити завдання самому собі, підкріплювати свою роботу мовним матеріалом тощо

- когнітивна концепція – це здатність користуватися ресурсами: словниками, довідниками, підручниками тощо; здатність до повторення, створення образів, групування інформації; здатність робити висновки, конспектувати, аналізувати, обґрунтовувати.

- Мета когнітивна концепція – це планування, визначення стратегій, моніторинг, оцінювання, самооцінювання.²⁸²

²⁸² Тарнапольський О.Б., Кабанова М.Р. Методика викладання іноземних мов та їх аспектів у вищій школі. Дніпро. Університет імені Альфреда Нобеля. 2019. С.256

Насправді існує багато навчальних стратегій та концепцій, які наводять значно детальнішу класифікацію, але всі вони зводяться до одного, що від добре спланованого напряму та за наявності високої мотиваційної особливості залежить успіх в оволодінні мовою, а природні високі або середні лінгвістичні здібності – це просто приємний бонус для досягнення цілі.

Слід також розрізняти поняття методи та засоби вивчення мови. До засобів навчання іноземних мов слід відносити все, що використовується як інструменти для здійснення такого навчання, досягнення його цілей, засвоєння змісту та реалізації методів і прийомів у заданих організаційних формах проведення навчального процесу.

Головними засобами навчання прийнято вважати підручники та навчальні посібники, причому перші в останні десятиріччя нечасто розробляються та використовуються як лише друковані книги. Найчастіше – це цілісний навчально-методичний комплекс, що включає власне підручник, робочий зошит з вправами, книгу для викладача, аудіо-та/або відеоматеріали, комп'ютерні навчальні програми тощо. Особливою популярністю зараз користуються мобільні додатки, які є цікавими та ефективними.

Прийнято також поділяти засоби навчання на технічні і нетехнічні, згідно з тим, чи потрібне технічне приладдя для їх застосування. Враховуючи останні тенденції, технічні засоби навчання займають одну з перших позицій, як найуживаніші, особливо, коли педагогу доводиться поєднувати очне та дистанційне навчання.

Сучасне суспільство зіштовхнулось з викликом, який цілком змінив наше уявлення про традиційне аудиторне навчання. Адже, зважаючи на те, що близько 60% навчального процесу проходить у дистанційному форматі, потрібно правильно та ефективно комбінувати очну та віддалену форми роботи.

Під дистанційним навчанням ми розуміємо взаємодію викладача та здобувачів між собою, розділених відстанню на основі телекомунікаційних технологій. Іншими словами, процес навчання можливо продовжити за межами аудиторних занять і спробувати розподілити свій навчальний матеріал. Така модель інтеграції очної та дистанційної форм навчання є досить перспективною для іноземної мови, враховуючи специфіку даної дисципліни.

Незамінними помічниками в цьому стають мобільні додатки, які ефективно допомагають завчити та опрацювати специфічний лексичний матеріал, веб-сайти, де можна опрацювати граматичні конструкції, розібрати складні тексти професійної тематики та онлайн комунікатори, де можна обговорити цікаві приклади або подискутувати на цікаві теми.²⁸³

При комбінуванні очної та дистанційної форм навчання важливим є правильний розподіл навчального матеріалу. Завдання мають бути чітко

²⁸³ Баркасі В.В. Використання змішаної форми навчання при викладанні іноземних мов у ВНЗ Young Scientist. 2015. № 2. С. 203–206

диференційовані, залежно від індивідуальних особливостей та рівня обізнаності студентів. Головне – це чітко розуміти різницю між та не плутати два поняття: використання інтернет-ресурсів в практиці навчання при очній формі та дистанційній.[3]. Для цього слід чітко визначити, які методи навчання найкраще використати протягом заняття, коли потрібне безпосереднє очне спілкування (face-to-face) та види навчання, які можна використати в дистанційному режимі. Наприклад, для введення нового лексичного матеріалу, його опрацювання можна використати мобільний додаток, який є знайомим та зручним викладачеві. Такі додатки використовують гейміфікований підхід та яскравий мультиплікаційний дизайн для роботи з флеш-картками, що є ефективним для будь-якого віку здобувачів. Викладач сам формує базу лексики, а запам'ятовування відбувається в процесі виконання інтерактивних вправ, за результатами яких програма автоматично показує результати навчання. Також такі додатки передбачають роботу в парах або групах на швидкість, що є неймовірно захоплюючим та цікавим.

В дистанційному режимі можна створити тести, завдання на використання мови (Use of English) з миттєвою перевіркою та оцінюванням, подати посилання на аудіо, відео та завдання, попередньо відібравши найбільш інформативні та корисні.

Ознайомлення з граматичним матеріалом доцільно проводити на аудиторних заняттях, враховуючи специфіку граматики англійської мови. Формування орієнтовної основи дій також потребує безпосередньої присутності та управління з боку викладача, щоб чітко визначити правильність сприйняття матеріалу.

Також одним з видів позааудиторної роботи є проектна діяльність, так як при роботі з проектом потрібно багато додаткової інформації. Таку інформацію слід обробляти та аналізувати дуже швидко, вибираючи найголовніше, тому в нагоді стають такий метод пошуку інформації як Skimming та Scanning (швидке читання з ціллю отримання ключової інформації). Володіння такими прийомами допомагає виконати масу завдань, при цьому заощадивши дорогоцінний час.

Таким чином, найбільш кропітка та об'ємна робота виконується в якості самостійної роботи, а обговорення результатів, мовленнєва практика організовується під час аудиторних занять.

Взагалі, комбінування очних та дистанційних форм навчання є надзвичайно продуктивним, особливо для профільного навчання. Впровадження в навчальний процес педагогічних телекомунікаційних технологій може привести до якісно нового результату навчальної діяльності, завдяки істотній зміні форм, змісту та цілей освіти. А значне розширення інформаційного навчального середовища, збільшення можливості комунікації, доступ до світових інформаційних та навчальних платформ здатні забезпечити ріст мотиваційної складової, посилення їх творчих здібностей та продуктивності в сучасних умовах життя.

Особливу специфіку в умовах корпоративної культури має процес викладання ділової іноземної мови та іноземної мови за професійним спрямуванням.²⁸⁴ В основі корпоративної культури, а значить, і її внутрішніх і зовнішніх проявів, лежать комунікації. У свою чергу якість комунікації визначається рівнем володіння мовою, якою проводиться спілкування. При цьому слід розуміти, що соціальні і ділові комунікації сильно розрізняються і знань англійської мови, достатнього для побутового спілкування, недостатньо для проведення якісних ділових переговорів або економічних чи наукових досліджень.

В цілому, ділові комунікації можна розбити на три рівні:

- рівень, достатній для виконання стандартних (рутинних) операцій. На такому рівні розмовляє обслуговуючий і технічний персонал;
- рівень незалежного користувача - це мінімальний рівень знання мови, необхідний для вищого і середнього управлінського персоналу. Економіст, що знає англійську мову на такому рівні, здатний готувати кореспонденцію і складати звіти, проводити пошук і обробку інформації, а також продуктивно брати участь в дискусіях і переговорах;
- професійний рівень знання мови - дозволяє виступати з професійними презентаціями та доповідями, активно дискутувати з опонентами, для яких англійська мова є рідною, і добиватися успіхів при проведенні переговорів завдяки розвиненим навичкам комунікації. Прикладами таких людей, наприклад, є голова Європейського Центрального Банку Маріо Драгі, італієць за національністю, або араб Мохаммед Ель-Аріан, засновник найбільшого в світі інвестиційного фонду RIMCO.

З наведених вище фактів можна зробити наступний висновок: сьогодні зростає потреба економіки і суспільства в цілому в кваліфікованих економістів, що володіють мисленням аналітичного типу, здатних до активного самостійного пошуку різної інформації, а також вміють якісно обробляти її для прийняття ефективних рішень.²⁸⁵ Тому в процесі підготовки таких фахівців вирішальною стає роль ВНЗ, а точніше процесу організації викладання англійської мови студентам-економістам, що дозволяє виробити у студентів базу, на основі якої буде вдосконалюватися і спеціалізуватися їх англійська.

Сам процес ділової комунікації є одним з найважливіших моментів процесу спілкування економічних і ділових кіл, відповідно, програма навчання економістів повинна забезпечити їх перетворення в компетентних фахівців.

Сам процес навчання майбутніх економістів іноземній (англійській) мові є комбінацією двох факторів. Це так званий Business English (Ділова Англійська), яка є відносно новою гілкою англійської мови, і складної

²⁸⁴Вовчаста Н.Я. Теоретичні засади концепції професійної іншомовної підготовки майбутніх фахівців. Наукові записки Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського. 2017. № 49. С. 42–45.

²⁸⁵Євтушенко Н.І. Інтеграція іноземних мов за професійним спрямуванням із дисциплінами гуманітарного циклу. Педагогіка вищої та середньої школи. 2013. Вип. 38 С. 205–208.

всеосяжної науки економіки. Тут слід зазначити, що економіка, з одного боку, є системою економічних знань, з іншого боку - пізнавальною діяльністю, що має на меті одержання нових економічних знань. Обидві сторони економіки взаємно впливають один на одного, постійно підживлюючи один одного новими результатами, забезпечуючи доповнення, уточнення старих знань, і створення принципово нових.²⁸⁶

Таким чином, економіку можна умовно представити у вигляді величезного дерева, великі крони і гілки якого сформували безліч економічних шкіл і напрямів. З цього випливає, що процес викладання іноземної мови майбутнім фахівцям, яким судилося стати економістами, фінансистами, менеджерами і т.д., є багатограним і складним процесом, що складається з безлічі рівнів і підрівнів.

Слід також зазначити, що при викладанні ділової англійської мови потрібно приділити пильну увагу не тільки формуванню у економістів-новачків навичок мови, а й прищеплення навичок міжкультурного діалогу і ділового спілкування. Завдяки знанням особливостей різних культур і ділового етикету, можна уникнути поширених особистісних і міжкультурних зіткнень, вибудовуючи при цьому ефективний і взаємовигідний діалог.

Очевидно, що першим з факторів викладання англійської мови, є якісне володіння іноземною мовою. Іншими ключовими компонентами процесу навчання для проведення ділових переговорів є:

- введення студентів в граматичну базу, яка послужить фундаментом для майбутнього використання англійської мови;
- систематичне збільшення словникового запасу з урахуванням специфіки тих областей економіки, в яких майбутні економісти користуватимуться англійською мовою;
- навчання вмінню не тільки слухати, а й чути, так як від якісного тлумачення звуків розмовного ділової англійської залежить побудова діалогу;
- поліпшення якості вимови до рівня, що дозволяє студенту розуміти співрозмовника, розмовляти загальноприйнятною мовою;
- розвиток в студентах здатності до швидкого мовлення при відповідях на запитання, при наданні коментарів, проведенні презентацій і нарад і т.д.

Звідси можна зробити висновок про ключові компоненти процесу навчання студентів-економістів англійській мові. Ці компоненти повинні обов'язково включати:

- допомога студентам при постановці конкретної мети, якої вони бажають досягти, проводячи переговори, презентації та ділові наради. Відповідно, необхідно розробити певну стратегію, що дозволяє вирішити цю задачу.
- поліпшення безпосередньо самого процесу проведення переговорів або презентацій. Оскільки цей процес включає в себе, крім вимови, ще й вміння

²⁸⁶ Нечипорук О.В. Іншомовна компетентність як передумова професійного розвитку педагога. Педагогічний пошук. 2014. Вип. 2 (82). С. 16–18.

витримувати паузи, ставити правильні наголоси, регулювати темп мови і голосову тональність.²⁸⁷

Як згадувалось раніше, інший фактор ефективної ділової комунікації включає в себе розвиток знань про інші культури, що дозволяє економістам і бізнесменам з різних країн розуміти культуру, особливості поведінки і відносин, які прийняті в країні співрозмовника.

Отже, можна сказати, що під час навчання англійської мови студентів-економістів особливу увагу потрібно приділяти розвитку умінь ділового спілкування і прищеплення хороших мовних навичок з урахуванням міжкультурних знань. Сукупність цих факторів значно полегшить процес підготовки якісних фахівців в економіці.

Для досягнення зазначених цілей можна використовувати ряд методів, які наведені нижче:

- вивчення автентичних зразків ділової кореспонденції. Це замовлення і запити, прес-релізи, анкети і т.д.
- організація ділових ігор, що імітують презентацію продукту, компанії чи бренду.
- активне оволодіння навичками комунікації з використанням аудіо та відеоматеріалів, а також регулярних зустрічей з носіями англійської мови.
- оволодіння навичками публічного виступу шляхом участі в студентських конференціях з економіки, в розмовних клубах і т.д.

Також необхідно активно використовувати новітні підручники та посібники з ділової англійської, по економіці і суміжних дисциплін. Це Olivier Blanchard "Macroeconomics", Burda і Wyplosz "Macroeconomics: The European Text", "New Insights into Business" Graham Tullis, Tonya Trappe, "Business Objectives" Vicki Hollett і т.д. Їх насправді безліч і всі вони заслуговують уваги.

Використання даних методів при навчанні англійської мови студентів-економістів дозволить:

- забезпечити студентів понятійно-категоріальним апаратом, необхідним для їх спеціальності;
- дати студентам поняття про граматичні явища і винятки, властивим діловій і економічній англійській;
- дати можливість студенту розвивати свої навички комунікації на англійській мові не в «теплих» умовах навчальної аудиторії, а умовах, максимально наближених до реальності.

Сучасна економіка, фінанси, бізнес і торгівля вимагають від фахівців вміння швидко і виважено приймати рішення, вирішувати поточні проблеми, досягати поставлених цілей і якісно працювати з потоками інформації і документами.

Також важливим є вміння проводити презентації та виступи, наукові дослідження з економіки, брати активну участь в нарадах, форумах і

²⁸⁷ Євтушенко Н.І. Інтеграція іноземних мов за професійним спрямуванням із дисциплінами гуманітарного циклу. Педагогіка вищої та середньої школи. 2013. Вип. 38 С. 205–208.

конференціях, дотримуючись норм корпоративної культури. Завдяки комбінованому використанню вищевикладених методів у майбутніх економістів формується міцний фундамент, який послужить основою для вдосконалення англійської мови на старших курсах та в магістратурі.

Також слід зазначити важливість читання періодичних видань та науково-публіцистичної літератури з економіки, що дозволить студентам «зануритися» в сучасну англійську мову економістів. До таких книг, крім навчальної літератури, можна віднести книги з економіки та фінансів, написані в жанрі детективного розслідування. Це книги «Покер брехунів», «Велика гра на пониження», «Як чарівники від математики заробили мільярди і мало не обрушила фондовий ринок», «Економіст під прикриттям», «Економіст на дивані»²⁸⁸ і т.д.

Подібні книги викликають непідробний інтерес у студентів, так як в них детально і доступно описуються складні економічні явища: причини світової кризи 2008 року, особливості психології покупців, що дозволяють компаніям заробляти мільярди завдяки грамотному маркетингу і т.д. Читати потрібно, зрозуміло, мовою оригіналу.

Необхідним є і активне використання в курсі англійської мови для економістів автентичних текстів з зарубіжної економічної преси, буклетів і брошур, приклади реальної англомовної документації і т.д.

Можна розробити кілька імітаційних прикладів проведення занять з розмовної англійської:

- пошук роботи - подача резюме - проходження співбесіди - працевлаштування;
- спілкування в колективі - побудова відносин зі своїми колегами, а також з клієнтами;
- створення статті з економіки - захисту доповіді в аудиторії - дискусія з критиками і опонентами і т.д.²⁸⁹

При цьому, для підвищення загального рівня знання англійської мови для економістів, буде корисним давати студентам-першокурсникам для вивчення статті, опубліковані в таких виданнях і сайтах, як "The Economist", "Bloomberg", "The Wall-Street Journal", "Financial Times" і т.д. В ході робіт з економічними і діловими текстами можна використовувати всі види читання: ознайомлювальне читання, переглядові читання, що вивчає і т.д. Також слід зазначити, що студентам з першого курсу потрібно прищеплювати здатність відокремлювати корисну інформацію від другорядної. Завдяки цьому навичку, студенти економлять час і зберігають мотивацію при роботі зі статтями та текстами значного обсягу.

²⁸⁸ Чувіліна О. В. «Методика обучения студентов неязыкового ВУЗа самостоятельной работе с материалами СМИ при использовании интернет технологий (английский язык)» Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата педагогических наук, Нижний Новгород, 2009

²⁸⁹ Бочкарева Т.С. «Важность непрерывного обучения иностранным языкам на современном этапе развития общества», НИУ ВШЭ, 2010

З урахуванням вищесказаного, доцільним може бути інша стратегія використання текстів з економіки і бізнесу:

- при роботі з інформаційно-публіцистичними повідомленнями - ознайомлювальне читання;
- в роботі з письмової документацією і кореспонденцією - практика читання;
- оглядове читання необхідно використовувати при вивченні матеріалів по послугах і товарах, що реклами, новинних текстів з економіки та фінансів.

При навчанні студентів перших курсів англійської мови кожен тему слід вивчати, базуючись на двох текстах: основному (для навчання видам читання і усного мовлення) і допоміжного (зразки письмової документації та матеріалів по темі, що вивчається).

При цьому вивчення матеріалів необхідно «розбавляти» ситуативними завданнями, що дозволяють мотивувати студентів і актуалізувати їх особистий досвід.

При викладанні англійської мови студентам старших курсів, коли продовжується та вдосконалюється знання іноземної мови, вкрай важливо приділити увагу питанню організації процесу самостійних занять, коли студенти вивчають мову в позааудиторних умовах, без безпосереднього контакту з викладачем. Тому потрібно вивчити особливості даного процесу, до яких відносяться:

- гнучкість навчального процесу - студент займається в зручному для себе темпі, у зручний час.
- модульність навчання - програма викладання англійської мови створюється на основі модульного принципу. Кожен модуль адекватний за своїм змістом певній галузі економіки, що дозволяє сформулювати навчальний план, оптимально відповідає потребам студента з урахуванням його спеціалізації.
- асинхронність навчального процесу - викладач і студенти працюють за зручним для себе розкладом.
- масовість навчання - процес може охопити досить велику кількість студентів.
- взаємини викладача і студента, так як кожен учасник освітнього процесу виступає в новій для себе ролі.
- активне використання нових інформаційних технологій. До них відносяться мультимедійні системи, комп'ютери і комп'ютерні мережі і т.д.²⁹⁰

У центрі навчального процесу знаходиться пізнавальна діяльність учня, причому процес пізнання повинен проводитися студентом самостійно. Тобто, це вже не просто викладання, а майстерність. Специфічним вимогою цієї галузі знань є самостійна діяльність по формуванню потрібних умінь і навичок, а також по оволодінню різноманітними видами мовленнєвої діяльності.

²⁹⁰Прокошева И.И. «Отдельные аспекты организации курса «деловой английский» для студентов неязыковых вузов», НИУ ВШЭ, 2010

Таким чином, з одного боку, потрібно збільшити гнучкість системи викладання, щоб вона дозволяла студенту здобувати знання при найбільш зручних для себе умовах.

З іншого боку, самостійна робота з англійської мови має на увазі не тільки роботу з комп'ютером на рівні користувача, але і активне використання автентичної інформації, яка зустрічається в різних Інтернет ресурсах. Наприклад, економісти при проведенні своїх досліджень часто використовують статистичні дані різних країн, які вони завантажують з англійських сайтів відповідних відомств. Це можуть бути сайти Census Bureau of Statistics, Eurostat і т.д. Також економісти першокурсники вивчатимуть різні економічні дисципліни (макро- і мікроекономіка, міжнародна торгівля і т.д.), отже, їм потрібно активно працювати з сучасною навчальною літературою, велика частина якої написана англійською мовою. Таким чином, студенти повинні добре опанувати різні види читання, вміти користуватися електронними словниками і довідниками в процесі вивчення навчальних матеріалів і т.д.

Самостійне вивчення англійської мови не повинно проводитися в пасивному ритмі. Навпаки, викладач повинен з самого початку залучити студента в пізнавальну діяльність і стимулювати до активного використання отриманих знань для вирішення ряду завдань - від суто економічних до комунікативних (при ділових переговорах і презентаціях). Таким чином, при викладанні англійської мови студентам-першокурсникам важливо проводити спільні проекти з носіями іноземної мови.²⁹¹

Використовуючи наведені підходи, стає можливим допомогти студентам - економістам виробити надійний фундамент в знаннях англійської мови, підвищити компетентність і розвинути навички самостійного вивчення мови в майбутньому.

Таким чином, були розглянуті теоретичні та практичні підходи, методи та засоби навчання іноземній мові за професійним спрямуванням студентів економічного та фінансового спрямування. Для того, щоб ґрунтовніше оволодіти методами навчання діловій іноземній мові, потрібно більш детально заглибитись у саму сутність та особливості офіційно-ділового стилю.

В сучасних умовах глобальної економіки переклад офіційно-ділової документації стає одним з найбільш затребуваних видів перекладу.

Будь-яка галузь економіки зараз характеризується наявністю міжнародного співробітництва. Варто відзначити, що ефективність такого співробітництва буде залежати від того, наскільки грамотно і професійно складена і переведена документація, в тому числі контракти, договори, рахунки. В зв'язку з цим, фахівці потребують професійно виконаного перекладу договорів і контрактів, які представляють собою саму велику групу документів, що застосовується у всіх сферах життя суспільства. Тому виникає гостра необхідність вивчити особливості офіційно-ділового стилю англійської мови,

²⁹¹ Гаркави С.З. «Самостоятельная работа студентов при изучении иностранного языка», НИУ ВШЭ, 2010.

розглянути відмінності офіційно-ділового стилю української та англійської мов і проблеми перекладу; проаналізувати особливості договору як виду офіційно-ділової документації; виявити і проаналізувати лексико-граматичні особливості перекладу контрактів.²⁹²

Багато вчених визначають офіційно-діловий стиль як одну з потужних, внутрішньо суперечливих різновидів літературної мови. Проте, кількість робіт, присвячених дослідженню функціонально-стилістичних особливостей офіційно-ділового стилю англійської мови незначні. Можна відзначити роботи І.В. Арнольд, І.Р. Гальперіна, В.В. Калужної. В.Ю. Дорошенко. В англомовній літературі роботи з дослідження офіційно-ділового стилю носять прикладний характер, де розглядаються питання зв'язку ділової англійської мови з методикою викладання.

Офіційно-діловий стиль складає макросередовище мовного спілкування в сфері суто офіційних людських взаємин, а саме в сфері правових відносин та управління людьми. Ця сфера охоплює урядову діяльність, міжнародні відносини, юриспруденцію, торгівлю, економіку, військову галузь, сферу реклами, спілкування в офіційних установах, в житті кожної окремої людини.

До основних характеристик офіційно-ділового стилю вчені також відносять:

- високу регламентованість мови (визначений запас засобів вираження і способів їх побудови);
- офіційність (регламент викладу, слова вживаються звичайно в прямому значенні, образність, як правило, відсутня, тропи дуже рідкі);
- безособовість лексичних конструкцій (офіційно-ділова мова уникає конкретного й особистого).

Офіційно-ділові документи існують, як правило, в письмовій регламентованій формі і регулюють правові та ділові відносини фізичних і юридичних осіб. Мова таких документів має свою специфіку, пов'язану з його приналежністю до однієї з підсистем мови, званих функціональними стилями, які пов'язані з тими чи іншими сферами діяльності людини і відрізняються від загальнонаціональної норми і один від одного своєрідністю використовуваної лексики, будовою синтаксичних конструкцій, а також оціночними і експресивними властивостями мовних засобів.

Риси офіційно-ділового стилю зумовлені екстралінгвістичними (зовнішніми для мови) факторами. Перерахуємо ці фактори:

- забарвлення повинності, імперативність (владність). Дана риса проявляється в регулярному вживанні інфінітивів (звільнити), форм теперішнього часу в значенні розпорядження (звіти здають щомісяця), коротких прикметників з модальним значенням (повинен, зобов'язаний, відповідальний, підзвітний, підсудний), слів, що виражають волевиявлення (дозволити, забороняється, належні необхідні, дозволені), пасивних

²⁹² Ботвина Н. В. Офіційно-діловий та науковий стилі англійської мови: навч. посібник К. : 1999. 264 с.

конструкцій (довідки видаються на вимогу). Ця ознака легко проілюструвати таким імперативним жанром, як посадова інструкція.

- точність, що не допускає іншого тлумачення. Двоєке тлумачення позбавляє документ авторитетності. Дана риса реалізується у використанні юридичної термінології (довіреність, дарувальник, заставне зобов'язання), обмеження на синоніми, у вживанні лексичних повторів (документи повинні складатися і оформлятися ... Вид документа повинен відповідати ... Форма документів різних видів уніфікована. Багато документів складаються ...), ланцюжків родових відмінків (триразовий розмір мінімальної місячної оплати праці), складнопідрядних речень (Заставадавець має право, якщо інше не передбачено ..., користуватися ...), пропозицій з однорідними членами, кількість яких доходить до восьми-десяти, приєднання (відповідно, по лінії, на предмет, щоб уникнути).

- стандартизованість, обумовлена регламентованою документацією. Дана ознака знаходить своє відображення у використанні стійких виразів (в установленому законом порядку, після закінчення терміну). У текстах документів використовуються стійкі прийменникові висловлювання на кшталт: після закінчення, після приїзду, за підписом і печаткою, на адресу.

- об'єктивність. Виявом цієї риси є неособистий виклад, сухість, відсутність займенниково-дієслівних форм першого-другого особи, частотність форм третьої особи, пасивних конструкцій: пенсія призначається, стипендія нараховується.

- стислість, що досягається за рахунок економії і раціонального використання мовних засобів.²⁹³

У сучасних дослідженнях виділяють 4 підстилі офіційно-ділової документації:

1) бізнес-документація (заява, довідка, рекомендація, протокол, опитувальний лист, автобіографія, резюме, угоди, контракти);

2) юридична документація (закони, нормативно-правові акти, кодекси, розпорядження);

3) дипломатична документація (угоду, приватне припис, вербальна нота, пакт, комюніке, пам'ятна записка, меморандум, декларація); припис і заповіт.

4) військова документація (накази, письмові вимоги, рапорти)²⁹⁴.

Документ займає значне місце в практиці зовнішньоекономічної та політичної діяльності. Він є одним із засобів обміну інформацією і встановлення відносин між діловими партнерами не тільки однієї країни, а й різних країн, що відносяться до різних типів культур. Функціональне призначення ділового тексту полягає в досягненні домовленості між двома і більше сторонами. Офіційно-ділова сфера спілкування, а також функціональна спрямованість ділового тексту багато в чому визначають його особливості.

²⁹³ Волкотруб Г. И. Стилистика ділової мови : навч. Посібник МАУП, 2002. 208 с.

²⁹⁴ 10. Ботвина Н. В. Офіційно-діловий та науковий стилі англійської мови: навч. посібник К. : 1999. 264 с.

З особливостей, перш за все, слід відзначити офіційність документа, яка обумовлена ситуативністю спілкування і характером відносин між партнерами. Особливий колорит ділових текстів полягає в тому, що вони орієнтовані на зміст і, як правило, мало емоційні, логічні, експресивно стримані. Вживається переважно стилістично нейтральна лексика, багато книжкових слів латинського походження. Письмова ділова мова характеризується вживанням кліше, стереотипних виразів та фраз. Варто відзначити, що орієнтованість ділового документа на утримання не означає відсутність форми. Адже тільки правильно сформульовані тексти справді відбивають описуваний в них предмет, будь то заява на видачу візи або пункти генерального контракту.²⁹⁵

Стандартизація документа викликана, по-перше, вимогами економії мови, а по-друге, необхідністю полегшити процедуру обробки (в тому числі - переведення) інформації і неможливістю різного тлумачення одного тексту.

У діловому стилі в англійській мові спостерігається прагнення до відповідності текстів раніше створеним зразкам. Відсутність проявів особистісного характеру уповільнює зміна даного стилю. Проте, сучасні умови розвитку бізнесу вимагають високої варіативної здатності ділової англійської як підсистеми мови.

У текстах контрактів, договорів висока частотність вживання окремих формулювань, які використовуються як готові конструкції - кліше. Наприклад, *herein after referred to as* - надалі іменований; *to conclude the present contract to the following effect* - укласти контракт про наступне.

У певному місці документа з більшою ймовірністю можна очікувати появи конкретного кліше. Одним з проявів стандартизованості ділової англійської мови є наявність даних про відправника та одержувача документа. Строго регламентовані способи подачі відомостей. Місце в тексті, де вони повинні бути вказані. У тексті листа або контракту вказуються юридичні адреси обох сторін, обидва суб'єкта в тексті виражені опосередковано: *The Buyer, the Lender, the Owner*.

В якості найважливішої характеристики письмовій ділового мовлення можна назвати і її точність. Це одночасно і основна вимога до змісту документа. Його текст повинен бути точно складений, чітко викладено питання, який не допускає різних тлумачень. На практиці це досягається завдяки використанню спеціальних термінів і нетермінологічності лексики.

Характерною рисою ділового стилю є широке використання лексики. Наприклад, *Ex-works* - товар, який надається в розпорядження покупця прямо на підприємстві; *VAT* – *Value Added Tax* - податок на додану вартість, *PLC* – *Public Limited Company* - державна компанія з обмеженою відповідальністю, *Cashinhand* - касова готівка.

Серед синтаксичних засобів можна виділити наступні групи:

²⁹⁵ 9. De Escorcía B. A. Team Teaching for Students of Economics; a Columbian Experience [Text] / B. A. De Escorcía // Common Ground : Shared Interests in ESP and Communication Studies. ELT documents. – Pergamon Press & The British Council, 1984. – No 117. – P. 135 – 143.

- атрибутивні іменні словосполучення, що складаються з двох компонентів і називають різновиди одного поняття, наприклад, види цін: *landed price* - ціна з вивантаженням на берег, *list price* - фактурна вартість;

- багатокомпонентні номінативні групи, що описують і конкретизують поняття, виражене головним словом, наприклад, *untimely notification* - несвоєчасне повідомлення відвантажувальних реквізитів; *the timely execution of the obligations stipulated by the Contract* - своєчасне виконання зобов'язань, встановлених в контракті;

- дієслівні словосполучення, які описують операції з референтом, позначених іменником, наприклад, *to force down price* - збивати ціну; *to rationalize price* - упорядкувати ціни;

- предикативні одиниці в пасивному стані, що регламентують поведінку сторін, наприклад, *facts ... shall be confirmed* - факти повинні бути підтверджені, *all disputes and differences ... are to be settled* - всі суперечки і розбіжності підлягають розгляду;

- складні синтаксичні конструкції.²⁹⁶

У сучасній комунікації до перекладу офіційно-ділових текстів висуваються досить жорсткі вимоги. Серед інших - адекватність перекладу, відповідність іншим аналогічним документам і відповідність нормам і правилам української мови. Всі вимоги тісно пов'язані між собою і взаємно доповнюють один одного.

Основною рисою офіційно-ділової кореспонденції є збереження структури та використання відповідних синтаксичних конструкцій. До таких особливостей також відносять: чіткість та своєчасність інформації, лаконічність, відсутність емоційності, нейтральний тон, безособовість лексичних конструкцій, використання пасивного стану дієслова, використання загальноприйнятої термінології, аббревіатур, фразеологічних звертань, які обумовлені конкретними умовами та ціллю кореспонденції.

Особливості перекладу ділової комунікації обумовлені дотриманням суворих правил і використання стандартних мовних кліше. Щоб перекласти угоду, контракт або інший офіційний документ, не достатньо просто вільно володіти мовою, потрібно знати певні правила ділової кореспонденції, правила використання стандартизованих кліше, а також мати уявлення про особливості їх використання в різних країнах та володіти навиками ділового етикету.

Професійний переклад офіційно-ділової документації має бути еквівалентним та адекватним. Таким він може вважатися тільки в тому випадку, якщо комунікативна інтенція співпадає з оригінальним варіантом тексту, який перекладається. Еквівалентністю називають максимально близький лінгвістичний зміст перекладу тексту²⁹⁷. Таким чином, переклад ділової комунікації носить суто інформативний характер, так як направлений на передачу чіткого змісту. Але в українській мові культура стандартизації документів є досить високою, тому при перекладі офіційних ділових текстів не

²⁹⁶ Ботвина Н. В. Офіційно-діловий та науковий стилі англійської мови: навч. посібник К. : 1999. 264 с.

²⁹⁷ Волкотруб Г. И. Стилистика ділової мови : навч. Посібник МАУП, 2002. 208 с.

завжди легко віднайти відповідний еквівалент та часом доводиться перефразовувати речення або словосполучення, або робити дослівний буквальний переклад для того, щоб уникнути непорозуміння.

Найбільш популярною мовою ділового спілкування залишається англійська. Але навіть між британцями та американцями можуть виникнути непорозуміння, так як одні й ті ж терміни можуть мати різне змістове значення, або навпаки – різні терміни можуть мати однакове значення. Наприклад, для назви установи в Великобританії та США використовують різні слова. Британці використовують термін *company*, а американці – *corporation*, хоча вони мають на увазі одне й те саме. Таким чином, щоб досягнути успішного перекладу потрібно подолати етнолінгвістичний бар'єр та забезпечити білінгвальне спілкування.

Ділова переписка зазвичай відрізняється чіткістю та лаконічністю, де практично виключена можливість довільності, а наголос ставиться на оперуванні термінами. Наприклад, в ділових документах фінансово-економічного спрямування зустрічаємо такі терміни: *extra revenue* – *додатковий прибуток*, *liability to profit tax* – *зобов'язання платити податок на прибуток*, *taxable capacities* – *податкоспроможність*. Також для ділової кореспонденції характерні традиційні засоби вираження, які прискорюють процес формування фразеологічних одиниць для цього стилю, а саме архаїчні слова та словосполучення, які в розмовному побутовому мовленні дуже маловживані. В будь-якому діловому документі можна зустріти вживання таких слів, як *aforesaid* – *вищезгаданий*, *henceforth* – *відтепер*, *hereby* – *в цей же час*, *beg to inform* – *повідомляти*.

При перекладі лексичних одиниць також дуже допомагає прийом контактних збігів. Наприклад, запозичення, які звучать ідентично *promoters* – *промоутери*; дослівний або буквальний переклад, переклад якого зберігає свою суть *career ladder* – *кар'єрні сходи*; лексичні заміни *banking facilities* – *банківські послуги*, *transport facilities* – *транспортні послуги*, *borrowing facilities* – *кредитування*. В разі неможливості використовувати такі правила, застосовується опис, який розкриває значення лексеми: *defined benefit scheme* – *пенсійна схема, яка залежить від стажу робітника*. Таким чином, значення лексичних одиниць, які не мають еквівалентів перекладу, можливо успішно інтерпретувати, як і значення слів, які мають стійкі значення.

Загальновідомим фактом також є те, що адекватний переклад не можливий без граматичних перетворень. Вони необхідні тоді, коли в одній з мов відсутні певні граматичні конструкції. Наприклад, в українській мові відсутні артиклі, герундій. В такому випадку, вони замінюються та трансформуються. Одним з прикладів відмінності в граматиці є категорія числа. Наприклад, речення *Businessmen are more pessimistic about exports than at any time in the last 5 years* можна перекласти як *за останні 5 років підприємці стали ставитись до експорту менш оптимістично*. Досить часто при перекладі українське речення не співпадає з англійським по структурі, але при цьому не втрачає свого змісту. Структура може відрізнитись порядком слів, одні члени речення замінюються іншими, трансформується пасивний стан дієслова в активний або навпаки.

Таким чином, переклад текстів офіційно-ділового стилю повинен бути чітким, нормативним, адекватно передавати зміст та форму, максимально наближену до оригіналу. В умовах глобалізаційних процесів та впливу американського варіанту англійської мови, стилістична нормованість ділової документації стала менш впорядкованою. Але нехтувати відомими нормами офіційно-ділового стилю не варто, тому що результати діалогу часто залежать від знання всіх комунікативних особливостей конкретної країни.

Ще одним аспектом є проблематика перекладу та інтерпретації контрактів. Проблема перекладу і складання контрактів не випадкова. В даний час все більше людей стають учасниками світу ділових відносин. В результаті чого бізнесмени потребують фахівців, що володіють знанням англійської мови.

Будь-який серйозний діловий захід має на меті досягнення відповідної угоди, що, в свою чергу, виражається за допомогою контрактів і угод. Письмова форма є гарантією того, що різні люди, наприклад покупці і продавці, будуть взаємодіяти відповідно до певної ділової стратегії, а їх інтереси будуть враховані партнерами.

В англійській мові термінам «*договір*» і «*контракт*» відповідають терміни «*agreement*» і «*contract*». У словнику The Longman Business English Dictionary термін «*agreement*» (*договір*) визначається як

1) *an arrangement or promise to do something, made by two or more people or organizations* (домовленість або обіцянку зробити що-небудь, дане один одному двома або більше фізичними особами або організаціями);

2) *an official document that people sign to show that they have agreed to something* (офіційний документ, що підписується сторонами в знак підтвердження їх домовленості про що-небудь), а термін «*contract*» «*a formal written agreement between two or more people or groups which says what each must do for the other, or must not do*» (офіційна письмова угода (*договір*) між двома або більше фізичними особами або організаціями, що визначає обов'язки кожного боку).²⁹⁸

Таким чином, як в українській, так і в англійській мові, термін «*контракт* / *contract*» визначається через термін «*договір* / *agreement*», який відрізняється більш широко семантикою. Проте, ці терміни також можуть використовуватися і як синоніми.

Перш за все, договір і контракт – це текст, який має свої специфічні риси.

- відмежованість, що виявляється в тому, що текст має початок і закінчення.

- завершеність, яка полягає в окремо матеріального тіла тексту від інших текстів.

- можливості підключення, яка полягає в тому, що всі мовні одиниці, починаючи словом і закінчуючи пропозицією, граматично і за змістом пов'язані.

- цілісність, що виражається в тому, що всі пропозиції в тексті пов'язані єдиною ідеєю. Цілісність проявляється в тематичному єдності. Вона

²⁹⁸ Longman Business English Dictionary. (ed.) Pearson Education Limited, (2007).

обумовлена і ситуацією сприйняття: хто, коли, де і навіщо сприймає текст. Цілісність тексту визначена комунікативними установками автора. Всі компоненти тексту підпорядковані розвитку цих установок.

- інформативність. Документи характеризуються тим, що містять логічну інформацію. Окрема група документів передає етичну інформацію (наприклад, деякі розділи Конституції України). Відмінною рисою документа є те, що він не призначений для передачі естетичної і підтекстової інформації. При вирішенні спірних питань, що стосуються тлумачення сенсу документа, слід пам'ятати, що інформативність будь-якого тексту залежить від читацької компетенції. Інформативність - величина відносна, і різні люди можуть черпати з документа неоднаковий обсяг інформації.

Договори і контракти за своїм призначенням і змістом надзвичайно різноманітні, причому в умовах ринку їх коло розширюється за рахунок застосування нових договірних відносин. Незважаючи на це, всі договори і контракти мають загальні риси, тому що є жанром офіційно-ділового стилю, а саме: логічність, беземоційність, традиційність, безособовість, точність і чіткість вираження думки, відсутність образності і суб'єктивних оцінок.

Переклад договорів та контрактів має свої особливості, до яких відносяться:

- особливі побудови речень,
- специфічна лексика,
- наявність лексичних шаблонів.

Безумовно, що при перекладі договорів і контрактів, як і інших офіційних документів, необхідно враховувати характерні риси офіційно-ділового стилю та дотримуватися певних правил. Однак, як будь-який інший вид перекладу, переклад договорів і контрактів має низку своїх особливостей, які необхідно знати для отримання якісного перекладу.²⁹⁹

Важливо зберегти синтаксичну структуру оригіналу тексту настільки, наскільки це можливо. Переклад договорів починається з визначення типу документа. Після цього перекладач, власне, приступає до перекладу. Завершальним етапом є редагування тексту і перевірка однорідності використовуваної термінології по всьому тексту. Так само переклад договору вимагає особливої уваги до таких деталей, як переклад назв фірм, адрес і прізвищ.³⁰⁰

Особливу увагу слід приділити тому, що для досягнення максимально близького перекладу і дотримання контекстуальних відповідників, в процесі перекладу офіційних текстів існує необхідність використання перекладацьких трансформацій. Прийнято виділяти найбільш часто вживані прийоми, такі як калькування, транскрипція і рідше транслітерація. Їх використання обумовлено великим вмістом в тексті термінів і назв. Поряд із зазначеними прийомами досить часто використовується прийом протилежного перекладу.

²⁹⁹ Волкотруб Г. И. Стилистика ділової мови : навч. Посібник МАУП, 2002. 208 с.

³⁰⁰ Yanxin J., Study of Language Features of Business English. Higher Education of Social Science 8(5). 2014. 29-35.

Генералізація, навпаки, використовується рідко, оскільки документи вимагають гранично точного перекладу.

Використання скорочень і аббревіатур є типовим для всіх видів документів. Скорочення в контрактах використовуються в достатку, існують спеціальні словники, щоб розшифрувати їх. Зміст договору також має певні особливості, і вони гарантують поділ контрактів на певні різновиди відповідно до сфери діяльності і т. д. Дуже часто контракти закодовані за допомогою спеціальних скорочень.

Скорочення можуть бути дуже корисні, так як їх легко і швидко писати і читати. Очікується, що обидві сторони повинні знати значення скорочень. Якщо один з партнерів не впевнений, що скорочення легко визнані іншою стороною, їх не можна використовувати.

Також слід відзначити, що основні риси договору і контракту зустрічаються, головним чином, на наступних рівнях: лексичному і граматичному. Лексичні особливості контракту досить великі. Перш за все тут можна відзначити використання професійних спеціальних термінів відповідно до тематики і змісту документа. Так, наприклад, в договорі на експорт товарів можна зустріти терміни, як економічного, так і технічного змісту:

- *wire transfer* - безготівкова оплата грошових коштів;
- *training records* - особисті картки проходження навчання
- *documentation packages* - пакет документації
- *manufacturing documents* - технічна документація
- *prime rate* - облікова ставка для першокласних грошових зобов'язань
- *compliance with standards* - відповідність стандартам
- *total price* - підсумкова ціна

У текстах контракту зустрічається значна кількість назв - це назви різних організацій і структур, а також найменування офіційних документів. Назви організацій пишуться з великої літери.

- *Joint Stock Company "TENEX"* - акціонерне товариство «Техснабекспорт» (торгова марка *TENEX*)

- *Transport Logistics International, Inc.* - міжнародна корпорація транспортної логістики

- *United States Enrichment Corporation* – Енергетична корпорація США

Для договорів і контрактів типово використання скорочень і аббревіатур. Вони застосовуються, головним чином, для позначення найменувань організацій, підприємств і їх форми власності, а також термінів і професійних термінів:

- *The ASME Code – American Society of Mechanical Engineers* - Норми і Правила Американського товариства інженерів-механіків

- *NDE - Non-Destructive Examination*

- *FedEx - Federal Express*

- *EXW- ex-works*

- *TLI –Transport Logistics International*³⁰¹

³⁰¹ Mirabela P.A, Doublespeak and Euphemisms in Business English. (Retrieved: 23.05.2021. URL:

В договорах і контрактах часто має місце найменування людей за ознакою, зумовленого будь-якою дією або відношенням: *buyer* (покупець), *seller* (продавець), *inspector* (контролер) і ін. Часто в контракті сторони (*Parties*) іменуються *Buyer and Seller*. Протягом всього документа пишуться з великої літери. Крім того, в документі зустрічаються такі особи, як *affiliates* (компаньйони), *directors* (директора), *officers* (чиновники), *employees* (співробітники), *lawyers* (юристи), *bankers* (банкіри), *accountants* (бухгалтери), *auditors* (аудитори).

Ще однією важливою складовою контракту є часте застосування стандартних виразів або кліше. Перш за все в контрактах досить часто обговорюються грошові відносини сторін, а точніше платежі, витрати, компенсації і т. д. Цій меті в аналізованих контрактах служить, наприклад, наступний ряд кліше:

to the amount of - на суму;

payment in amount of- платіж в розмірі;

to reimburse smb for all costs and expenses - відшкодувати кому-небудь все витрати і витрати;

overdue payment - прострочення платежу, прострочений платіж;

in demnify agains tloss- гарантувати відшкодування збитків,

the tota price of - загальна сума

Широке використання кліше в мові договорів і контрактів можна визнати цілком правомірним явищем. Це дозволяє зручно і оперативно обмінюватися інформацією щоразу, коли на роботу з текстами відводиться мало часу. Крім того, існують мовні кліше, які є юридично значущими та без яких документ не володіє юридичною силою та буде в результаті неправомірним. Крім вище зазначених кліше, виражених конструкцією з інфінітивом, в тексті договору зустрічаються такі кліше:

Title to and risk of loss of, or damage to ...;

In order to effect delivery ...;

The Seller warrants ...;

For the avoidance of any doubt ...;

Upon written request from either Party ...

Якщо проаналізувати контракти з позиції граматики, то вони є не менш цікавими. Тут значущим є той факт, що контракт по своїй суті – це письмовий документ, який визначає обов'язки та права сторін. Тому серед граматичних особливостей перекладу такого виду офіційного документу є способи вираження повинності. Найбільш типовим способом вираження повинності в англійській мові є вживання модального дієслова *shall*, який в даному випадку може перекладатись як *повинен*, *має* або змісто́ве дієслово в теперішньому часі.

302

Оригінальний текст	Переклад
The Seller shall sell and deliver, and the Buyer shall buy and take delivery of, the 16 (sixteen) Cylinders indicated in the specification...	Продавець повинен продати і доставити, Покупець повинен купити і прийняти доставку 16 (шістнадцяти) циліндрів, позначених в специфікації ...
The Total Price shall be expressed in U.S. dollars and shall include the cost of the Cylinders and the VPAs, the expenses involved in executing Quality Assurance Documents for the Cylinders, copying same to a hard drive or flash drive, delivering copies to the Buyer...	Загальна сума повинна бути виражена в доларах США і повинна включати вартість циліндрів і комплектів РЗ, витрати на виконання гарантії якості циліндрів, копії документів на жорсткому диску або флеш-накопичувачі, доставку копій покупцеві
In order to effect delivery, the Seller shall issue and provide to the Buyer two (2) originals of the Delivery Receipt (Appendix 2) for the Cylinders inspected after inspection of every Cylinder is completed.	Щоб забезпечити доставку, Продавець зобов'язується виставити рахунок і надати Покупцеві два оригінали звіту про доставку (Додаток 2) всіх перевірених і прийнятих циліндрів.

Ще однією значущою граматичною особливістю структури офіційно-ділового стилю є використання пасивного стану дієслова, так як офіційно-ділове мовлення має бути безособовим та не нести ніякої персоналізації.³⁰³

Оригінальний текст	Переклад
All the Cylinders shall be delivered in one batch.	Всі циліндри мають бути доставлені однією партією.
The total price of the 16 Cylinders hereunder ("Total Price") to be paid by the Buyer to Seller shall be US\$ 152,000.00 (One hundred and fifty-two thousand U.S. dollars).	Загальна сума 16 циліндрів, яка повинна бути оплачена Покупцем, складе 152 000 доларів США.
Hard drive or flash drive copy of the Cylinders Quality Assurance Documentation for the Cylinders that were delivered.	Копії документів гарантії якості циліндрів на жорсткому диску або на флеш-накопичувачі, які були доставлені

Будь яка галузь економіки зараз характеризується наявністю міжнародного співробітництва. Саме тому майбутні фахівці в галузі економіки повинні володіти навиками офіційно-ділового стилю спілкування, вміти працювати з діловою документацією. Головна ціль викладача – сформувати потрібні навички у студентів, використовуючи всі ефективні методи, засоби та прийоми, при цьому професійно володіти структурою та лексико-синтаксичними та граматичними особливостями офіційно-ділового стилю.

³⁰³ Mirabela P.A, Doublespeak and Euphemisms in Business English. (Retrieved: 23.05.2021. URL: <http://steconomiceuoradea.ro/anale/volume/2010/n1>)

РОЗДІЛ 12. ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Сучасні процеси в економіці країни потребують економічних реформ, що в свою чергу обумовлює необхідність розвитку страхового ринку. В умовах сьогодення важливим є формування ефективної системи інструментарію, спрямованого на збільшення рівня конкурентоспроможності страхових компаній та надання конкурентних послуг не лише на внутрішньому, а й зовнішньому ринках. Страхові компанії самостійно будують свою фінансово-економічну політику і концепції розвитку, розробляють внутрішні фінансові механізми, що сприяють на результативність компанії. В умовах становлення та розвитку страхового ринку, для того, щоб страхові компанії змогли ефективно та надійно функціонувати, мати економічну спроможність необхідно проводити бізнес-планування та прогнозування діяльності. Для цього необхідне застосування сучасних методів економіко-математичного моделювання, а саме методів кореляційно-регресійного аналізу, математичного програмування, сучасних технологій імітаційного моделювання та ін.

Становлення і подальший розвиток ринкової системи господарювання зумовлюють необхідність формування досконалого ринку страхових послуг, як особливої частини ринку фінансових послуг, в умовах соціально орієнтованої економіки та концепції сталого розвитку, в основу якої покладено виважене та збалансоване поєднання кількох складових, зокрема економічної активності, інтересів соціального характеру, а також діяльності направленої на охорону довкілля. Водночас, український ринок страхових послуг все ще знаходиться на стадії становлення, що в окремих ситуаціях не дозволяє розглядати, а відтак і застосовувати його як дієвий інструмент реалізації політики держави.

Вивченню теоретичних засад функціонування та розвитку страхового ринку присвячено наукові праці відомих зарубіжних вчених, таких як Дж. Батлер, Л. Бевере, Дж. Більхопт, Д. Бланд, К. Бурроу, Л. Гератеволь, В. Гейльман, Дж. Діксон, Т. Коупленда, Г. Леві, А. Манес, Р. Мер, Р. Меркін, А. Монті, Дж. Оріні, Х. Скіпер, Д. Фарні, Д. Хемптон. Питання формування страхового ринку досліджували такі вітчизняні вчені, як В. Базилевич, О. Барановський, Н. Внукова, Т. Говорушко, В. Грушко, О. Залетов, М. Клапків, О. Козьменко, В. Прокопенко, С. Осадець, Н. Ткаченко, В. Фурман, Я. Шумелда та інші.

Віддаючи належне науковим розробкам вітчизняних і зарубіжних вчених, зауважимо, що деякі питання, пов'язані з обґрунтуванням науково-методичних засад та розробкою практичних рекомендацій щодо розвитку страхового ринку України потребують подальшого комплексного дослідження.

Теоретичні та організаційні засади формування і розвитку страхового ринку України

Страхування обумовлене соціально-економічними потребами людства. Економічну необхідність у страховому захисті можна пояснити необхідністю

створення такого виду діяльності, який здійснює акумуляцію фінансових коштів для відшкодування збитків, які були заподіяні настанням шкідливих для здоров'я, життя та матеріального благополуччя подій. Сфера страхування є важливою частиною ринку фінансових послуг, вона потребує певного економічного та адміністративного забезпечення на довгострокову перспективу.

Страховання – це потужна фінансово-кредитна система, яка практично нічим не відрізняється від банківської. Страховання набуває все більшого значення в міру розвитку конкуренції і ринкових відносин. Значні інвестиційні ресурси та політика соціально-економічного захисту населення формуються саме через страхування.

Страховання є довгостроковим джерелом інвестицій. Еволюція страхового ринку це процес тривалий і поступовий, його стабільність залежить від динаміки розвитку суб'єктів господарювання зокрема та від змін в економіці загалом.

Підвищення соціально-економічного рівня розвитку держави, рівня добробуту населення, та безпечне функціонування суб'єктів господарювання неможливе без страхового ринку, оскільки він є важливою складовою фінансової безпеки країни. Страховий ринок України виник із проголошенням незалежності країни і водночас відчув на собі всю жорстокість і безкомпромісність міжнародної страхової системи. Чи не найбільшою проблемою стало його формування за відсутності історичних коренів та відірваності української страхової системи радянського періоду від світових страхових ринків.

Формування страхового ринку в Україні має здебільшого стихійний характер і в багатьох випадках захист прав і інтересів страхувальників не забезпечений належним чином.

Створення дієвої системи захисту інтересів громадян, підприємців, держави, підтримання соціальної стабільності суспільства неможливе без ефективного функціонування ринку страхових послуг.

В економічній літературі науковці трактують поняття «страховий ринок» по-різному. Однозначної думки щодо визначення цього поняття немає. В ньому міститься дві категорії: «ринок» та «страхування». Категорію «ринок» розглядають як інститут, а також як механізм, який зводить покупців і продавців з метою купівлі чи продажу товарів, послуг та робіт, який через попит і пропозицію формує ціни на ринку³⁰⁴. Під ринком розуміють певну систему, де продавці і покупці можуть досягнути максимального результату та задовольнити свої інтереси³⁰⁵. Гаманкова О.О. під категорією «ринок» розуміють механізм, який дає можливість продавцям і покупцям визначати кількість товарів та послуг, встановлювати ціни на них, а це дозволяє

³⁰⁴ Василенко А. В. Генезис державного регулювання страхового ринку України в контексті зарубіжного досвіду. *Актуальні проблеми економіки*. 2020. № 8. С. 17.

³⁰⁵ Гарматий Т. А. Проблеми розвитку страхового ринку України. *Банківська справа*. 2015. № 5. С. 47.

суспільству досягти максимальних результатів³⁰⁶. Категорію «страхування» розглядають як вид економічних відносин щодо страхового захисту майнових прав та інтересів юридичних та фізичних осіб, стабілізації економіки, інвестування в економіку тимчасово-вільних коштів, за рахунок страхового фонду та інших ресурсів страховика.

Говорушко Т.А. у своїх працях розкриває страховий ринок через призму простору, в якому взаємодіють страхові компанії, страхувальники, страхові посередники, а також організації страхової інфраструктури (об'єднання та асоціації, що діють на ринку)³⁰⁷.

Гутко Л.М. розглядає страховий ринок як частину фінансового ринку, де формується попит та пропозиція на страхові послуги, а об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист³⁰⁸.

В економічній літературі існує думка, що поняття «страховий ринок» є підкатегорією поняття «страхове господарство», а страхове господарство: в свою чергу, – це економічні відносини, які виникають з виробництвом, розподілом, обміном і споживанням страхових послуг³⁰⁹.

В загальному страховий ринок розглядають як особливу соціально-економічну структуру, систему економічних, суспільних, фінансово-економічних та грошових відносин, форму взаємозв'язку між учасниками страхових правовідносин, сукупність страхових компаній, окрему сферу послуг, частину фінансового ринку, економічний простір, форму функціонування сукупного страхового фонду, економічне середовище функціонування страховиків³¹⁰.

Проаналізувавши праці українських і закордонних вчених щодо трактування поняття «страховий ринок» з'ясовано, що основні поняття можна згрупувати наступним чином (рис. 1). Інтерпретація поняття «страховий ринок» поєднує в собі декілька категорій одночасно, а саме: «ринок», «страхування».

Розглядаючи поняття «ринок» через призму історії розвитку, слід наголосити на досить давньому його корінні. Точного визначення означеної категорії в економічній літературі не існує, водночас, найбільш глибокий історичний аналіз ґносеології даної категорії належить О. В. Васильєву, П. Самуельсоеу, М. Фрідману, В. Шахову, Й. Шумпетеру, І. Юргесу та ін.

Існує досить широке коло визначень поняття «ринок», однак узагальнивши їх, дану категорію слід розглядається через призму механізму формування відносин економічного характеру з приводу купівлі-продажу товарів (робіт і

³⁰⁶ Гаманкова О. О. Страхування : навчальний посібник / О.О. Гаманкова. К. : КНЕУ, 2012. С. 7.

³⁰⁷ Говорушко Т. А. Про розвиток страхування в Україні. *Економіст*. 2017. № 7-8. С. 88.

³⁰⁸ Гутко Л. М. Страхувальний ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення. *Економіка. Фінанси. Право*. 2019. №7. С. 34-36.

³⁰⁹ Кисельов О. М. Фактори, які впливають на розвиток страхового ринку України. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2016. №2(69). С. 28.

³¹⁰ Козоріг Г. Г. Проблеми розвитку страхового ринку в Україні. *Регіональна економіка*. 2019. №2. С. 57.

послуг), а також систему інститутів, що пов'язана із забезпечення організації обмінних процесів.



Рис. 1. Ключові підходи до визначення категорії «страховий ринок»

[Авторське узагальнення та групування].

У свою чергу, дослідники специфіки функціонування страхового ринку Говорушко Т.А. наголошує на тому, що «страхування як економічна категорія характеризує певний вид економічних відносин між учасниками страхового процесу з приводу розподілу фінансово-економічної відповідальності за ризики, реалізація яких пов'язана з настанням страхових подій»³¹¹.

Своєрідний подвійний симбіоз означених економічних категорій у науковій літературі дозволив сформувалися різні підходи до визначення страхового ринку.

Ключові підходи до визначення категорії «страховий ринок» згруповано та відображено на рис. 1. Представлені підходи з різних позицій розкривають сутність страхового ринку як економічної категорії, доповнюючи один одного та наголошуючи на певних ключових акцентах, що розкривають суть означеної категорії. Поширення та зростання ролі страхового бізнесу сприяє створенню нових робочих місць, активізації впровадження інновацій, а також створює фундамент для стійкості економіки, пом'якшує наслідки глобальних ризиків. В. Базилевич вважає страховий ринок «складною, багатофакторною, динамічною, певним чином структурованою системою економічних відносин, що виникають з приводу забезпечення потреби в страховому захисті»³¹². А на думку М. В.

³¹¹ Говорушко Т. А. Стан та проблеми страхового ринку в економічній системі України. *Економіка. Фінанси. Право*. 2014. № 8. С. 65.

³¹² Базилевич В. Д. Страхування [Текст] : навчальний посібник. К.: Знання, 2012. С. 19 с.

Мних, страховий ринок – це «певне середовище, в умовах якого централізовано здійснюються процеси передання і прийняття ризиків на страхування, визначаються попит і пропозиція та діють спеціалізовані суб'єкти, що економічно зацікавлені в реалізації цього механізму»³¹³. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі часто ототожнюють поняття «страховий бізнес» та «страховий ринок», адже страховий ринок представляє рух взаємопов'язаних бізнес-процесів, що виникають у результаті відносин суб'єктів ринку, якими є страховики та страхувальники, щодо купівлі/продажу страхових послуг. Страховий ринок є сприятливим середовищем для розвитку бізнесу.

Що стосується розвитку страхового ринку України їх можна характеризувати такими основними принципами:

1. Мотивація діяльності страховиків і страхувальників – держава створює такі умови, щоб страхові компанії були зацікавлені у наданні послуг, а юридичні та фізичні особи були зацікавлені в страхових послугах;

2. Довіра – принцип розвитку страхового ринку, заснований на матеріальній та моральній відповідальності страховика перед страхувальником, на надійному правовому захисті страхувальника;

3. Стабільність – створення державою зрозумілих і ефективних правил для сталого та ефективного функціонування страхового ринку;

4. Обмеження присутності держави на страховому ринку – держава втручається у діяльність страховиків у випадку формування статутних капіталів, контролю за платоспроможністю страховиків, встановлення правил формування та обліку страхових резервів, оподаткування;

5. Верховенство права – правове регулювання страхової діяльності;

6. Конкурентність – держава створює сприятливі умови для розвитку страхового ринку з метою забезпечення реалізації права на вільний вибір страховика та ефективний страховий захист. Держава гарантує страховикам і страхувальникам вільний вибір видів страхування.

7. Системність – узгодження планів щодо реформування страхового ринку з заходами і планами інших галузей економіки³¹⁴.

Страховий ринок на сучасному етапі виконує низку взаємопов'язаних функцій. Всі функції можна поділити на основні і додаткові

С. Л. Лондар та О.В. Тимощенко виділяють наступні основні функції страхового ринку:

1. Контрольна – здійснення контролю за проведенням страхових операцій;

2. Ризикова – пролягає у матеріальній відповідальності страхових компаній за наслідки ризику, обумовленого подією, яка вказана в договорі страхування;

³¹³ Мних М. В. Страхування в Україні: сучасна теорія і практика : навчальний посібник / М.В. Мних. К.: Знання України, 2010. 284 с.

³¹⁴ Прокопчук О.Т., Мельник К.М., Гузар Б.С. Особливості страхових продуктів для аграрного сектору економіки. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва* / Редкол.: О.О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Київ: Видавництво «Основа», 2017. Вип. 91. Ч. 2: Економічні науки. С. 37.

3. Накопичувальна – проявляється лише деякими видами страхування страхування життя, пенсії, ренти) з урахуванням інвестиційного доходу протягом дії договору;

4. Превентивна – полягає у фінансуванні заходів щодо зменшення страхового ризику, попередженні настання страхових випадків³¹⁵.

До основних функцій, як правило, додають ще низку додаткових, серед яких можна виокремити:

1. Інвестиційну – вкладання тимчасово вільних коштів страховика в інші види діяльності з метою отримання прибутку;

2. Компенсаційну – відшкодування збитків при настанні страхового випадку;

3. Соціальну – здійснення страхування через надання додаткових соціальних послуг;

4. Консалтингову – надання консалтингових послуг одними учасниками ринку іншим;

5. Організаційну – організація взаємовідносин між страхувальниками та страховиками.

Проаналізувавши страховий ринок більш глибоко можна виділити основні елементи, без яких страховий ринок не може функціонувати, до них, зокрема, відносять такі, як:

1. Суб'єкти страхових відносин: страховики, страхувальники, страхові посередники;

2. Об'єкти страхування, що мають споживчу вартість;

3. Потреба у страхових послугах та продуктах;

4. Можливість прийняття рішень про участь у страховій угоді;

Страховий ринок України має певну внутрішню структуру, яка представлена суб'єктами страхового ринку, та об'єктами – страховими продуктами, які реалізуються. Зовнішнє середовище страхового ринку представлене державними ланками фінансової системи та сферою міжнародних зв'язків, з якими він пов'язаний через грошові потоки³¹⁶.

Структура страхового ринку – це співвідношення між суб'єктами і об'єктами страхового ринку, які виникають і відтворюються у зв'язку з процесом страхування³¹⁷.

Внутрішня структура страхового ринку за суб'єктами складається з наступних елементів:

³¹⁵ Ручкіна В. С. Система добровільного майнового страхування в Україні: перспективи розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. № 3. С. 69.

³¹⁶ Prokopchuk, O., Nesterchuk, Y., Tymbalyuk, Y., Rolinskyi, O. (2019). Current trends in agricultural insurance market operation in Ukraine. *Problems and Perspectives in Management*, 17(3), 57-75.

³¹⁷ Прокопчук О.Т., Улянич Ю.В., Пташник С.А., Бутко Н.В. Ключові аспекти Інтернет-страхування. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2020. Частина 2. Економічні науки. Випуск 97. С. 64-74. DOI 10.31395/2415-8240-2020-97-2-74.

1. Структурних елементів страхового ринку (страховики і страхувальники);

2. Інфраструктурних елементів (прямі та непрямі страхові посередники, не страхові посередники, об'єднання страховиків)

3. Уповноважені органи державного регулювання страхового ринку³¹⁸.

Об'єктами страхового ринку є страхові продукти (послуги), які є невід'ємною частиною його функціонування. Забезпечення страховим захистом – їх споживча вартість. Ціна страхового продукту виражається у страховому тарифі. Її складають на конкурентній основі, зіставляючи попит та пропозицію на свої послуги³¹⁹.

Суб'єктами на страховому ринку виступають страхові компанії – основні фінансові інститути, які діють на страховому ринку. Вони створюються з метою отримання прибутку за рахунок розміщення страхових резервів і надання страхових, перестрахових послуг та послуг страхового посередництва як фізичним, так і юридичним особам³²⁰.

За спеціалізацією діяльності страхові компанії поділяються на чотири групи:

1. Страхові компанії, що займаються загальними (ризиковими) видами страхування;

2. Страхові компанії, що займаються страхуванням життя;

3. Страхові компанії, що займаються тільки перестраховальними операціями (професійні перестраховики);

4. Страхові компанії, що паралельно здійснюють як ризикове страхування, так і страхування життя.

За критерієм прибутковості страхові компанії можна поділити на:

1. Комерційні – метою яких є отримання прибутку;

2. Некомерційні – метою яких є надання високоякісних послуг застрахованим.

Специфіку взаємовідносин суб'єктів на страховому ринку визначає рівень розвитку його інфраструктури, яка надає можливість реалізації страхувальниками і страховиками своїх економічних інтересів, допомагає інтегруватися у світовий фінансовий простір, посилює захищеність усіх сфер економічного життя суспільства, активізує страхову діяльність, сприяє координації усіх суб'єктів страхового ринку³²¹.

³¹⁸ Прокопчук О.Т., Колотуха С.М. Особливості страхового захисту в аграрному секторі економіки України. *Банківська справа*. № 1 (151). 2020. С. 29.

³¹⁹ Прокопчук О.Т. Функціонування агрострахового ринку в Україні: концептуальні засади теорії та практики: монографія. Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2020. 320 с.

³²⁰ Прокопчук О.Т. Сучасний стан та тенденції розвитку системи страхування сільськогосподарських культур в Україні. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва* / Редкол.: О.О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Київ: Видавництво «Основа», 2017. Вип. 91. Ч. 2: Економічні науки. С. 87.

³²¹ Прокопчук О.Т., Мельник К.М., Гузар Б.С. Особливості страхових продуктів для аграрного сектору економіки. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва* / Редкол.: О.О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Київ: Видавництво «Основа», 2017. Вип. 91. Ч. 2: Економічні науки. С. 35.

«Інфраструктура страхового ринку – система відносин і взаємодії між професійними учасниками страхового ринку і фахівцями інших видів діяльності, яка сприяє ефективному функціонуванню страхування та якісному наданню страхових (перестрахових) послуг» – професор Гутко Л.М. До суб'єктів страхової інфраструктури вона відносить сюрвейерів, спеціалізованих консультантів, страхових аудиторів, актуаріїв, диспашерів, але виключає з цього списку страхових агентів та страхових брокерів³²².

Страховий ринок відіграє важливу роль у розвитку фінансового сектора національної економіки тому, що страхові компанії є посередниками між учасниками ринку фінансових послуг. Страховий ринок передбачає розвинену систему взаємозв'язків між суб'єктами ринкових відносин, їх самостійність і рівноправність. Стійкі фінансові відносини існують між страховим ринком і банківською системою, ринком цінних паперів, державними фінансами, валютним ринком, де страхові компанії розміщують страхові резерви та інвестиційні ресурси. Страховий ринок функціонує в умовах жорстокої конкуренції між фінансовими інститутами за вільні грошові ресурси суб'єктів господарювання та населення.

Ретроспектива становлення та етапи розвитку страхового ринку України

Страхування розвивається відповідно з правовими, економічними та соціальними умовами, що існували відповідно за часів Київської Русі, царської Росії та у колишньому СРСР.

У Київській Русі появу страхування пов'язують з пам'яткою давньоруського права – «Руською правдою». У ній знаходять елементи договору страхування цивільної відповідальності, а також для тих хто вступив у таке неформальне страхове товариство страховою виплатою за ненавмисне вбивство є віра (грошовий штраф)³²³.

Монополія державних страхових компаній існувала у всіх республіках СРСР – Держстраху та Індержстраху, діяльність яких мала регульований характер. Вони приносили значні надходження зі страхових платежів до державного бюджету, а у разі необхідності з нього виділялися кошти на виплату страхового відшкодування. Укрдержстрах виконував функції страховика на теперішній території України. В його склад входило 29 тис. страхових агентів та 14 тис. спеціалістів. Монополія Держстраху та Індержстраху існувала до 1988 року.

Розвиток страхового ринку в Україні можна поділити на такі етапи:

1. 1988 – 1991 рр. – демонополізація страхування у Радянському Союзі;
2. 1991 – 1993 рр. – формування страхового ринку України;
3. розвиток страхового ринку після:
 - ✓ прийняття Декрету «Про страхування» (1993 – 1996 рр.);

³²² Гутко Л. М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення. *Економіка. Фінанси. Право*. 2019. №7. С. 34.

³²³ Гаспарян А. Е. Оцінка результатів управління діяльністю страхової компанії. *Страхова справа*. 2018. №6. С. 38.

- ✓ прийняття Закону України «Про страхування» (1996 – 2001 рр.);
- ✓ прийняття Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» (2001 – 2003 рр.);
- ✓ прийняття податкового кодексу (2015 р. – по сьогодні).

26 травня 1988 р. Верховною Радою СРСР був прийнятий Закон «Про кооперацію». З цього часу розпочалася демонополізація страхування³²⁴.

Специфіка страхування визначає безпосередній зв'язок страхового ринку з фінансами підприємств, фінансами населення, банківською системою, державним бюджетом та іншими фінансовими інститутами, в рамках яких реалізуються страхові відносини. У таких відносинах відповідні фінансові інститути виступають як страхувальники і споживачі страхових продуктів. Специфічні відносини складаються між страховим ринком і державним бюджетом та державними позабюджетними фондами, що пов'язано з організацією обов'язкового страхування. Специфіка страхування визначає безпосередній зв'язок страхового ринку з фінансами підприємств, фінансами населення, банківською системою, державним бюджетом та іншими фінансовими інститутами, в рамках яких реалізуються страхові відносини³²⁵.

Почали появлятися страхові компанії різних організаційно-правових форм, союзні республіки отримали автономність щодо вирішення економічних та юридичних питань у страховій справі. Згідно з Законом України «Про кооперацію» перші кооперативи, які утворилися у 1988 р. страхували майно в органах державного страхування, визначали умови і види страхування, створювали кооперативні страхові компанії.

Отже, в умовах розвитку ринкової економіки України страхування посідає важливе місце. Від його ефективності значною мірою залежить фінансова стабільність на макро- і мікроекономічному рівні, економічна незалежність, соціальне забезпечення та фінансова безпека України³²⁶.

Сучасний стан та тенденції функціонування страхового ринку України

Зі страхуванням пов'язані всі складові життєдіяльності людини та економіки. Розвиток страхового ринку є похідною соціально-економічного розвитку країни³²⁷. Держава зацікавлена у розвитку страхового ринку, оскільки все зумовлюється тим, що завдяки страхуванню підвищується соціальний захист населення, зменшується навантаження на державний бюджет при відшкодуванні збитків природно-техногенного характеру, переносяться державні виплати з коштів бюджету на страхові виплати. Від того, наскільки ефективно функціонує страховий ринок залежить розв'язання багатьох проблем, які стоять перед економікою держави.

³²⁴ Буряк П. Ю. Корпоративне управління: особливості розвитку в Україні. *Фінанси України*. 2018. №6. С. 117.

³²⁵ Баранова В. Проблеми функціонування страхової системи України в умовах фінансової кризи. *Економіст*. 2015. № 11. С. 23.

³²⁶ Гарматий Т. А. Проблеми розвитку страхового ринку України. *Банківська справа*. 2015. № 5. С.45-56.

³²⁷ Заїка Ю. О. Страхування : навчальний посібник. К.: Істина. 2013. С. 81.

Хоча страховий ринок України і пройшов стадію формування, але досі знаходиться на етапі свого розвитку. За оцінками експертів, покриття страхового поля в Україні становить 3-5 %, тоді як у країнах Західної Європи – понад 90 %. Це свідчить про наявність в Україні великих невикористаних резервів розвитку страхового ринку, реалізація яких значною мірою залежить від ефективності функціонування національної економіки³²⁸. Основними індикаторами розвитку страхового ринку є показники:

1. Показник «щільності страхування» – розрахунок страхової премії на душу населення; 2. Показник «проникнення страхування» – відношення страхової премії до ВВП; 3. Обсяг страхової премії; 4. Співвідношення страхової виплати і суми страхової премії. 5. Показники, які характеризують стан розвитку страхового ринку: 6. Кількість страхових компаній; 7.. Кількість укладених страхових договорів; 8. Обсяг страхових платежів; 9. Кількість видів страхування; 10. Обсяг страхових виплат; 11. Розмір статутного фонду; 12. Рівень капіталізації ринку; 13. Структура страхових платежів; 14. Концентрованість ринку; 15. Місткість страхового та пере страхового сегмента ринку³²⁹.

Основні індикатори та порогові значення індикаторів стану фінансової безпеки страхового ринку, рекомендовані Мінекономрозвитку України, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Індикатори та порогові значення індикаторів стану фінансової безпеки страхового ринку України*

Показник	Порогове значення
Показник проникнення страхування (страхові премії до ВВП), %	8-12
Показник щільності страхування (страхові премії на одну особу), доларів США	не менше 140
Частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, %	не менше 30
Рівень страхових виплат, %	не менше 30
Частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам, %	не більше 25
Частка сукупного обсягу статутних капіталів страхових компаній, що належать нерезидентам у загальному їх обсязі, %	не більше 30
Частка надходжень страхових премій 3-х найбільших СК у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя), %	10-30

*Відповідно до методичних рекомендацій Міністерства економічного розвитку і торгівлі України щодо розрахунку рівня економічної безпеки України.

Розраховані кількісні значення показників фінансової безпеки страхового ринку наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Індикатори стану фінансової безпеки страхового ринку за 2009-2019 рр*.

³²⁸ Загородній А. Г. Страхування : навчальний посібник. Львів. 2012. С. 51.

³²⁹ Козоріг Г. Г. Проблеми розвитку страхового ринку в Україні. *Регіональна економіка*. 2019. №2. С. 55.

Показник	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Проникнення страхування, %	2,50	2,53	2,23	2,13	1,74	1,53	1,97	1,71	1,50	1,48	1,64
Щільність страхування, дол. США на одну особу	76,69	98,39	56,92	64,56	32,17	59,04	78,67	49,59	31,74	32,16	38,33
Щільність страхування, грн на одну особу	387,3	518,5	443,4	502,9	495,5	471,7	628,6	589,6	693,1	821,7	1019,5
Рівень валових страхових виплат, %	23,4	29,4	32,9	26,4	21,4	23,9	16,2	18,9	27,2	25,1	24,3
Рівень поширення послуг, %	4,5	4,4	4,6	4,2	3,7	4,0	4,6	4,5	3,1	2,4	2,2
Частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій, %	4,4	4,6	4,0	3,9	5,9	8,4	8,6	8,1	7,4	7,8	6,7
Частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам, %	4,3	4,3	5,4	4,3	5,2	5,3	5,7	5,7	8,5	11,3	7,8

*Авторські розрахунки відповідно до методичних рекомендацій Міністерства економічного розвитку і торгівлі України. Джерело: данні Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (розраховано та представлено автором).

Рівень розвитку страхування в країні є одним з основних показників ефективності функціонування бізнес-середовища. Наразі український страховий ринок не можна назвати таким, що успішно розвивається.

Зупинимось на аналізі розрахованих індикаторів стану фінансової безпеки страхового ринку України більш детально.

Показник глибини ринку чи показник проникнення страхування є важливим індикатором функціонування страхового ринку, показником оцінки впливу страхування на соціально-економічний розвиток країни.

Даний показник розраховується як частка страхової премії у ВВП, що дає можливість оцінити стан страхового ринку в країні (табл. 3).

Таблиця 3

Частка страхових премій у ВВП у 2015-2019 рр*, %

Рік	Співвідношення страхових премій до ВВП, %	
	Валові страхові премії	Чисті страхові премії
2015	1,5	1,4
2016	2,0	1,5
2017	1,7	1,2
2018	1,5	1,2
2019	1,5	1,2

*Джерело: данні Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (розраховано, будовано та представлено автором).

Рівень проникнення у розвинених країнах світу значно вищий чим в Україні. Для прикладу у США цей показник 10 %, Великобританії – 15 %. Аналізуючи дані у таблиці 2.3 в Україні рівень проникнення невисокий, у період з 2015 по 2019 р. в середньому становить 1,7 %. Починаючи з 2016 р. рівень проникнення поступово знижується. У практиці безпечним для розвитку страхового ринку вважається показник на рівні 7-8 %. Проаналізуємо співвідношення суми страхової виплати і отриманої страхової премії. В Україні рівень страхових виплат коливається у межах 17-31 % (табл. 4), а в розвинутих країнах світу – 60-90 %. Можна зробити висновок, що в Україні розвинене

«схемне страхування», а чим вища його частка, тим нижчий рівень фінансової безпеки країни. Позитивним є те, що починаючи з 2016 р. рівень страхових виплат зростає, а вже 2018 р. складає 27,2 %. За 2019 р. рівень страхових виплат становив 25,2 %.

Таблиця 4

Динаміка рівня страхових виплат на страховому ринку України в 2015-2019 рр*.

Рік	Валові страхові премії, млн грн	Валові страхові виплати, млн грн	Рівень страхових виплат, %
2015	21508,2	4864,0	22,6
2016	28661,9	4651,8	16,2
2017	26767,3	5065,4	18,9
2018	29736,0	8100,5	27,2
2019	24844,2	6271,3	25,2

*Джерело: данні Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (розраховано, будовано та представлено автором).

Перейдемо до аналізу основних показників розвитку страхового ринку. Як свідчать дані з таблиці 4, кількість страхових компаній з кожним роком зменшується, вже у 2018 році на страховому ринку існує 361 страхова компанія, з них 312 страхових компаній з ризикових видів страхування, та 49 – з страхування життя. Страховий ринок України на 86% складається із страхових компаній «non-life»³³⁰. У 2019 р. загальна кількість страхових компаній – 323, з них СК «life» – 43, СК «non-life» – 280 страхових компаній.

Розглядаючи зарубіжний досвід слід зауважити, що в найбільш розвинених європейських країнах (Данії, Великобританії, Фінляндії, Франції, Італії, Швейцарії) рівень проникнення страхування є найвищим і знаходиться в межах 8–11 % ВВП. Друга група країн характеризується досить високим рівнем проникнення страхування (4–7 % ВВП). До цих країн належать Швеція, Німеччина, Люксембург тощо. Наступна група країн включає переважно країни Східної Європи (Польща, Чехія, Болгарія, Естонія та ін.) та характеризується найнижчими показниками проникнення страхування, що не перевищують 3 %. За даним показником Україна в 2017 р. обігнала такі країни, як Румунія (1,1 %) та Латвія (0,8 %) (рис. 2).

Середньоєвропейське значення рівня проникнення страхування у 2019 р. знаходилось в межах 7,2 %, середньоукраїнське – 1,6 % відповідно.

³³⁰ Прокопчук О.Т. Сучасний стан та тенденції розвитку системи страхування сільськогосподарських культур в Україні. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва* / Редкол.: О.О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Київ: Видавництво «Основа», 2017. Вип. 91. Ч. 2: Економічні науки. С. 89.

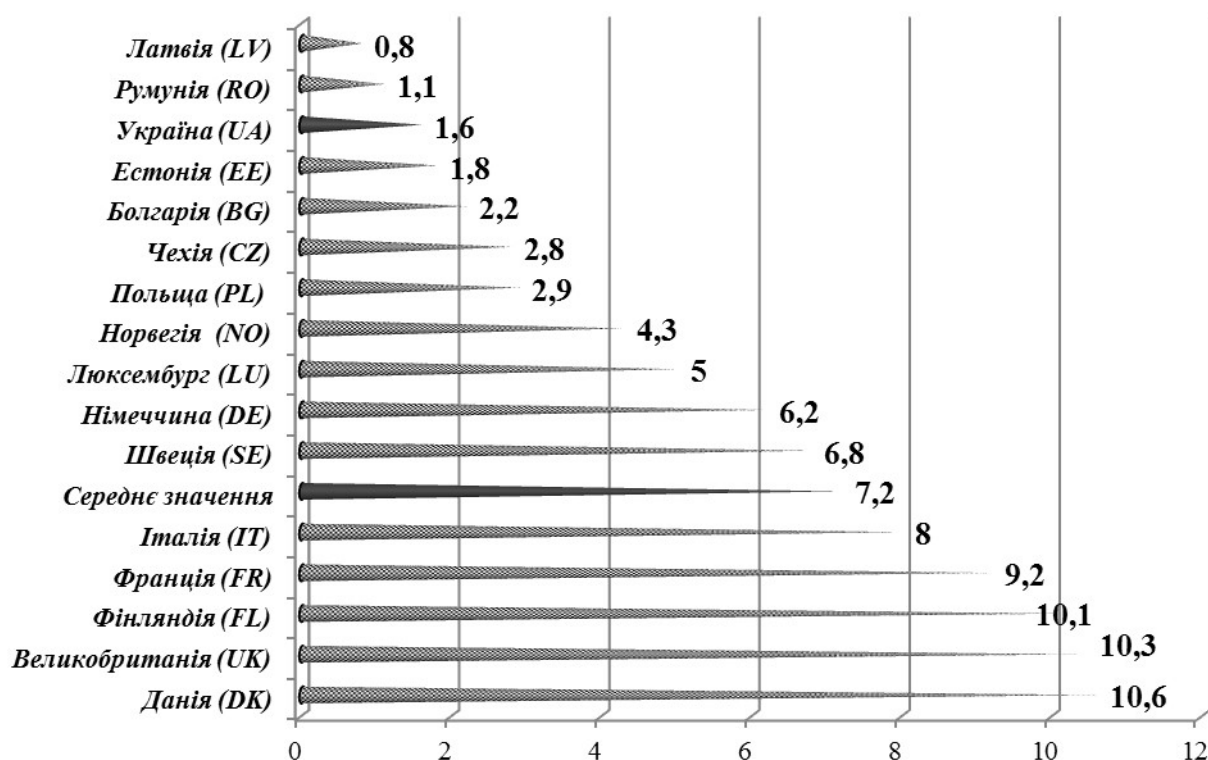


Рис. 2. Рівень проникнення страхування в розрізі деяких країн Європи у 2019 р., %

*Джерело: European Insurance in Figures, 2019 (побудована та представлено автором).

Динаміка сум страхових виплат та премій є нестабільною і дуже чутливою до економічної кон'юнктури України. Оскільки основна частина фінансових ресурсів учасників страхування знаходиться на депозитних рахунках у банках, відтак страхова галузь дуже залежить від ситуації в банківському секторі країни. Валові страхові премії, отримані страховиками при страхуванні та перестраховуванні ризиків станом на 2019 р. становили 29736,0 млн. грн., що на 8227,8 млн. грн. більше ніж у 2015 р. Зростання страхових резервів обумовлюється обсягами діяльності страхової компанії. Динаміка цього показника відбиває процеси, які відбуваються на страховому ринку, бо джерелом формування страхових резервів виступають страхові премії, тобто кошти страхувальників. Щоб підтвердити цю тезу, проаналізуємо динаміку страхових резервів та валових страхових премій (табл. 5).

Таблиця 5

Динаміка показників розвитку страхового ринку України у 2016-2019 рр*, млн грн

Показник	Рік				Темп		
	2016	2017	2018	2019	2017/2016	2018/2017	2019/2018
1. Кількість страхових компаній, у т. ч.:	414	407	382	361	-1,7	-6,1	-5,5
- СК "non-Life"	352	345	325	312	-2,0	-5,8	-4,0
- СК "Life"	62	62	57	49	0,0	-8,1	-14,0
2. Активи по балансу	56224,7	66387,5	70261,2	60729,	18,1	5,8	-13,6
3. Статутний капітал	14579,0	15232,5	15120,9	14474,8	4,5	-0,7	-4,3
4. Страхові резерви	12577,6	14435,7	15828,0	18376,3 1	14,8	9,6	16,1
5. Валові страхові премії	21508,2	28661,9	26767,3	29736,0	33,3	-6,6	11,1
6. Чисті страхові премії	20277,5	21551,4	18592,8	22354,9	6,3	-13,7	20,2
7. Валові страхові виплати	4864,0	4651,8	5065,4	8100,5	-4,4	8,9	59,9

*Джерело: данні Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (розраховано, будовано та представлено автором).

Показник рівня виплат на страховому ринку України представлено на рис. 3.



Рис. 3. Рівень виплат на страховому ринку України у 2015-2019 рр., %

*Джерело: данні Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (розраховано, будовано та представлено автором).

Аналізуючи таблицю 6 темпи зростання страхових резервів та валових страхових премій і схожими та близькими. Взаємозв'язок між цими показниками підтверджується сталим співвідношенням між ними, яке протягом вказаного періоду коливається від 58,5 % до 67,5 %. Аналізуючи стан страхового ринку потрібно розглянути його галузеву структуру, яка характеризується співвідношенням обов'язкових та добровільних видів страхування, обсягом страхових премій та виплат по окремих видах страхування, часткою перестрахування від загального обсягу страхових платежів.

Таблиця 6

Співвідношення динаміки страхових премій і страхових резервів у 2015-2019 рр*.

Показник	2015	2016	2017	2018	2019
Страхові резерви, млн грн	12577,6	14435,7	15828,0	18376,3	19477,1
Валові страхові премії, млн грн	21508,2	28661,9	26767,3	29736,0	24844,2
Співвідношення страхових резервів і валових страхових премій, %	58,5	50,4	59,1	61,8	67,5

*Джерело: данні Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (розраховано, будовано та представлено автором).

Особливості довгострокового страхування на українському ринку страхових послуг

Характеристика ринку страхових послуг, як складної, багатфакторної динамічної, відкритої та мобільної системи вимагає відповідного структурування останнього за різними ознаками, зокрема в розрізі галузевої ознаки досліджуваний ринок поділяють на ринок страхування життя та ринок загальних (ризикових) видів страхування.

Ключові показники розвитку страхового ринку України в розрізі галузевої класифікації останнього розраховано на відображено на рис. 4 та 5. Здійснені розрахунки основних показників розвитку страхового ринку України в розрізі його галузевої градації на основі кількісних характеристик та макроекономічних індикаторів останнього (показників проникнення та щільності страхування, рівня страхових виплат) дозволять провести паралель між рівнями розвитку кожної із його галузей.



Рис. 4. Основні показники функціонування страхового ринку в розрізі страхування життя

*Джерело: данні Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (розраховано, будовано та представлено автором)



Рис. 5. Основні показники функціонування страхового ринку в розрізі загальних (ризикових) видів страхування (майнового страхування, страхування відповідальності та страхування від нещасних випадків)

*Джерело: данні Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (розраховано, будовано та представлено автором)

Щодо довгострокового страхування в Україні, то, на відміну від ризикових видів страхування, його розвиток відбувається досить повільними темпами. Так частка страхування життя в загальному обсязі зібраних страхових премій демонструвала загальну тенденцію до зростання та становила 4,4 % у 2007 р. та 6,7 % – у 2019 р., середнє значення за досліджуваний період сягнуло рівня 6,3 %, що майже у 5 разів менше встановленого нормативу (не менше 30 %). Така ситуація є наслідком низького соціального рівня розвитку, а також недовіри населення до страхових компаній.

Зовсім іншою порівняно з європейськими країнами в Україні є структура страхового ринку за галузевою ознакою, тобто за співвідношенням страхування життя та загальноризиковими видами страхування. Так, у більшості розвинених європейських країн страхування життя використовується як інструмент формування заощаджень фізичних осіб, у тому числі для накопичення коштів на пенсію, тому частка премій, отриманих від страхування життя, у таких країнах є високою (наприклад, у Швеції – 83 %, у Фінляндії – 82 %, в Італії – 78 %). Також суттєво більша частка премій зі страхування життя у цих країнах пов'язана з високим рівнем життя населення, достатністю грошових надходжень громадян для формування заощаджень, у тому числі у формі страхування життя. Якщо аналізувати середньоєвропейські показники, то частка валових страхових премій на страхування життя у загальному обсязі валових страхових премій в середньому за досліджуваний період складає близько 60 %.

Натомість в Україні ситуація є кардинально протилежною: відзначається суттєве переважання надходжень страхових премій по загальноризикових видах страхування, їх частка в середньому за досліджуваний період становила близько – 92 %.

Для України як соціально спрямованої держави надзвичайно важливим є забезпечення більш ефективного функціонування ринку страхування життя, оскільки це дозволить, з одного боку, виконувати й надалі поставлені перед нею соціальні завдання, а з іншого – активізує діяльність супутніх з ним галузей.

Страхові посередники є невід’ємною частиною розвиненого страхового ринку. В Україні страховики роблять акцент на прямі продажі, що є менш ефективним, чим робота страхових посередників. У зарубіжних країнах все навпаки – страхові посередники займаються продажами, а страхова компанія виконує функції маркетингу, менеджменту, андеррайтингу з ІТ-технологіями. Робота за допомогою страхових посередників є більш ефективна, ніж прямі продажі страховими компаніями страхових продуктів.

Недовіра населення до страхового посередництва спричинила низький рівень посередництва в Україні. Тому перед державою повинне стояти завдання створити ефективну, надійну систему страхового посередництва, що сприятиме поширенню приватного страхування, яке буде викликати довіру. З кінця 80-х років 20 ст. на страховому ринку України існують страхові посередники. В цей час існували лише страхові агенти – юридичні особи, які займалися лише страховим посередництвом (Ощадбанк, туристичні фірми) та фізичні особи, які укладали контракт чи трудову угоду з страховою компанією. У 90-х рр. почали з’являтися страхові брокери, які здійснювали операції перестрахування на світовому та українському страховому ринку та працюють лише в інтересах страховиків. З часом брокери починають захищати інтереси страхувальників на страховому ринку.

У 1997 р. була створена Асоціація професійних страхових посередників України (АПСПУ), яка розпочала свою діяльність зі створення на ринку посередницьких послуг. Початком створення цивілізаційного страхового посередницького ринку в Україні вважалося введення державного реєстру страхових брокерів, який запровадила АПСПУ у 2000 р. У 2001 році був прийнятий Закон України «Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг». Страхові брокери стали повноцінними членами страхового ринку та отримали статус фінансових організацій. Проте в Україні значно менше ніж в країнах ЄС залучаються страхові посередники для розповсюдження страхових продуктів. В ЄС 70-90 % страхових премій, які були зібрані страховиком припадає на страхових посередників.

У статті 15 Закону України «Про страхування» посередницьку діяльність можуть здійснювати страхові агенти, страхові та перестрахові брокери. Функції страхових посередників на страховому ринку можуть виконувати: агенти, персонал страхової компанії, брокери, а також не страхові посередники

(банки, туристичні фірми, агенції нерухомості, автосалони) та інші. На рис. 6 зображена класифікація страхових посередників³³¹.

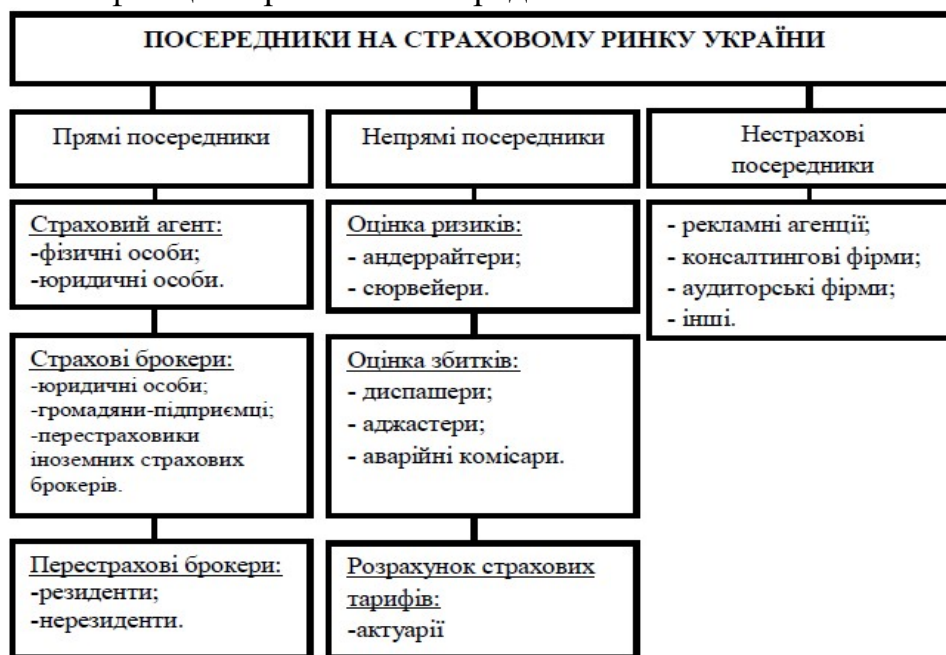


Рис. 6. Класифікація страхових посередників

На страховому ринку діють непрямі посередники (професійні оцінювачі ризику):

1. Диспашери – спеціаліст у галузі морського права, який здійснює розрахунки при настанні загальної аварії, роз приділяє збитки між вантажем, судном та фрахтом.

2. Сюрвеєри – агент страховика або інспектор, який здійснює огляд та оцінку майна, що береться на страхування, а також визначає ймовірність настання страхового випадку.

3. Андерайтери – має право від імені страховика брати на страхування запропоновані ризики, може визначити умови договору цих ризиків, визначати тарифні ставки.

4. Актуарій – спеціаліст, консультант, фінансовий аналітик зі страхування, який застосовує на практиці актуарну математику.

5. Аварійні комісари – встановлює причини, розмір збитку у випадку настання страхового випадку³³².

Страхові агенти – це фізичні чи юридичні особи, які виконують частину діяльності страховика, діють за дорученням та в інтересах страховика, але за комісійну винагороду³³³.

³³¹ Заруба О. Д. Страхова справа : навчальний посібник. К.: Знання. 2014. 321 с.

³³² Про страхування [Електронний ресурс] : закон України «Про страхування» від 07 березня 1996 року № 86І96-ВР [зі змін. та доп.]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. – 04.03.2011. – Назва з екрана.

³³³ Осадець С.С. Проблеми і перспективи розвитку страхової справи. *Фінанси України*. 2012. № 3. С.74.

Страхові (перестрахові) брокери – фізичні та юридичні особи, які зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності, що здійснюють посередницьку діяльність від свого імені на підставі брокерської угоди за певну винагороду. Страхові (перестрахові) брокери – фізичні та юридичні особи, які зареєстровані як суб'єкти підприємницької діяльності, що здійснюють посередницьку діяльність від свого імені на підставі брокерської угоди за певну винагороду. На рис. 7 зображено взаємодію страхових посередників зі страховиками та страхувальниками.

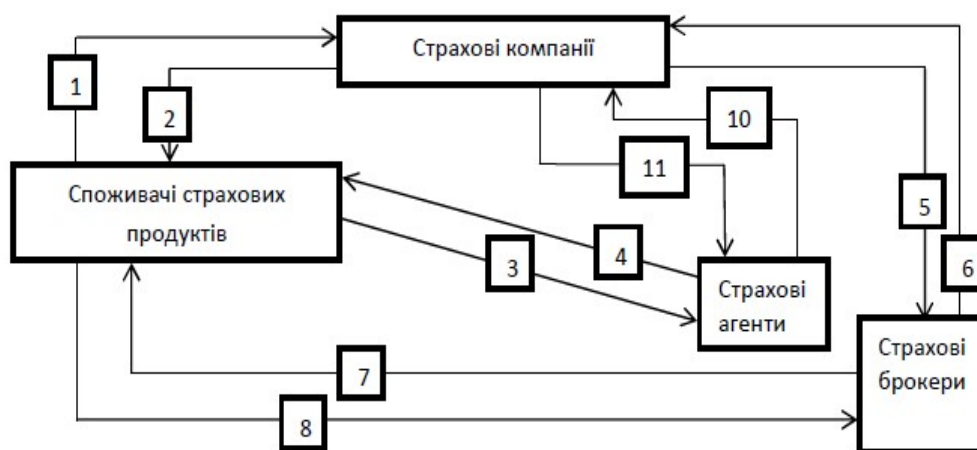


Рис. 7. Модель взаємодії між суб'єктами на страховому ринку

Аналізуючи рис. 7 можна коротко описати сутність відносин між посередниками страхувальниками та страховиками:

1. Споживачі, які купують страхові продукти, сплачують страхові внески чим формують обсяг фінансових ресурсів страхової компанії.

2. У разі настання страхового випадку страхова компанія виплачує страхові відшкодування.

3. Страхувальник купує у страхового агента страховий продукт.

4. На підставі договору-доручення страховий агент здійснює страхові виплати страхувальнику у разі настання страхового випадку.

5. Страхова компанія виплачує винагороду страховому брокеру за посередницьку діяльність.

6. Страховий брокер укладає угоди від імені страхувальника, взаємодіє зі страховими компаніями.

7. За послуги страхувальник виплачує комісійну винагороду страховому брокеру.

8. Страховий брокер надає інформацію, консультацію, надає допомогу щодо врегулювання збитків та виплати страхових відшкодувань, які передбаченні відповідною угодою.

9. Страхова компанія виплачує винагороду страховому агенту відповідно до договору співпраці між ними.

10. Страховий агент діє в інтересах страховика, на підставі договору-доручення, здійснює продаж страхових продуктів чим і залучає клієнтів до страхової компанії.

На території України страховим посередникам не дозволяється укладати договори страхування з іноземними страховиками, окрім договорів страхування ризиків, які пов'язані з комерційною авіацією, морським перевезенням, запуском космічних ракет, у тому разі, коли страхують майнові інтереси, які пов'язані з транспортуванням товарів.

Страховий ринок є складною інтегрованою системою. Зокрема, це ринок страховика, ринок страхувальника і ринок страхового посередництва. Від діяльності останнього значною мірою залежить ефективність усього страхового ринку, його сталість. Прямі посередники забезпечують сталість страхового ринку, насамперед працюючи на зростання довіри населення до страхування як інституту реального й ефективного захисту майнових і соціальних інтересів громадян. Це зумовлює ще один аспект сталості, який залежить від діяльності страхових посередників, збільшення активів страхових компаній, урізноманітнення страхових відшкодувань, типів угод.

Економічне зростання країни в умовах глобалізації неможливе без розвиненої страхової системи. Ефективна страхова система може розв'язати багато проблем, які стоять перед українською економікою, - збільшення інвестицій, забезпечення економічного зростання.

Глобалізація світової економіки ХХ та початку ХХІ ст. не оминула і страхові відносини. У 1874 р. у Берліні був створений страховий картель, який об'єднав 16 страхових компаній у Швеції, Росії, Австрії та Намеччині. Сучасний процес глобалізації страхового ринку передбачає ліквідацію економічних та законодавчих бар'єрів між страховими ринками та виявляється у:

- Концентрації страхових посередників на ринку, яке здійснюється шляхом формування міжнародної системи страхових брокерів;

- Концентрація страхових капіталів, яка відбувається через злиття страхових компаній на страховому ринку та формуванні транснаціональних страхових компаній;

- Зміні традиційних форм страхових послуг, що приводить до альтернативного страхування, захисту, заснованого на управлінні активами страховиків та страхувальників;

- Злитті страхового, позичкового та банківського капіталів, що приводить до формування транснаціональних фінансових груп;

- Зміні ринкового середовища завдяки використанню мережі Internet та комп'ютиризації суспільства для продажу страхових продуктів у режимі транскордонної торгівлі³³⁴.

Глобалізаційні процеси зумовлюють збільшення присутності іноземного капіталу на страховому ринку України. Така ситуація обговорюється в наукових колах, але у дослідників значно різні думки на рахунок наслідків збільшення іноземного капіталу. Як свідчить досвід країн Східної та Центральної Європи присутність іноземного капіталу на страховому ринку

³³⁴ Мальований М.І. Історичний розвиток системи пенсійного забезпечення в світі. *Економіка АПК*. 2019. №3. С. 34.

призводить до позитивних змін лише на початковому етапі, а після насичення ринку ним – викликає наслідування інтересів країн-походження капіталу.

Також експерти вважають, що збільшення іноземних інвестицій в український страховий ринок буде продовжуватися, хоча великих обсягів з купівлі українських страхових продуктів не слід очікувати. Фінансова криза значно вплинула на страховий ринок. У 2009 р. приріст страхових платежів значно зменшився. Рівень збитковості деяких страхових компаній перетнув критичну межу, особливо тих, що мали у своєму портфелі значну часту банківського страхування.

Отже, в цей період іноземні інвестори не виявляли інтересу до вітчизняного страхового ринку. Основними причинами став низький рівень прибутковості страховиків, скорочення об'ємів ринку і його непрозорість.

Ситуація на ринку змінилася після фінансової кризи, страховий ринок стає відкритим для іноземних інвесторів. Поки ринок буде привабливим як сфера застосування капіталу, дивіденди, які одержують акціонери, будуть реінвестуватися в Україні та не виводитимуться за кордон. Прикладом є Польща, ринок якої став ефективнішим, характеризувався підвищенням капіталізації ринку, зростанням конкуренції, з'явилися нові можливості для національних страховиків.

Вхід іноземних інвесторів на вітчизняний страховий ринок супроводжується співпрацею у співстрахуванні та перестрахуванні, наданні консультацій з організації страхування. Іноземні страхові представники (MunichRe, PZU, PolishRe, Reso, INGO та інші) залучають українських страховиків за допомогою курсів та семінарів щодо підвищення кваліфікації, які влаштовують як в Україні, так і за кордоном.

Іноземні інвестори звертають увагу перш за все на: наявність страхового портфеля як для корпоративних так і приватних клієнтів, робота широкої мережі філіалів, робота в страховому бізнесі, наявність кваліфікованого персоналу.

Страховий ринок для іноземних інвесторів має такі привабливі сторони:

- Страховий бізнес не обтяжений боргами перед західними фінансовими інститутами, на відміну від інших галузей економіки;
- В Україні застраховано близько 10% ризиків, а зі страхування життя – лише 1%. У країнах Європи застраховано близько 90% ризиків, а проникнення на ринки інших країн стає необхідністю;
- Можливість створення прибуткової та працездатної моделі взаємодії технологій та капіталів українських та західних страховиків. За останні 7 років багато страхових компаній викуплено іноземцями;
- Низький рівень збитковості страхового ринку, порівняно з західними страховими ринками³³⁵.

³³⁵ Прокопчук О.Т., Улянич Ю.В., Пташник С.А., Бутко Н.В. Ключові аспекти Інтернет-страхування. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2020. Частина 2. Економічні науки. Випуск 97. С. 64.

Існують як позитивні так і негативні наслідки від входу іноземців на страховий ринок України. Іноземний капітал сприяє зміцненню фінансової стійкості страхових компаній та підвищенню капіталомісткості страхового ринку. Світовий страховий ринок перетворюється в єдину систему, тому занепад одної з ланок відчутно позначиться на інших.

Аналіз тенденцій та форм глобалізації страхової системи допоможе оптимально сформувати напрям розвитку страхового ринку України, який стає привабливим для іноземних інвесторів.

На страховий ринок України прийшли іноземні страхові компанії шляхом придбання значної частки існуючих вітчизняних або створення нових страховиків. Останніми роками на український страховий ринок увійшли такі компанії: «AXA», «ING», «AIG», «SEB», «UNIQA», «Generali», «SEB», «BNPParibas», «Allianz». Вони є міжнародними фінансовими конгломератами, працюють у банківському, страховому та інвестиційному секторі економіки.

Критерії відбору страхових компаній іноземними інвесторами представлені в таблиці 7.

Таблиця 7

Критерії відбору страхових компаній іноземними інвесторами

Критерії відбору страхових компаній іноземними інвесторами

Критерій/м ета	Вихід на ринок	Посилення позицій	Інвестиційний дохід
Позиція на ринку	Провідна позиція на ринку країни в цілому	Провідна позиція в регіоні, у страхуванні галузевих ризиків, у виді страхування	
Наявність ліцензій	Наявність ліцензії на основні види діяльності	Наявність ліцензії на основні види діяльності	Наявність ліцензій на основні види діяльності
Впізнаність бренду	Висока		
Регіональне охоплення	Широка мережа		
Обсяг прав	Контрольний	Контрольний	Блокуючий
Зростання			Високий потенціал

Роль страхового посередника у забезпеченні сталості страхового ринку посилюється специфікою функціонування ринкової економіки, в основі якої лежить господарська (підприємницька) діяльність із різними формами власності. Усе це формує сталий страховий ринок. У його функціонуванні зацікавлені як учасники, суб'єкти господарювання, так і держава. Сталість страхового ринку залежить і від такого фактору, як державне регулювання, котре спрямовується на забезпечення формування і розвитку ринку страхових послуг; створення умов для діяльності страховиків; недопущення на страховий ринок спекулятивних і фіктивних компаній; дотримання вимог законодавства.

Передумовою для поглинання та злиття страхових компаній стало велика кількість страховиків та високі темпи зростання ринку. В Україні ТОП – 20 страхових компаній контролюють 50 % страхового ринку. В перспективі дрібні

страхові компанії будуть витиснені з ринку або поглинуті іноземними інвесторами. Отже, портфельні та стратегічні інвестори звертають увагу на такі критерії:

1. Наявність філіальної мережі;
2. Робота в реальному страховому бізнесі;
3. Наявність кваліфікованого персоналу;
4. Наявність портфелю страхових продуктів³³⁶.

Отже, стратегічною метою для страхового ринку є забезпечення стабільності і створення умов для розвитку страхових послуг на засадах добросовісної конкуренції.

Стратегічні вектори розвитку страхового ринку України

В умовах глобалізації страховий ринок є соціально значимою сферою у фінансовій системі країни. Мета страхування – задовольняти потреби споживачів у страховому захисті за допомогою страхових компаній, які акумулюють та використовують фінансові ресурси. Ці кошти виступають важливим механізмом за допомогою якого залучаються інвестиції у економіку країни. У розвинутих країнах світу до цього відносяться досить таки серйозно.

Тому для подальшого ефективного розвитку українського страхового ринку потрібно вирішити актуальні проблеми його функціонування. Сучасний страховий ринок розвивається досить таки нестабільно. Високі темпи його розвитку, значні потенційні можливості ринку, зростання іноземного капіталу на ньому, необхідність в більшому страховому забезпеченні потреб держави вимагають від вітчизняних страхових компаній обґрунтованих, ефективних, виважених дій щодо врахування специфіки, особливостей та характеристик страхового ринку.

На світовій арені страховий ринок України займає далеко не перші місця. Навіть враховуючи кризові явища та тенденції до економічного спаду в світі,

Україна залишається країною з малорозвиненим страховим ринком. Інститут страхової інформації, використовуючи безліч різних джерел, проводить дослідження та надає стандартизовану інформацію про 90 країн світу. За розміром валових страхових премій Україна знаходиться приблизно на рівні з Перу, Мальтою, Угорщиною (табл. 8). Навіть Аргентина, Південна Африка, Індія мають більший обсяг зібраних страхових премій.

Зовсім іншою порівняно з європейськими країнами в Україні є структура страхового ринку за галузевою ознакою, тобто за співвідношенням страхування життя та загальноризиковими видами страхування. Так, у більшості розвинених європейських країн страхування життя використовується як інструмент формування заощаджень фізичних осіб, у тому числі для накопичення коштів на пенсію, тому частка премій, отриманих від страхування життя, у таких країнах є високою (наприклад, у Швеції – 83 %, у Фінляндії – 82 %, в Італії – 78 %).

³³⁶ Prokopchuk, O., Prokopchuk, I., Mentel, G. and Bilan, Y. (2020) Parametric Insurance as Innovative Development Factor of the Agricultural Sector of Economy, *AGRIS on-line Papers in Economics and Informatics*, Vol. 12, No. 3, P. 69.

Таблиця 8

**Обсяг зібраних страхових премій в різних країнах світу у 2019 р., млн дол.
США**

№	Країна	Загальні види страхування	Страхування життя	Валові зібрані премії	
				Всього	Частка у світі, %
1.	Україна	3276	310	3586	0,08
2.	Аргентина	13957	3,35	17,37	0,37
3.	Польща	9,72	8,35	18,08	0,39
4.	Фінляндія	5,24	22,36	27,60	0,59
5.	Південна Африка	9,56	44,55	54,12	1,17
6.	Австралія	32,66	45,64	78,30	1,69
7.	Нідерланди	75,135	26,00	101,14	2,18
8.	Великобританія	106,75	222,89	329,64	7,10
9.	США	726,39	532,85	1259,26	27,13
10.	Японія	108,77	442,7	531,50	11,45
Всього у світі		2032850	2608091	4640941	100

Також суттєво більша частка премій зі страхування життя у цих країнах пов'язана з високим рівнем життя населення, достатністю грошових надходжень громадян для формування заощаджень, у тому числі у формі страхування життя. Якщо аналізувати середньоєвропейські показники, то частка валових страхових премій на страхування життя у загальному обсязі валових страхових премій в середньому за досліджуваний період складає близько 60 %. Натомість в Україні ситуація є кардинально протилежною: відзначається суттєве переважання надходжень страхових премій по загальноризикових видах страхування, їх частка в середньому за досліджуваний період становила близько – 92 % (рис. 8). Показник питомої ваги страхових премій на страхування життя у загальному обсязі валових страхових премій в Україні є одним із найнижчих у Європі – 8 % в середньому за 2015-2019 рр. Низькими є значення цього показника також в Ісландії (8 %) та Туреччині (12 %). Слід зазначити, що як один із сегментів системи страхування, страхування життя вважається стратегічно важливою компонентою страхового захисту життя і здоров'я громадян.

При цьому воно є потужним каталізатором розвитку держави через акумулювання значних фондів грошових коштів у формі страхових резервів із їх подальшою алокацією у різних секторах економіки.

У європейських країнах прослідковується тенденція до підвищення конкуренції, незважаючи на зміни, які відбуваються на страховому ринку країни. Починаючи з 2016 р. вступили в дію нові вимоги щодо підвищення вимог платоспроможності страховиків, вдосконалення систем фінансової звітності, створення докладних актуарних моделей.

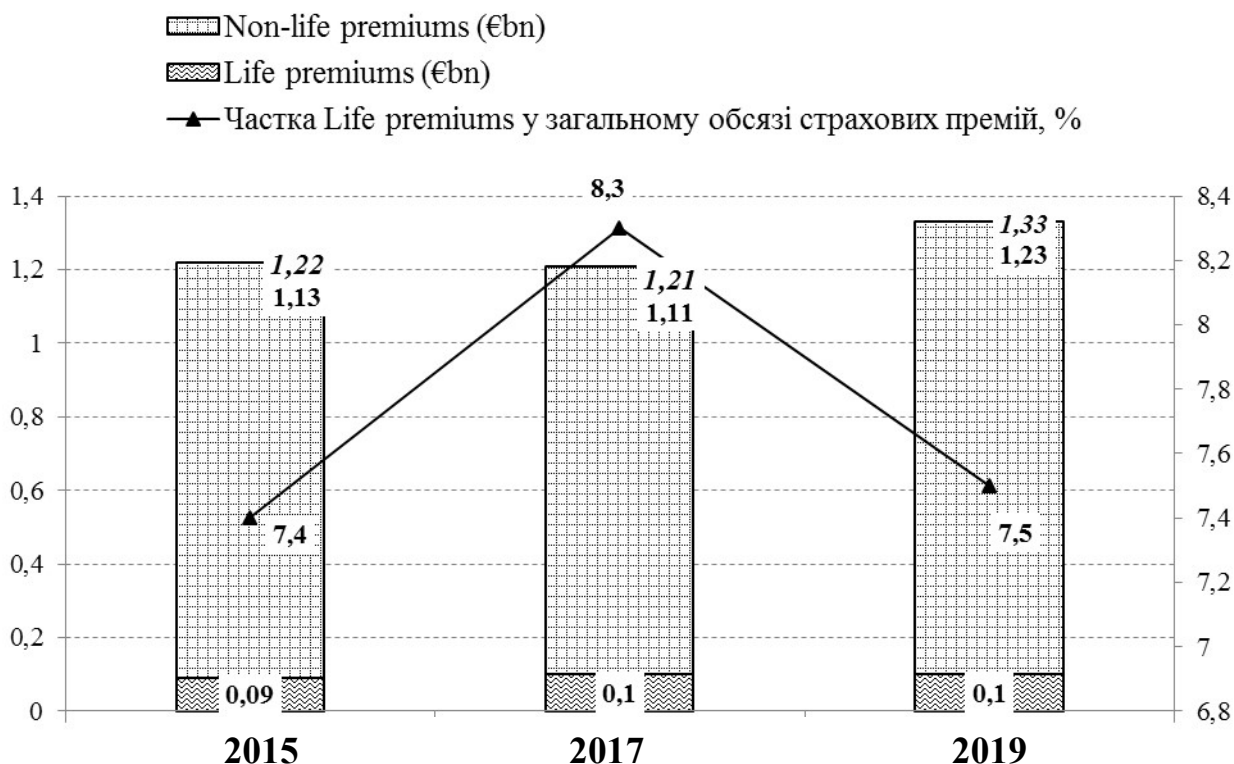


Рис. 8. Обсяг валових страхових премій в Україні (загальний та в розрізі Life-премій та Non-life премій) за 2015-2017 рр., млрд євро

Перехід на нові методи, потребує використання страховиками нових технологій. Багато великих страхових компаній починаючи ще з 2015 р. інвестували в покращення технологічних рішень, а саме в інтерфейсні програми, цифрові платформи³³⁷.

Регулятори європейських країн вимагають від страховиків контролювати свої сфери діяльності. Вони демонструють своє програмне забезпечення, яке дозволяє забезпечити виконання ринкової дисципліни та якісне управління ризиками. Використання таких систем надає великі переваги перед іншими страховиками. Інвестування в технології дає можливість економити час, збільшити прибуток, демонструвати платоспроможність та рівень капіталу. Нові регуляторні вимоги змусять приділити увагу внутрішньому аудиту, дотримання вимог якості активів та достатності капіталу, що з одного боку, поліпшує управління операційним ризиком, а з іншого – підвищує витрати на ведення справи.

Страховий ринок України характеризується великою кількістю страхових компаній. У 2019 р. на ринку частка СК «non-life» становила 86,4 %, а СК «Life» 13,6 %. Можна зробити висновок, що в Україні низький рівень розвитку довгострокового страхування. Як свідчить світовий досвід саме страхування життя мобілізує значну частину коштів та спрямовує їх у інвестиції.

³³⁷ Прокопчук О.Т., Колотуха С.М. Особливості страхового захисту в аграрному секторі економіки України. *Банківська справа*. № 1 (151). 2020. С. 30.

При цьому, якщо розглядати концентрацію на страховому ринку, виявилось, що лише 200 з 318 страхових компаній акумулюють 99,9 % зібраних страхових премій (табл. 9), а це 62,9 % від всіх страхових компаній «non-life». Якщо говорити про СК «Life», то 98,9 % валових страхових премій акумулюють лише 20 СК «Life» (табл. 9).

Таблиця 9

Частка ринку основних страхових компаній України у 2019 р., %

Перші (Тор)	страхування "Life"		страхування "non-Life"		
	Надходження премій (млн грн)	Частка на ринку, %	Надходження премій (млн грн)	Частка на ринку, %	Кількість СК, які більше 50% страхових премій отримали від перестраховальників
Тор3	676,5	45,0	2708,3	13,4	3
Тор10	1323,4	88,0	7615,9	37,7	4
Тор20	1487,5	98,9	12287,6	60,8	4
Тор50	1503,3	100,0	17271,3	85,4	8
Тор100	х	х	19473,9	96,3	9
Тор200	х	х	20189,5	99,9	12
Всього поринку	1503,3	100,0	20215,4	100,0	19

Негативний вплив на розвиток страхового ринку в Україні справляють:

- відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва, неплатоспроможність населення та дефіцит фінансових ресурсів;
- значна взаємна заборгованість, накопичення неплатежів і збитковість більшості підприємств;
- неповна і фрагментарна законодавча база, відсутність державних преференцій на страховому ринку, неефективний контроль з боку держави, прояви монополізму;
- високий рівень інфляції (понад 10 %), внаслідок чого здійснення довгострокових (накопичувальних) видів страхування в національній валюті неможливе;
- слабкий розвиток фондового ринку, що не дає змоги використовувати цінних паперів як категорії активів для захищеного розміщення страхових резервів;
- відсутність вторинного ринку страхових послуг, механізмів ефективної взаємодії банківського та страхового сектора економіки, низький рівень розвитку допоміжної інфраструктури страхового ринку;
- неналежний рівень інформації про стан і можливості страхового ринку, довіри населення до страхування.

В умовах інтеграції України у світовий фінансовий простір, потрібно впроваджувати міжнародний досвід та використання форм і методів державного регулювання страхової діяльності. Це зумовлює необхідність змін у

нормативно-правовій базі, удосконалення моніторингу діяльності страховиків та посилення контролю за дотриманням ними вимог щодо забезпечення платоспроможності і фінансової стійкості, запровадження європейських стандартів щодо класифікації ризиків у страхуванні, удосконалення порядку ліцензування, підвищення вимог до рівня капіталізації, зокрема, до формування статутного капіталу та розміру регулятивного капіталу, підвищення рівня захисту споживачів страхових послуг тощо. Реалізація Стратегії розвитку страхового ринку України в 2012-2020 роках створить умови для сталого зростання страхового ринку України, його конкурентоспроможності в умовах інтеграції у світовий фінансовий простір.

Метою Стратегії розвитку страхового ринку України є відродження первинної ролі страхування як суспільно-корисної функції захисту майнових інтересів громадян, суб'єктів економічної діяльності та держави на основі розбудови конкурентоспроможного, відкритого, платоспроможного, оснащеного найсучаснішими інфраструктурою, технологіями страхового ринку, з привабливим та широким асортиментом якісних страхових послуг та інструментів, гарантованим рівнем захисту прав споживачів та сучасними методами регулювання і нагляду із залученням інститутів саморегулювання.

Впродовж останніх років спостерігається поступове зростання показників страхового ринку, проте є проблеми, які заважають його розвитку, а саме:

- негативна історія страхування в пострадянський період;
- нестабільна політична ситуація в Україні;
- недовіра населення до страхових компаній;
- нестійкість національної валюти;
- високий рівень інфляції унаслідок чого здійснення довгострокових видів страхування у національній валюті є неможливим;
- відсутність надійних інвестиційних інструментів;
- відсутність вільних коштів у фізичних та юридичних осіб;
- низька страхова культура населення, страхових посередників і деяких страховиків;
- низький рівень капіталізації страхових компаній;
- відсутність гарантій збереження вкладених коштів;
- суперечливе страхове та податкове законодавство;
- відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва, неплатоспроможність населення та дефіцит фінансових ресурсів.

За прогнозами експертів прийняття Закону сприятиме:

- створенню нових робочих місць;
- залученню додаткового капіталу для розвитку страхового ринку України;
- подальшу інтеграцію страхового ринку до законодавства та імплементації принципів та стандартів законодавства ЄС щодо корпоративного управління страховика; – зміцненню ринкових засад діяльності учасників страхового ринку;
- удосконаленню системи правового забезпечення ринку страхових послуг, в т.ч. системи ліцензування страхової діяльності;

- забезпеченню економічної конкуренції, що сприятиме до підвищенню якості страхових послуг;
- забезпеченню надійним захистом страхувальників шляхом запобігання неплатоспроможності (банкрутства) страховиків;
- послідовному переходу до системи пруденційного нагляду за страховою діяльністю;
- удосконаленню системи моніторингу за діяльністю страховиків.

Отже, розвиток страхового ринку України супроводжується численними проблемами економічного, нормативно-правового, організаційно-методологічного, інформаційно-аналітичного, кадрового і технологічного характеру.

Основними проблемами, що стримують розвиток страхового ринку є:

- недосконала нормативно-правова база;
- низький попит фізичних і юридичних осіб на страхові послуги, що спричинено економічною та політичною кризою в країні;
- відсутність надійних інвестиційних програм, а також реальних фінансових механізмів для довгострокового розміщення страхових резервів;-низький рівень страхових виплат;
- низький рівень доходності окремих видів страхування;
- недостатня ефективність стратегічного менеджменту страхових компаній;
- значна інформаційна закритість діяльності страхових компаній;
- політична нестабільність в країні;
- слабкі зовнішньоекономічні зв'язки України у сфері страхування з іншими країнами;
- нерозвиненість національної страхової інфраструктури;
- низькі показники конкурентоспроможності українських страхових компаній.

Розглянувши актуальні проблеми розвитку страхового ринку, можна зробити висновок, що страховий ринок в цілому є складною системою, яку утворює низка взаємопов'язаних і взаємообумовлених підсистем. Можна зробити висновок, що впродовж останніх років ситуація на ринку страхових послуг України склалася не зовсім сприятлива. Негативні наслідки кризи призвели до уповільнення темпів росту доходів страхових компаній, зменшення попиту населення на страхові послуги. Поряд з цим вітчизняний страховий ринок має значний потенціал розвитку, важливим є створення умов та нових можливостей у його розвитку.

Таким чином, страховий ринок України необхідно реформувати, враховуючи при цьому його теперішній стан, соціальне значення, а також притаманний цій галузі потужний інвестиційний потенціал. Саме тому, для подолання проблем страхового ринку України необхідно:

1. Впроваджувати європейські принципи регулювання страхової діяльності. Підписання угод з ЄС означає, що Україна зобов'язується впровадити в найближчій перспективі велику кількість документів, які стосуються нових стандартів платоспроможності.

2. Забезпечити правову основу для введення постійного контролю за фінансовою діяльністю і станом страхових компаній;

3. Зобов'язати страховиків поступово впроваджувати і систему управління ризиками страхового портфелю відповідно до вимог Solvency II.

4. Підвищити рівень прозорості страхового ринку та страхових компаній, створити одну базу даних страховиків і реєстри незалежних посередників.

5. Оприлюднювати аудиторські висновки та фінансову інформацію страховиків, що стимулюватиме їх до отримання рейтингів фінансової стійкості.

6. Розвивати сучасну інфраструктуру страхового ринку, виробити єдині методичні принципи організації і здійснення страхового посередництва; визначити повний перелік вимог до страхових брокерів, страхових агентів.

7. Встановити вимоги до платоспроможності страхових компаній на основі оцінки ризиків та якості активів страховика.

Активізація фінансової діяльності страховиків забезпечить вирішення проблем: стимулювання залучення капіталу, збільшення обсягів довгострокового капіталу, регулювання потоків фінансових ресурсів, збільшення обсягів довгострокового капіталу, регулювання потоків фінансових ресурсів, збільшення рівня реінвестування прибутку, розширення можливостей капіталовкладень та інвестиційних можливостей страховиків³³⁸. Наведені заходи сприятимуть подоланню кризових тенденцій на страховому ринку України, значно поліпшать фінансовий стан страхових компаній, позитивно вплинуть на розвиток фінансового ринку в цілому.

Запозичення зарубіжного досвіду у сфері страхування має стати ефективним способом вирішення проблем на страховому ринку, які існують на сучасному етапі його розвитку, реформування та вдосконалення. Проте, сліпе запозичення зарубіжного досвіду створює суперечності в законодавстві, призводить до виникнення прогалин в регулювання правовідносин, знижує рівень ефективності державного управління. Поряд із запозиченням зарубіжного досвіду, необхідним та важливим є врахування національних традицій та тенденцій.

Отже, задля збільшення ефективності вітчизняного страхового ринку необхідним є вдосконалення механізму державного регулювання, приведення законодавства, що регулює страхову діяльність до світових стандартів, впровадження нових стандартів обслуговування у цій сфері та новітніх технологій зі страхування. У зв'язку із збільшенням кількості ризиків необхідним є розширення видів страхування. Виконання вищезгаданого сприятиме підвищенню ефективної діяльності страхового ринку та економіки загалом.

Для стабілізації страхового ринку з визначальною роллю на ньому страхових посередників важливим є удосконалити низку факторів, які

³³⁸ Прокопчук О.Т., Колотуха С.М. Особливості страхового захисту в аграрному секторі економіки України. *Банківська справа*. № 1 (151). 2020. С. 34.

впливають на роль страхових посередників. Зокрема, політика держави на основі достатньої кількості нормативних документів для роз'яснення дій брокера при суперечностях. Крім того, необхідно посилити довіру страхувальників до брокерів, що збільшить попит на їхні послуги. Відтак, необхідно прийняти положення для регулювання стосунків страхових брокерів і страхових компаній. Вагомим питанням є підвищення страхової культури населення. Для посилення фінансової надійності інституту страхування, забезпечення рівних умов для всіх його учасників необхідно удосконалити державне регулювання і розширити сферу застосування страхових послуг, зокрема за рахунок розвитку страхового посередництва. Сприятиме забезпеченню стабілізації страхового ринку за участі страхових посередників і активне використання інвестиційного потенціалу учасників страхового ринку, визначення механізму контролю та особливостей його проведення, розвиток недержавного пенсійного і медичного страхування, інфраструктури страхового ринку. Необхідно формувати наукові школи, які б вивчали постійно страховий ринок і моніторили діяльність страхових посередників. Актуальним є удосконалення чинного і розробка нового нормативно-правового і методологічного забезпечення страхової діяльності. Для забезпечення сталого страхового ринку необхідно прийняти нормативно-правові акти з питань пенсійного страхування та страхування життя. Також удосконалити обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів через прийняття спеціального закону.

Незважаючи на позитивні тенденції зростання українського страхового ринку, існує ряд проблем, що стають на заваді його розвитку.

По-перше, характерною особливістю українського страхового бізнесу є низький рівень платоспроможного попиту на страхові послуги. Через низький рівень доходів населення не може дозволити собі придбання нових страхових полісів, адже значну частину коштів люди витрачають на забезпечення своїх першочергових потреб, і грошей для заощаджень залишається недостатньо. На купівельну спроможність громадян впливає і фінансово-економічна ситуація в країні, особливістю якої є постійне зростання інфляції. Однак, кожна проблема має своє рішення, і ця – не виняток. Для зростання попиту на страхові продукти та підвищення платоспроможності страхувальників ми пропонуємо акцентувати увагу на розробці спеціальних доступних програм, зокрема, експрес-програм, що виділяються простотою здійснення виплат, високою оперативністю та нижчою вартістю полісу. До прикладу візьмемо німецьку страхову компанію «Allianz», яка створила інноваційний проект з мікрострахування. Це дає можливість 50 млн людей із малорозвинених країн Латинської Америки, Африки, Азії скористатися захистом мікрострахування від компанії «Allianz»³³⁹.

³³⁹ Прокопчук О.Т., Мельник К.М., Гузар Б.С. Особливості страхових продуктів для аграрного сектору економіки. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва* / Редкол.: О.О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Київ: Видавництво «Основа», 2017. Вип. 91. Ч. 2: Економічні науки. С. 33.

По-друге, із низької купівельної спроможності населення впливає проблема високої вартості страхових послуг, яка часто є обмежуючим фактором для страхувальників. Часто вона пов'язана із великими адміністративними витратами (утримання персоналу, страхових агентів, актуаріїв, велика кількість відділень). Додатковим тягарем для страхувальників буде збільшений розмір банківської комісії, яка стягується із заставних договорів страхування. Скорочення витрат на ведення справи (утримання персоналу, централізація управлінських та організаційних функцій) дозволять зменшити витрати, що в свою чергу призведе до здешевлення страхового полісу. Посприяє цьому і зниження комісійних виплат страховим посередникам і банкам. Використання франшизи у страховому полісі дає змогу як знизити витрати страховика на покриття незначних збитків, так і зниженню вартості страхування. До того ж, це сприятиме зменшенню імовірності фінансового шахрайства.

По-третє, страховим компаніям України притаманна обмежена пропозиція страхових продуктів. Високорозвинені країни Європи, США, Японія, Китай можуть похвалитися різноманітністю страхових продуктів, розроблених відповідно до інтересів клієнтів різного рівня матеріального забезпечення. Їх страхові компанії функціонують у багатьох країнах світу. Вирішенням цього питання буде запровадження нових страхових продуктів та удосконалення діючих програм страхування. Можна запропонувати введення нових видів обов'язкового майнового страхування: страхування державного майна у використанні; страхування житла фізичних осіб від стихійних лих; страхування відповідальності для акредитованих установ; страхування відповідальності за забруднення навколишнього середовища; страхування відповідальності власників місць масового скупчення людей (ресторани, кінотеатри тощо). Розвиток особистого страхування передбачає активізацію довгострокового страхування життя, що є важливим інвестиційним джерелом, а також розробку і пропозицію дитячих програм добровільного медичного страхування, включення в обсяг страхової відповідальності санаторнокурортного обслуговування населення, реалізацію програм недержавного пенсійного страхування, адаптацію закордонної практики добровільного кредитного та освітнього страхування.

По-четверте, існує проблема популяризації страхових продуктів серед населення. Велику роль для дистрибуції страхових послуг відіграють страхові посередники: агенти та брокери, оскільки знаходять клієнтів та надають їм вичерпну інформацію щодо страхових продуктів однієї чи кількох компаній, допомагають підібрати необхідну програму страхування. Агенти є «обличчям» своєї страхової компанії і діють в її інтересах, проте їх діяльність не регламентована законом. Доцільно було б запровадити чітку регламентацію діяльності страхових посередників. Поширювати страхові продукти також можна через прямі (філії страхових компаній, центральний офіс, інтернет-страхування) і непрямі (банки, туристичні фірми, лізингові компанії, агенції нерухомості) канали.

По-п'яте, на невисокий попит впливає недовіра населення до страхових компаній. На це вплинуло декілька факторів, одним з яких є низький рівень якості страхових послуг. Деякі страховики, захоплені бажанням якнайбільше заробити на страхувальниках, недобросовісно виконують свої обов'язки, ухиляються від виплати страхового відшкодування або занижують обсяг цих виплат. Через такі страхові компанії і виникають сумніви щодо чесності та відповідальності перед клієнтами³⁴⁰. Для забезпечення прозорості діяльності страховиків доцільно: стандартизувати діяльність страховиків на основі принципів Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю, рекомендаційних вимог Solvency II, що діють в ЄС та положень Міжнародних стандартів фінансової звітності; створити електронну систему контролю за операціями страхування та обліку подібно тій, що є у банківській сфері; підвищити вимоги до платоспроможності страхових компаній на основі оцінки ризиків та якості активів, підвищити контроль за фінансовою та інвестиційною діяльністю; створити єдину базу даних страховиків України; сформулювати вимоги до страхових посередників; забезпечити контроль за вихідним перестраховуванням; розробити дієві схеми державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я, туризму, страхування сільськогосподарських ризиків³⁴¹. Страхування не повинно асоціюватися зі словом «страх», а уособлювати «захист» і «безпеку». По-шосте, перешкодою для розвитку страхового бізнесу стає недостатній рівень страхової та фінансової грамотності населення, що породжує проблеми у змістовому розумінні страхових договорів та умов отримання ними страхового відшкодування при настанні страхових випадків. Велика відповідальність покладена на страховика, який детально ознайомлює клієнта з правилами та умовами договору, пояснює незрозумілі моменти. Велике значення у розвитку страхового бізнесу відіграє інформованість населення не тільки про страхові послуги, але й необхідність самого страхування як методу убезпечення свого життя, здоров'я, майна, бізнесу від можливих ризиків. Враховуючи те, що найбільшими користувачами страхових послуг є люди середнього віку, потрібно розширювати віковий діапазон страхувальників і популяризувати його серед молоді та пенсіонерів. Тенденції XXI століття вимагають вносити корективи у виховання сучасної молоді. Все більш актуальним стає питання вивчення фінансової грамотності як самостійного предмету у закладах середньої освіти. Зростанню середньої кількості страхових договорів також посприє розробка доступних та якісних страхових продуктів, орієнтованих на конкретну соціально-вікову категорію населення. Особливий наголос робиться на поширенні добровільних видів страхування, що підвищують рентабельність страхового бізнесу.

По-сьоме, при страхуванні майна фізичних та юридичних осіб виділяють страхування іпотеки як застави. Коли підприємство бере кредит в банку, то

³⁴⁰ Прокопчук О. Т. Управління фінансовою санацією підприємства : навч. посібник / О. Т. Прокопчук, О. В. Ролінський, А. М. Анрющенко, Л. Д. Тулуш. – Умань. : Видавець «Сочінський», 2013. С. 94.

³⁴¹ Осадець С.С. Проблеми і перспективи розвитку страхової справи. *Фінанси України*. 2012. № 3. С.74.

останній вимагає заставу майна на випадок несплати кредитних коштів, і дуже часто це супроводжується наполегливою рекомендацією застрахуватися у конкретно визначеній страховій компанії, створеній на основі капіталу банку. Вирішення цієї проблеми ми вбачаємо у зменшенні кількості кептивних компаній через їх сумнівну надійність та збільшенні акредитованих компаній з метою запобігання явищу «псевдострахування», де страхові угоди використовуються лише для тіньових фінансових схем.

По-восьме, за результатами дослідження вітчизняного страхового ринку, Україна належить до країн із низьким рівнем конкурентоспроможності та фінансової стійкості. Для посилення конкурентних позицій необхідно нарощувати страхові резерви, збільшувати якість та розміри активів для виконання своїх зобов'язань перед страхувальниками, провести комплексну оцінку ризиків для розробки досконалих страхових продуктів³⁴².

По-дев'яте, вагомою проблемою залишається підвищення якості освіти працівників та перепідготовки профільних фахівців. Для підвищення кваліфікаційного рівня необхідно закріплювати теоретичні знання практикою страхового маркетингу, фінансового менеджменту страхових компаній. При розробці страхових продуктів – сприяти збалансованості страхового портфелю, розвивати вміння прогнозування і планування змін на ринку та активно реагувати на них упровадженням нових технологій та інновацій. Таким чином, в українському страховому бізнесі існує ряд проблем, що стоять на шляху фінансової стійкості та конкурентоспроможності, проте всі вони піддаються вирішенню. На страховому ринку кожна компанія має свої конкурентні переваги, з якими і пов'язаний її успіх. Аналізуючи п'ять конкурентних переваг, можна визначити, що ними є швидкий розвиток діяльності Недержавного пенсійного фонду, банків з надання накопичувально-ощадних страхових продуктів (товари-замінники), іноземні страховики, подолання виникаючих бар'єрів (потенційні конкуренти), значна кількість партнерів та посередників із великим відсотком винагороди (постачальники), швидкість, надійність та якість обслуговування клієнтів, пасивний характер попиту (покупці), висококонкурентний ринок із переважаючими неціновими методами боротьби (інтенсивність конкуренції). Наявні конкурентні переваги впливають на формування стратегії розвитку страхового ринку. Якісні переваги, які забезпечуються інноваціями, дають можливість переходити до реалізації конкурентних переваг більш високого рангу, а також збільшувати якість та рівень. Наявність дешевої робочої сили надає переваги низького рангу.

Погоджуємось із висловленою пропозицією Ю. Улянич стосовно того, що залежно від кількості отриманих переваг можна визначити такі стратегії подальшого розвитку конкурентоспроможності страхової компанії: «екстраверт» та «інтроверт»³⁴³.

³⁴² Никонович А. А. Страховий ринок України: проблеми та шляхи вирішення. *Актуальні проблеми економіки*. 2019. №9. С. 109.

³⁴³ Улянич Ю.В., Прокопчук О.Т., Пташник С.А., Бутко Н.В. Ключові аспекти Інтернет-страхування. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва*. 2020. Частина 2. Економічні науки. Випуск 97. С. 68.

У першій стратегії виділяють 2 напрямки: 1) «екстраверт-адаптація», до якого належать страхові компанії з рівнем конкурентоспроможності не вище 0,5, які акумулюють страхові резерви для забезпечення фінансової стійкості в конкурентних умовах, продиктованих компаніями-лідерами страхового ринку; 2) «активний екстраверт», що включає компанії з рівнем конкурентоспроможності вище 0,5, які зацікавлені в отриманні додаткових конкурентних переваг шляхом реалізації усіх можливостей використання інноваційних технологій у страховому бізнесі в рамках конкурентного середовища. Стратегія «інтроверта» найчастіше використовується компаніями, які більшість конкурентних переваг компанії отримали в результаті зовнішніх чинників. Таким чином, висвітлення проблем страхового бізнесу – це великий крок до їх вирішення.

Для забезпечення конкурентоспроможності українського страхового ринку потрібно подолати проблеми, що перешкоджають його активному розвитку. Зростання конкурентоспроможності українського страхового бізнесу залежить як від законодавчого регулювання страхового ринку шляхом створення відповідних сприятливих умов для його функціонування, так і за допомогою зміцнення конкурентних позицій кожної страхової компанії. Запропонована стратегія діяльності страхових компаній відповідно до чинників їхніх конкурентних переваг дозволяють пояснити їх поведінку в умовах конкурентного середовища страхового ринку.

Отже, страховий ринок України вже пройшов стадію формування і знаходиться на етапі розвитку. Він набув певного рівня розвитку, але не став реальним чинником стабільності і за своїми характеристиками не відповідає завданням випереджального розвитку української економіки та тенденціям світових страхових ринків. Це зумовлює його суттєве відставання у глобальному процесі формування світової фінансової системи.

Висновки.

1. Український страховий ринок наразі перебуває на стадії розвитку та формування, маючи цілий ряд проблем та невизначеностей. Незважаючи на багато невирішених проблем, слід зазначити, що він має великий потенціал для якісного і кількісного зростання. Відтак подальший його розвиток має набути пріоритетного значення в економічному та соціальному аспектах політики держави, враховуючи її євроінтеграційні орієнтири.

2. Проведене дослідження та наведені висновки за отриманими результатами дають можливість стверджувати, що вітчизняний страховий ринок характеризується низьким рівнем розвитку та низькою забезпеченістю страхових компаній фінансовими ресурсами для виконання взятих на себе зобов'язань зокрема в розрізі довгострокових видів страхування, а також їх ефективного функціонування. Дослідження основних індикаторів фінансової безпеки страхового ринку показало загальне зниження активності ринку протягом 2007-2017 рр., що супроводжувалось значною волатильністю процесів, які відбувалися на ньому, що в свою чергу ускладнює прогнозування майбутньої ринкової ситуації.

3. Дослідження українського ринку страхових послуг в розрізі його галузевої класифікації дозволило зробити висновок про суттєве домінування загальноризикових видів страхування над довгостроковими, що є повністю протилежним міжнародній практиці. За результатами дослідження відзначається суттєве переважання надходжень страхових премій по загальноризикових видах страхування, їх частка в середньому за досліджуваний період становила близько – 92 %, натомість на страхування життя – 8 %, відповідно. Водночас, загальноєвропейською є практика використання страхування життя як інструменту формування заощаджень фізичних осіб, у тому числі для накопичення коштів на пенсію (частка валових страхових премій на страхування життя у загальному обсязі валових страхових премій в середньому за досліджуваний період в Європі склала близько 60 %).

4. Обґрунтовано, що на сучасному етапі розвитку державна політика стосовно розвитку страхового ринку України має бути комплексною та реалізовуватися на основі стратегічних цілей, які орієнтовані на удосконалення податкового регулювання та законодавчого забезпечення, розробку заходів щодо покращення інвестиційної діяльності страховиків, зміцнення фінансової безпеки ринку.

5. Результати аналізу показників розвитку страхового ринку за останні роки свідчать про проблеми його розвитку, а саме: недовіра населення до страхових компаній, нестабільна політична ситуація, падіння курсу національної валюти, суперечливе страхове та податкове законодавство, низький рівень капіталізації страховиків, високий рівень інфляції, відсутність економічної стабільності, дефіцит фінансових ресурсів, неплатоспроможність населення, нерозвиненість системи страхування життя.

6. Європейський страховий ринок характеризуються великим ступенем організованості та ефективності і суттєво різниться за своєю структурою порівняно з українським. Зокрема, це стосується градації за галузевою ознакою, тобто особливостей співвідношенням страхування життя та загальноризикових видів страхування.

7. Визначено коло проблем у розвитку українського страхового ринку, ключовими серед яких виокремлено: формування незбалансованої структури страхового портфеля окремих страхових компаній та зумовлені цим диспропорції у галузевому розвитку різних видів страхування; низький рівень страхових виплат та проблема доброчесності страхових компаній; недовіра населення до страхових компаній та низька зацікавленість у страхових продуктах; обмеженість надійних і ліквідних фінансових інструментів для реалізації інвестиційної діяльності страхових компаній.

8. Українському ринку страхування насамперед потрібно зосередитись на координації усіх його гравців, що забезпечить українським страховикам довіру зі сторони населення.

РОЗДІЛ 13. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІСКАЛЬНОГО ПРОСТОРУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Конституційні засади місцевого самоврядування в Україні визначають нормативну базу та фінансове підґрунтя діяльності органів місцевого самоврядування як вагомі передумови та фундаментальні основи реалізації демократичного принципу народовладдя в державному устрої. Проте розвиток місцевого самоврядування тривалий час відбувався тільки на рівні міст обласного значення, оскільки переважна більшість територіальних громад через їх надмірну подрібненість та надзвичайно слабку матеріально-фінансову базу виявлялися неспроможними виконувати в повному обсязі надані розширені повноваження, забезпечувати належне виконання на місцевому рівні власних та делегованих державою функцій.

Реформування системи місцевого самоврядування відповідно до пріоритетів та положень фінансової децентралізації передбачає необхідність здійснення масштабних змін в адміністративно-територіальному устрої та фінансовій системі держави, що пов'язані із суттєвим перерозподілом повноважень, відповідальності та фінансових ресурсів між державними органами та самоврядуванням, яке представляє територіальні громади.

Фіскальна політика та механізм формування державного бюджету за такі умови обов'язково мають враховувати потенційні ризики виникнення різного роду непередбачуваних загроз та небезпек, протидія яким звичайно потребує оперативного здійснення додаткових бюджетних видатків, що в свою чергу, без відповідного (перш за все, неемісійного) фінансового забезпечення можуть стати перешкодою для збереження стабільності економічного стану держави.

Активізація реформаторських процесів трансформації системи державного управління, зміст яких нерозривно пов'язаний із фіскальною децентралізацією та підвищенням фінансової автономії місцевого самоврядування, є однією з провідних сучасних тенденцій суспільного розвитку в широкому колі країн з унітарним державним устроєм. Так, з точки зору експертів Римського клубу А. Кінга та Б. Шнайдера³⁴⁴, зростання впливовості та значущості місцевого самоврядування, започатковане наприкінці ХХ ст., являє собою відображення парадоксальної ситуації, за яку майже принципова неможливість успішного вирішення на національному та міжнародному рівні новітніх глобальних проблем та загроз цивілізаційного розвитку може бути успішно компенсована через посилення адаптаційної здатності та спроможності суспільного устрою країн світу щодо реагування на виклики сучасності на основі перенесення значної частки владних повноважень та управлінської відповідальності держави на місцевий рівень, в найбільшій мірі наближений безпосередньо до людських спільнот, інтереси яких мають знаходити реалізацію у відповідних рішеннях в

³⁴⁴ Бикадорова Н.О. Фінансова децентралізація місцевого самоврядування // Економічний вісник Донбасу. 2019. №2 (20). С. 145-151.

межах цих повноважень та які відчуватимуть наслідки реалізації таких рішень. А. Родрігез-Роуз та Н. Гілл³⁴⁵ також пропонують розглядати феномен неухильного підвищення динамічності демократичних змін в розподілі влади та ресурсів на національному та субнаціональному рівнях, що спостерігається у світі протягом останніх десятиріч, як закономірне відображення та наслідок великомасштабних процесів глобалізації та інтернаціоналізації суспільних відносин та світогосподарських зв'язків, що призводять до переносу гостроти міждержавної конкуренції на субнаціональний (регіональний) та навіть місцевий рівень (територіальні громади та місцеве самоврядування). При цьому, як відзначає Ж Ведель³⁴⁶, достатньо висока продуктивність демократичних практик децентралізованого розподілу владних повноважень обумовлюється більш суттєвим наповненням (відносно до традиційних для унітарного устрою централізованих механізмів управління) цих практик на місцевому рівні як близькістю до конкретних носіїв колективних та індивідуальних інтересів (безпосередньо, населення), так і практичним спрямуванням на вирішення реальних проблем та питань забезпечення таких інтересів в межах суспільного життя певних територіальних громад.

З точки зору А. Лелеченко та ін.³⁴⁷, особливого значення необхідність здійснення реформаторських заходів із децентралізації влади (що характеризується при цьому як окремий суспільний феномен сучасного етапу суспільного розвитку людства – «хвиля децентралізації») набуває для країн, в яких засади державного та економічного устрою знаходяться в стані трансформації, оскільки (на чому наполягають, зокрема, М. Баймуратов³⁴⁸, В. Козак³⁴⁹, В. Нечаєв³⁵⁰, В. Сенчук³⁵¹ та ін.) такого роду децентралізація стає вагомим фактором посилення демократичних практик та стабілізації соціально-економічного розвитку країни. При цьому, наприклад, С. Іфмаз також переконливо відзначає позитивність впливу на темпи економічного зростання заходів із децентралізації державного управління в країнах як з унітарним, так

³⁴⁵ Адміністративно-територіальний устрій України: шляхи реформування: монографія / В. Г. Яцуба, В. А. Яцюк, О. Я. Матвіїшин. К.: Геопринт, 2007. 365 с.

³⁴⁶ Аналітична записка «Європейський досвід адміністративно-територіального реформування: політичний аспект» / Нац. ін-т стратегіч. досліджень при Президенті України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/844/>

³⁴⁷ Борщевський В. В. Потенціал розвитку і перспективи відродження сільських територій в умовах сучасних реформ : науково-аналітична доповідь // ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». Львів, 2017. 44 с.

³⁴⁸ Бейко О.В. «Добре місцеве врядування»: можливий порядок денний для України // Проблеми формування доброчесного, належного місцевого врядування : зб. матеріалів та документів / за заг. ред. М. О. Пухтинського. К.: Атіка, 2018. С. 250-257.

³⁴⁹ Бочі А. Прихований клондайк: як розкрити потенціал бюджетів об'єднаних територіальних громад // Vox Ukraine. 9.08.2018. URL: <https://voxukraine.org/uk/prihovaniy-klondajk-yak-rozkriti-potentsial-byudzhativ-ob-yednanih-teritorialnih-gromad>

³⁵⁰ Бюджети розвитку місцевих громад: «розвиток» чи «виживання»? // Асоціація платників податків України. 28.04.15. URL: <http://www.appu.org.ua/news/--03700>.

³⁵¹ Адміністративно-територіальний устрій України: шляхи реформування: монографія / В. Г. Яцуба, В. А. Яцюк, О. Я. Матвіїшин. К.: Геопринт, 2007. 365 с.

навіть і з федеративним устроєм. Т. Маршалок підкреслює, що саме в умовах загострення глобальної міждержавної конкуренції вагоме підґрунтя для інтенсифікації регіонального розвитку та забезпечення економічного зростання національної економіки у цілому являють собою реформи в сфері децентралізації державних фінансів, що були проведені в більшості економічно розвинених країн світу та в багатьох країнах із транзитивною економікою.

Крім того, як наголошують Ф. Мерлоні та К. Панчеко-Амарал, впровадження новітніх моделей децентралізації та регіоналізації (що базуються на посиленні повноважень та розширенні компетенцій місцевої влади й МСВ у поєднанні із збільшенням фінансової бази місцевих бюджетів) для унітарних країн, в яких наявні помітні міжрегіональні диспропорції та протиріччя, здатне також виступати потужною альтернативою щодо посилення сепаратистських та відцентрових тенденцій. Проте успішність здійснення територіальних реформ, з точки зору Ф. Мерлоні та К. Панчеко-Амарал, пов'язана не стільки з простим спрощенням (зменшенням кількості рівнів) ієрархічної побудови системи державної влади, скільки з реалізацією інституціональних і структурних змін в сфері розподілу повноважень в рамках даної системи, а також із здійсненням відповідної гармонізації державних фінансів на основі дотримання вимог субсидіарності, солідарності та вирівнювання можливостей доступу органів влади і місцевого самоврядування до фінансових ресурсів. В. Танці навіть наполягає при цьому, що успішність управлінсько-адміністративного делегування влади та повноважень від центральних органів влади на місцевий рівень прямо залежить від створення широкого кола передумов перерозподілу владних повноважень та компетенцій, ключове місце серед яких належить саме здійсненню фіскальної децентралізації. Т. Маршалок в даному контексті підкреслює, що саме збільшення фінансової автономії та розширення повноважень місцевих органів влади в бюджетній сфері виступає ключовим питанням при проведенні децентралізації системи державної влади.

З іншого боку, Д. Вілдасін цілком слушно відзначає, що результативність децентралізованого перерозподілу бюджетних ресурсів, в свою чергу, у великій мірі визначається здатністю місцевого самоврядування («уряду нижчого рівню») щодо ефективного надання різного роду публічних послуг населенню. Тому, з точки зору А. Ткачука, при реалізації заходів, спрямованих на децентралізацію влади в державі, саме цільова орієнтація таких реформ на збільшення управлінського потенціалу та зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування, необхідних для підвищення якості надання публічних послуг при урахуванні місцевих особливостей, може визначати навіть доцільність здійснення зворотного за змістом процесу укрупнення територіальних громад або формування різного роду міжмуніципальних об'єднань, що, як в свою чергу наполягає Ю. Тихомиров, виступає логічним і закономірним відображенням діалектичної єдності базових принципів формування державного устрою, таких як централізація, децентралізація та координація. Отже, як підкреслює Д. Вілдасін, в даному аспекті необхідною передумовою для забезпечення високого рівня здатності органів місцевої влади щодо ефективного виконання наданих ним функцій стає також спроможність цих органів щодо налагодження

демократичних та селективних каналів комунікаційної взаємодії із територіальною громадою (підтримки прямого та зворотного зв'язку), що закономірно вказує на необхідність випереджувальної (відносно дій з реформування міжбюджетних відносин) розбудови належних інституціональних, організаційних, економічних засад самоврядування.

Таким чином, слід відзначити, що процес децентралізації державної влади в сучасних умовах являє собою надзвичайно складне суспільне явище, яке визначається масштабністю розгортання та тривалістю виявлення, розмаїттям проявів та неоднозначністю наслідків реалізації, тісністю зв'язку із різними аспектами соціально-економічного та політично-адміністративного устрою держави. Крім того, досить значного поширення серед науковців набула також точка зору, відповідно до якої процес децентралізації державної влади додатково наділяється особливим та специфічним саме для нього змістовним наповненням – політичного характеру. Неоднозначність та (принаймні, часткова) неузгодженість наявних в сучасних дослідженнях позицій та думок щодо ідентифікації природи феномену децентралізації державної влади обумовили необхідність узагальнення існуючих в даному контексті теоретичних положень, що дозволило автору виділити такі основні підходи, які за змістом відповідають основним аспектам розгляду науковцями проблематики і питань децентралізації державної влади.

1. Структурно-системний (конституційний) підхід, в рамках якого децентралізація влади розглядається як спосіб розбудови державного устрою через удосконалення та розвиток ключових принципів та імперативів, характеристик і параметрів структуризації держави, що в комплексі визначають її поділ на складові, встановлення правового та економічного становища цих складових, упорядкування норм і правил формування системи відносин між ними та державою у цілому, інституціональні та організаційні режими функціонування.

2. Трансфертний підхід, за яким децентралізація розглядається як періодичний перерозподіл (передача, доручення, делегування) від центральних органів державного управління до органів місцевої влади та самоврядування (функціональна децентралізація) або об'єднаних за територіальною ознакою професійних спільнот (предметна спеціалізація) владних повноважень та компетенцій, прав та обов'язків щодо виконання певної частки загальнодержавних функцій та вирішення місцевих питань. Суттєвою перевагою даного підходу, безумовно, слід вважати зосередженість на виявленні потенціалу підвищення якості та збільшення ефективності надання державою (в особі різних її органів та представників) публічних послуг при дотриманні принципу субсидіарності, а також на розробці конкретних заходів щодо використання визначених у цій сфері резервів на основі зміни конфігурації розподілу влади.

Таким чином, процес децентралізації державної влади (що визначається надзвичайною складністю змістовного наповнення, значним розмаїттям структурних і функціональних характеристик, обов'язково має розглядатися в нерозривній єдності описаних вище підходів відповідно до ситуативно

встановлених конкретних цільових орієнтирів, якими керується держава при ухваленні рішень стосовно доцільності перерозподілу повноважень, прав та компетенцій.

Узагальнення положень, представлених в дослідженнях вітчизняних та зарубіжних науковців, дозволило автору виявити такі особливості змістовного наповнення відповідних реформаторських дій:

— децентралізація у фінансовій сфері має розглядатися в контексті побудови механізму перерозподілу державної влади як один із ключових його елементів, виняткова значущість якого (нарівні із заходами, спрямованими на політичну та адміністративну децентралізацію) визначається тісністю і безпосередністю зв'язку із виконанням алокаційної функції держави, яка реалізується в даному випадку через прямий вплив на розміщення та розподіл економічних ресурсів, що, в свою чергу, характеризують ефективність функціонування системи державного управління та сталість суспільного розвитку;

- винятковий характер значення державних фінансів (в кількісному, якісному та структурному аспектах) для забезпечення належного та ефективного виконання функцій держави та вирішення місцевих питань обумовлює обов'язковість прогнозування та планування фінансових аспектів для усього комплексу заходів із децентралізації державної влади, а також ідентифікації широкого кола потенційних ризиків та небезпек, що виступають при цьому основними критеріями визначення доцільності здійснення реформаторських дій та оцінки оптимальності запропонованих при цьому програм та проектів;

- бюджетна система являє собою стрижневий елемент державного устрою, оскільки через міжбюджетні відносини здійснюється не тільки виконання алокаційної функції, але й підтримка та забезпечення стійкого взаємозв'язку елементів державного механізму та складових національної економічної системи на усіх її рівнях (в територіальному та галузевому контексті); таким чином, проектування будь-яких сутнісних змін у сфері державних фінансів прямо та безпосередньо буде знаходити відображення на усіх без винятку аспектах функціонування та розвитку держави;

- децентралізація в фінансовій сфері має ґрунтуватися на реалізації договірного підходу, тобто являти собою предмет певної суспільної угоди, сторонами якої виступають (при вузькому підході) органи центральної, місцевої влади та самоврядування, а також (в узагальненому змісті) — держава та суспільство; при цьому від міри повноти реалізації базових інтересів учасників такого роду угоди при її укладанні (одним із виразників чого є ступень добровільності дій сторін) залежить не тільки успішність впровадження реформи, але й формування широкого кола параметрів сприятливості соціально-економічного середовища країни (таких як, зокрема, рівень трансакційних витрат, інвестиційна привабливість та ін.);

- визначення умов децентралізації у фінансовій сфері обов'язково має враховувати, з одного боку, наявність територіальних диспропорцій (ресурсно-просторового, економічного, відтворювального та іншого змісту), а з іншого —

неодмінність виконання вимог забезпечення справедливості та прозорості при розподілі та перерозподілі державних фінансів; гармонізація та узгодження зазначених аспектів децентралізації у фінансовій сфері здійснюється, по-перше, через систему трансфертів, яка при цьому має бути відкритою та зрозумілою для суб'єктів міжбюджетних відносин на усіх її рівнях, і, по-друге, через розширення фінансової самостійності та автономії органів МСВ (в межах наданих ним повноважень та компетенцій), що мають виступати дієвими стимулами та рушійними силами розвитку ініціативи та активності територіальних громад при вирішенні місцевих питань в напрямку регіонального розвитку;

- реалізація вимог справедливості та прозорості при проектуванні децентралізації у фінансовій сфері здійснюється на основі дотримання принципу субсидіарності; стрижневими елементами виконання даної вимоги є упорядкування переліку та структуризація параметрів публічних послуг, обов'язки з надання яких приймає на себе держава, а також оцінка фінансового відображення цих обов'язків на основі визначення потрібного обсягу видатків держави; децентралізація у фінансовій сфері має бути орієнтована на гармонізацію та оптимізацію співвідношення зазначених видатків та сформованого під них фінансового підґрунтя, що характеризують спроможність держави щодо виконання прийнятих нею функцій – таким чином, будь-які зміни у розподілі державних фінансів через потенційну ймовірність впливу на дану спроможність визначають релевантність зв'язку заходів із децентралізації у фінансовій сфері з усіма іншими сторонами функціонування та розвитку держави;

- розмаїття умов та обставин життєдіяльності територіальних громад, особливості природно-географічних та демографічних характеристик територій, відмінності у специфіці та пропорціях розвитку регіональних економічних систем навіть в межах однієї держави визначають необхідність реалізації ситуативного та диференційованого підходу відносно встановлення обсягів владних прав та повноважень, компетенцій та обов'язків, що мають виступати предметом перерозподілу; селективний характер заходів із децентралізації у фінансовій сфері в поєднанні із дотриманням означених вище вимог справедливості та відкритості визначає необхідність забезпечення відповідного рівня варіативності доступних органам місцевої влади та самоврядування форм та способів, інструментарію реалізації фінансової самостійності та автономії (через розширення доступних джерел фінансування) на законних підставах, передбачених концептом перерозподілу повноважень і компетенцій у фінансовій сфері.

Проведена систематизація існуючих теоретичних підходів щодо визначення сутності феномену фінансової (бюджетної, фіскальної, податкової) децентралізації та узагальнення особливостей змістовного наповнення відповідного процесу перерозподілу державної влади у фінансовій сфері дозволили автору здійснити структуризацію складових даного процесу (див. рис.1).

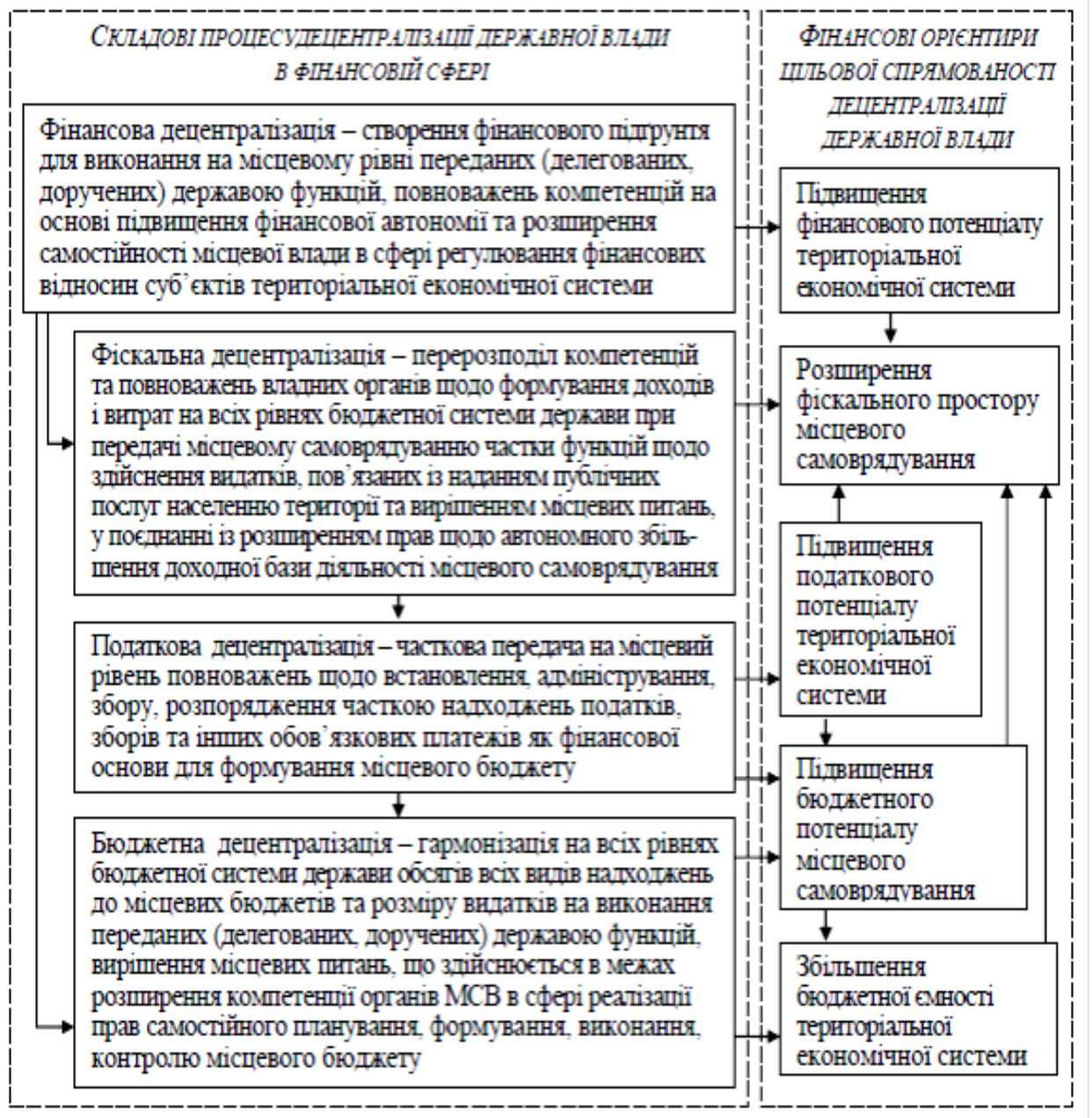


Рис. 1. Складові та фінансові орієнтири цільової спрямованості процесу децентралізації державної влади в фінансовій сфері

Внутрішня залежність та ієрархічна підпорядкованість складових децентралізації державної влади визначається при цьому фінансовими орієнтирами цільової спрямованості перерозподілу владних повноважень та компетенцій: для фінансової децентралізації як найбільш загального явища у цій сфері характерною є спрямованість на підвищення фінансового потенціалу територіальної економічної системи у цілому; для фіскальної децентралізації – на розширення фіскального простору місцевого самоврядування; для бюджетної та податкової децентралізації – на забезпечення підвищення параметрів податкового наповнення та збільшення місцевого бюджету.



Рис. 2. Структуризація складових процесу децентралізації державної влади

Реалізація поданого підходу щодо структуризації процесу децентралізації державної влади в фінансовій сфері, в свою чергу, дозволяє здійснити органічне включення цього процесу і його елементів у загальний контекст реформ в напрямку системного перерозподілу державної влади (див. рис. 2).

Додатковою рушійною силою для активізації реформ в сфері фінансової децентралізації та розширення фіскального простору у європейських країнах, з точки зору автора, виступила необхідність подолання наслідків глобальної фінансової кризи, що розпочалася у 2008 р. Так, усвідомлення нагальності потреб у проведенні або принаймні плануванні структурних реформ фіскальних відносин визначила необхідність оновлення методологічного та інструментального забезпечення ефективності системи суспільних фінансів, зокрема – в контексті оптимізації різних аспектів фіскальних відносин між рівнями державної влади (див. табл.1).

Таким чином, посилення фінансової самостійності та автономії самоврядування може бути досягнуте насамперед через зміцнення дохідної бази та стимулювання місцевої влади до нарощування доходів.

Таблиця 1

Характеристика реформ в сфері фінансової децентралізації та розширення фіскального простору у європейських країнах у посткризовий період

Зміни в системі державних фінансів	Характеристика новаторського змісту реформи	Держави, що здійснювали реформи	Часовий період реалізації реформ
Реформа системи фінансового вирівнювання	Доцільність змін обумовлена неоднозначним впливом кризи на регіональну економічну продуктивність, змінами напрямку, формату фінансових потоків між регіонами й територіальними громадами, а отже, їх соціально-економічного потенціалу, а також фіскальними стресами. Полягає у значній децентралізації фіскальних повноважень і відповідальності, у створенні нових фондів вирівнювання. Спрямована на поліпшення фінансового стану муніципалітетів із найнижчим рівнем доходів через оновлення критеріїв розподілу трансфертів	Естонія	2009 р.
		Франція	2011-2012 рр.
		Бельгія	2011 р.
		Чехія	2013 р.
Реформа системи між-бюджетних трансфертів	Збільшення фінансування повноважень, делегованих органам місцевого самоврядування, для зменшення фінансового диспаритету між витратами на реалізацію делегованих повноважень та розміром трансфертів, які надаються центральним урядом для цих потреб. Обмеження використання цільових трансфертів, спрощення й оптимізація надання умовних трансфертів загального призначення.	Чехія	2013 р.
		Фінляндія	2012 р.
		Велика Британія	2013 р.
Реформа системи місцевих податків і зборів	Посилення фінансової автономії органів місцевого самоврядування через розширення повноважень в сфері збору податку на нерухоме майно, оподаткування на місцевому рівні доходів громадян (з урахуванням про циклічності збору податку). Забезпечення надання громадам додаткових компетенцій та фіскальних повноважень	Франція	2009 р.
		Ірландія	2012 р.
		Словаччина	2012 р.
		Бельгія	2012 р.
Реформа фінансового забезпечення	Надання широкій податкової автономії в поєднанні з більш жорсткими заходами фінансового вирівнювання при змінах у розподілі впливу на фіскальні відносини між рівнями державного управління	Італія	2009 р.
Реформа бюджетних правил і процедур	Впровадження інструментарію боргового стримування («боргове гальмо») з метою зменшення ризиків формування бюджетів земель та громад. Інституціоналізація моніторингу бюджетів усіх рівнів на щорічній основі з використанням загальних критеріїв, контролю державних записок та координації середньострокового фінансового планування за рівнями влади.	ФРН	2009-2020 рр.
		Іспанія	2011-2020 рр.
		Ісландія	2011-2021 рр.
Реформи територіальної організації влади	Об'єднання муніципальних утворень та зміни у територіальній організації влади. Зміни у механізмах фіскальних відносин між рівнями державного управління з метою передачі органам місцевого самоврядування додаткових повноважень	Угорщина	2009 р.
		Греція	2011 р.
		Ірландія	2014 р.
		Франція	2010 р.

Розмаїття описаних теоретичних засад розв'язання проблем та завдань забезпечення реальної фінансової автономії, самостійності місцевого самоврядування закономірно визначає складність методологічного забезпечення реалізації відповідних реформаторських заходів, насамперед – в частині виокремлення принципів, обов'язковість дотримання яких виступає стрижневим елементом узгодження й гармонізації різних за суспільною природою та економічним змістом явищ і процесів, що в комплексі складають феномен формування і розширення фіскального простору на місцевому рівні.

Характерна особливість упорядкування зазначеного комплексу принципів полягає у інтеграційній ролі та значенні принципу субсидіарності, навколо вимог дотримання якого відбувається об'єднання найбільш важливих і суттєвих положень (власне, принципів), що визначають спрямованість дій суб'єктів – учасників двох нерозривно пов'язаних процесів: з одного боку, перерозподілу владних повноважень (політичної та адміністративної децентралізації); з іншого – фінансової децентралізації та створення передумов для розширення фіскального простору місцевої влади та самоврядування (див. рис.1.3).

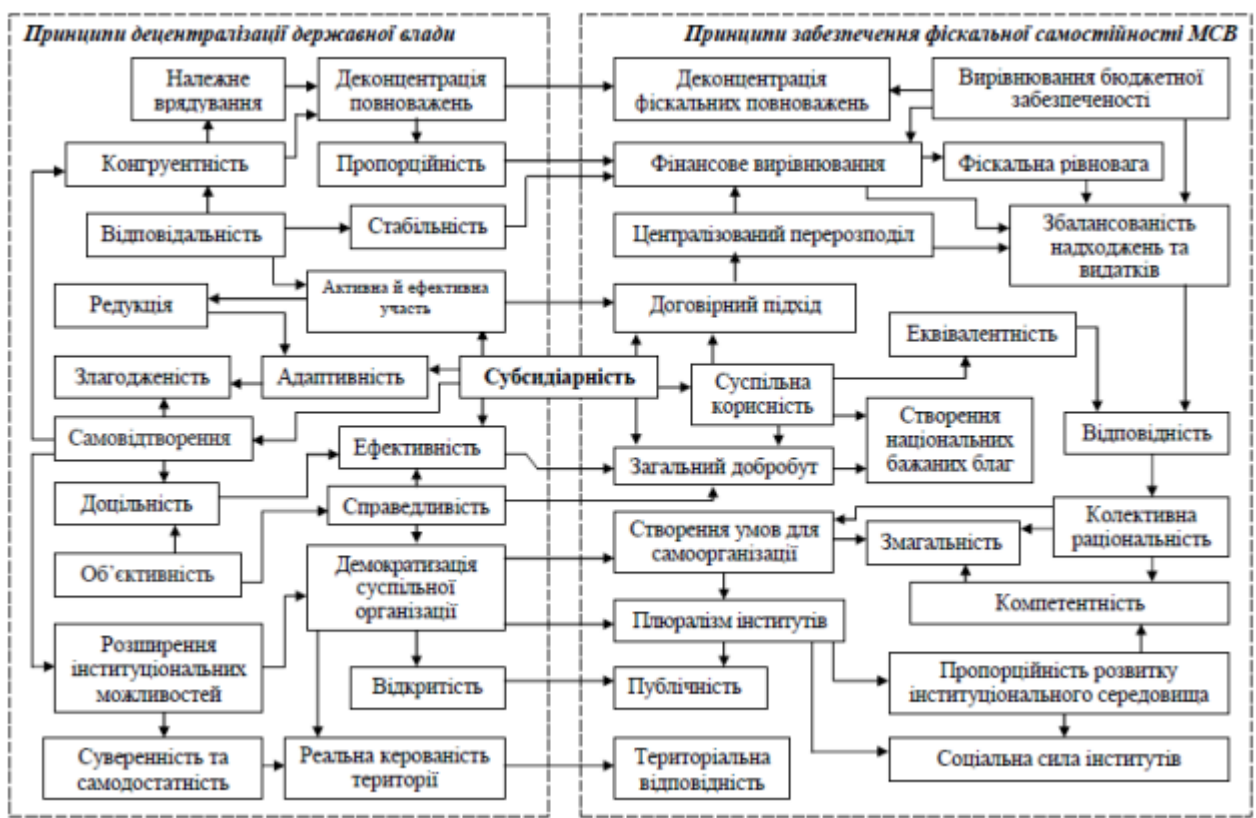


Рис. 3. Взаємозв'язок принципів децентралізації державної влади та забезпечення фінансової самостійності місцевого самоврядування

Таким чином, субсидіарність являє собою найвищий принцип децентралізації, що знаходить прояв як, з одного боку, у напрямку розв'язання проблем виконання загальнодержавних функцій та вирішення місцевих питань (діяльність такого роду має здійснюватися на тому рівні й тими органами, що безпосередньо контактують із спільнотами, інтереси яких при цьому задіяні), так і в контексті упорядкування розподілу відповідного фінансово-ресурсного забезпечення (виконання функцій і робіт з надання публічних послуг має бути належним чином підкріплено надходженнями до бюджету певного рівня). Отже, структуризація адміністративного, функціонального, фінансово-економічного устрою держави за дотриманням принципу субсидіарності здатне забезпечити реалізацію переваг децентралізації, у т.ч. – через підтримку локальної автономії самоврядування, а також при розвитку мережі прямих (без посередництва або координації центральної влади) периферійних зв'язків і відносин місцевої влади із широким колом інших органів та контрагентів.

Проведення адміністративно-територіальної реформи та запровадження змін в територіальній організації влади в Україні забезпечило оновлення системи формування доходів місцевих бюджетів. Оскільки основним завданням фінансової та управлінської децентралізації було створення спроможних та фінансово незалежних адміністративно-територіальних одиниць базового рівня, питання реалізації поставленої мети є актуальним та потребує детального аналізу показників та визначення причин їх значення.

Дослідження системи формування доходів місцевих бюджетів до початку реформи місцевого самоврядування та внесення змін до Податкового та

Бюджетного кодексу свідчить про відсутність стимулів до нарощення місцевими органами самоврядування власних доходів та високий рівень залежності місцевих бюджетів від фінансової допомоги з центру. Тому зміни, запроваджені з кінця 2014 року були покликані забезпечити зацікавленість влади на місцевому рівні в примноженні дохідної частини місцевих бюджетів та ефективного використання власного фінансового та економічного потенціалів.

Рівень досягнення фінансової децентралізації можна оцінити шляхом аналізу динаміки доходів місцевих бюджетів України, зокрема порівняння частки доходів державного та місцевого бюджетів у ВВП (рис. 4).

Аналізуючи дані, наведені на рис. 4, можна зазначити: за останнє десятиліття частка доходів місцевих бюджетів у ВВП коливалася в межах 13,1-16,1%. При цьому, з часу реформи бюджетно-податкової системи даний показник повільно зростає, досягши у 2019 році максимуму – 16,1%.

Тенденція зростання доходів місцевих бюджетів як частки ВВП у 2017-2019 рр. зумовлена збільшенням питомої ваги власних доходів місцевих бюджетів у ВВП (з 5,7% у 2016 році до 7,7% у 2019 році). При цьому, високою впродовж останніх п'яти років була частка міжбюджетних трансфертів в складі доходів місцевих бюджетів (8,0-8,8% ВВП).

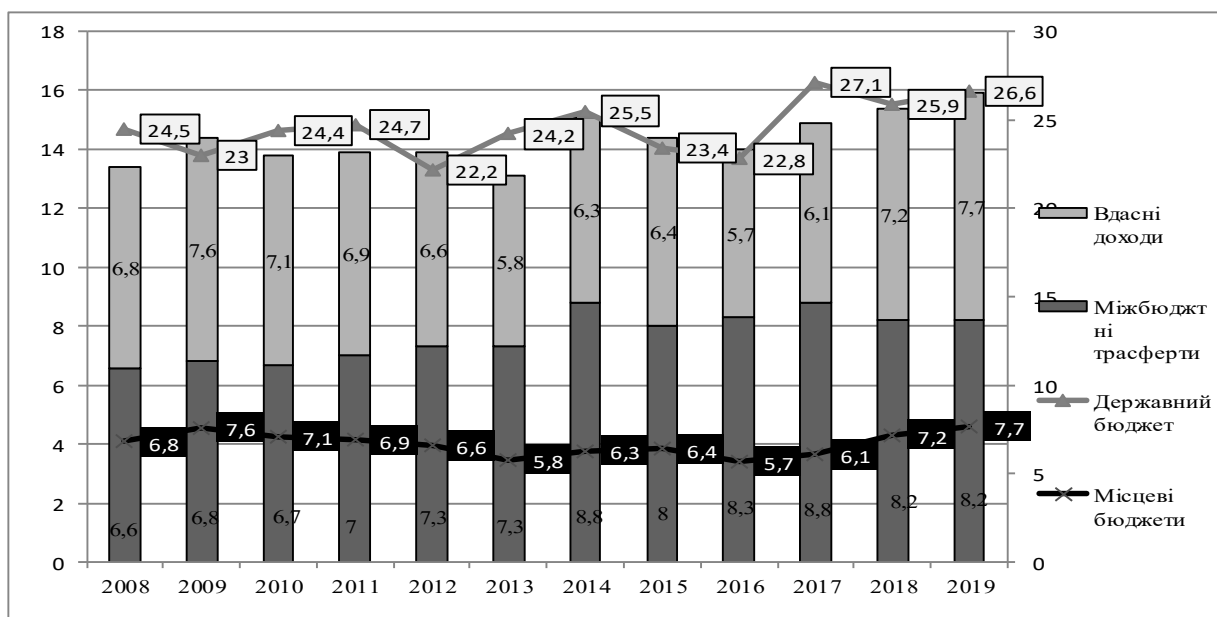


Рис. 4. Динаміка питомої ваги доходів бюджету України у 2008-2019рр., % ВВП

Якщо проаналізувати темпи приросту власних доходів та міжбюджетних трансфертів (рис. 2.2), до реформи спостерігалось швидше зростання надання міжбюджетних трансфертів на локальний рівень, ніж зростали власні доходи місцевих бюджетів. Після реформи, з 2017 року, спостерігається пришвидшення темпів приросту власних доходів до 2018 року та зниження темпів приросту трансфертів (пояснюється відсутністю субвенцій на підготовку робітничих кадрів), що оцінювалося як позитивна динаміка та свідчило про дієвість фінансової децентралізації. З 2019 року показники приросту власних доходів знижуються, а трансфертів зростають.

Для порівняння зміни бюджетної спроможності регіонів України та аналізу ефективності використання їх бюджетного потенціалу на рис. 2.3 наведено доходи місцевих бюджетів України в розрізі областей на одну особу в період до та після початку фінансової децентралізації та внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів.

Як бачимо з рис. 5, у 2019 році в порівнянні з 2014 роком зріс рівень диференціації областей за показником питомої ваги власних податків в складі доходів місцевих бюджетів на одну особу – з 0,35 у 2014 р. до 0,40 у 2017 р. Крім того, за даний період знизився середній показник питомої ваги власних доходів: якщо у 2014 році він становив 41,2%, то у 2017 році – 38,1%. Такі результати аналізу свідчать про негативну тенденцію зростання залежності доходів місцевих бюджетів у 2017 році від розподілу фінансових ресурсів з центру.

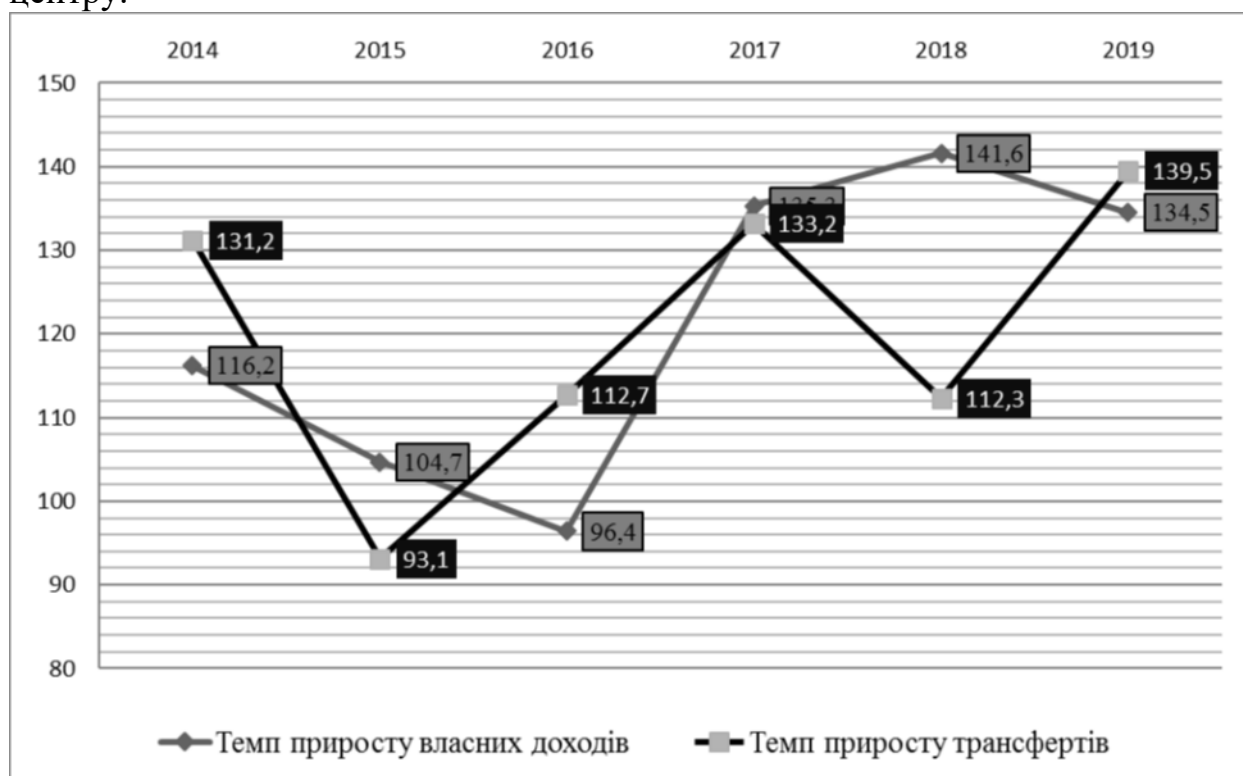


Рис. 5. Динаміка приросту власних доходів місцевих бюджетів України у 2014-2019 рр.

Джерело: побудовано на основі даних Державної казначейської служби України

Основу власних доходів місцевих бюджетів складають податкові надходження, що видно з рис. 6. Якщо звернути увагу на динаміку частки податків у доходах місцевих бюджетів, спостерігається падіння показника у 2015 році та різке зростання у 2019 році до 40,0%. Причиною такого зростання стало скасування субвенції на підготовку робітничих кадрів та зарахуванням до дохідної частини бюджетів об'єднаних територіальних громад податку з доходів фізичних осіб у розмірі 60% зібраного на території громади платежу у 2016 році та подальше економічне зростання у наступному періоді.

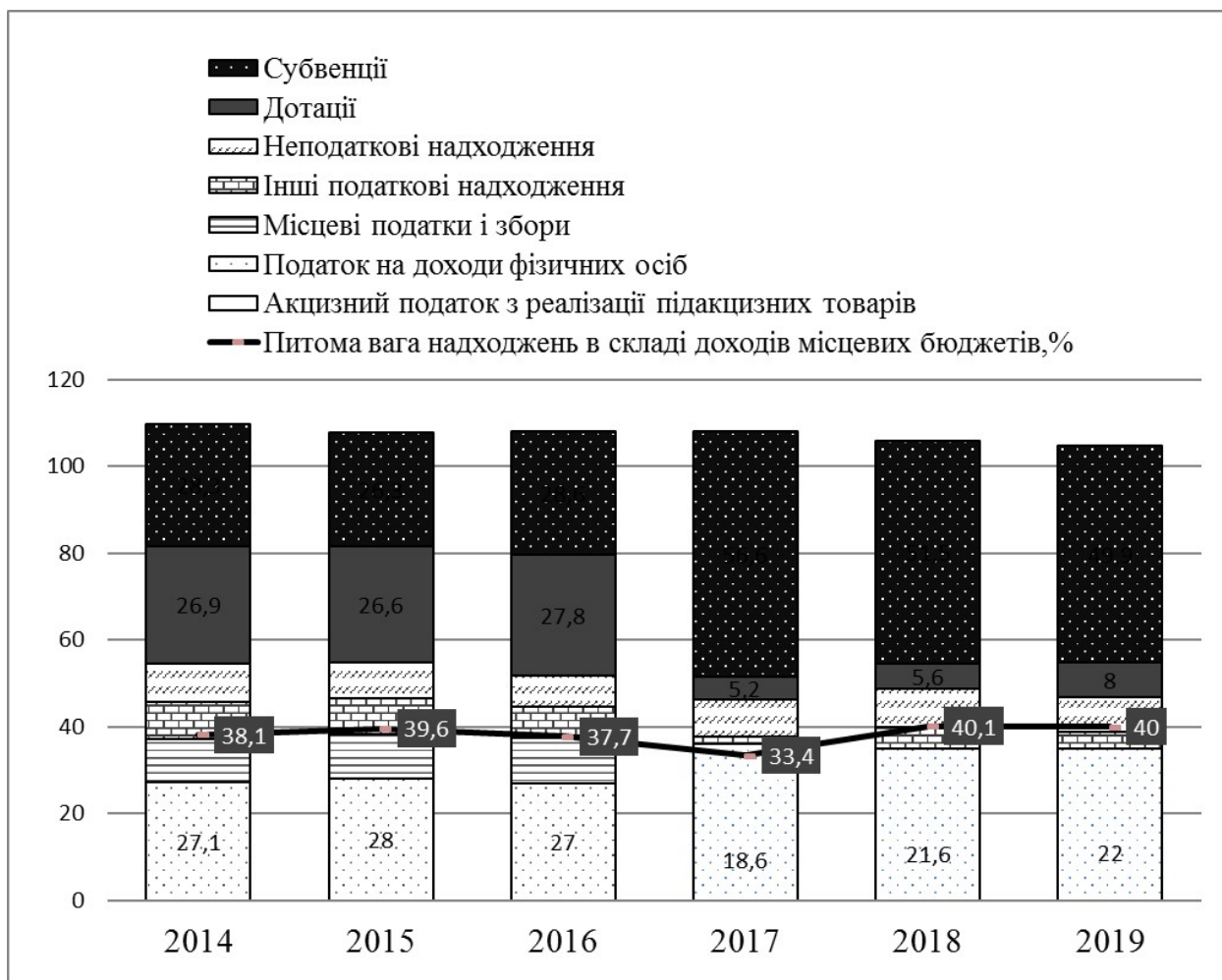


Рис. 6. Структура доходів місцевих бюджетів України у 2014-2019 рр.

Джерело: побудовано на основі даних Державної казначейської служби України

Аналіз структури доходів місцевих бюджетів у 2014-2019 рр. дозволяє здійснити такі висновки:

- в результаті реформи бюджетно-податкового законодавства відбулося зниження питомої ваги податку на доходи фізичних осіб у складі доходів місцевих бюджетів з 27,0-28,0% у 2014-2016 рр. (тобто у період до реформ) до 18,6-22,0% у 2017-2019 рр. (період після початку реформування). Причиною змін є перерозподіл надходження податку до бюджетів різних рівнів, передусім, на користь державного бюджету та бюджетів об'єднаних територіальних громад;

- запроваджено акцизний податок з реалізації підакцизних товарів, частка якого в доходах місцевих бюджетів складає 1,2-2,6% у 2015-2017 рр.;

- сформовано новий склад місцевих податків та зборів, що забезпечило зростання показника їх питомої ваги – з 2,42-3,48% у період до реформи до 9,2-11,5% в період після змін;

- зміни відбулися і в структурі міжбюджетних трансфертів, які надходять до місцевих бюджетів. Так, якщо у 2014-2019 рр. співвідношення дотацій та субвенцій становило приблизно 1 : 1, то у 2015 році ситуація суттєво змінилася: співвідношення становить в середньому відповідно 1 : 25.

Причиною змін стало введення в дію нової системи міжбюджетного вирівнювання – горизонтального вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів, та запровадження нових видів субвенцій. Результатом змін є те, що з моменту реформування місцеві бюджети втратили свободу обрання напряму використання міжбюджетних трансфертів, оскільки субвенції, на відміну від дотацій мають цільовий характер. Крім того, органи місцевого самоврядування сьогодні опинилися в умовах, коли ефективне використання економічного потенціалу своєї території є обов’язковою умовою існування адміністративно-територіальної одиниці.

Таким чином, реформа місцевого самоврядування та фінансова децентралізація спричинила зміну системи місцевих доходів як зі сторони формування доходів місцевих бюджетів, так і зі сторони видаткової частини.

Відтак доцільним є визначення особливостей формування і доходів, і видатків бюджету.

У табл. 2. подано динаміку формування доходів місцевих бюджетів України у 2014-2019 рр. в розрізі загального та спеціального фондів, на рис. 7 – наочно показано розподіл доходів місцевих бюджетів до загального та спеціального фондів.

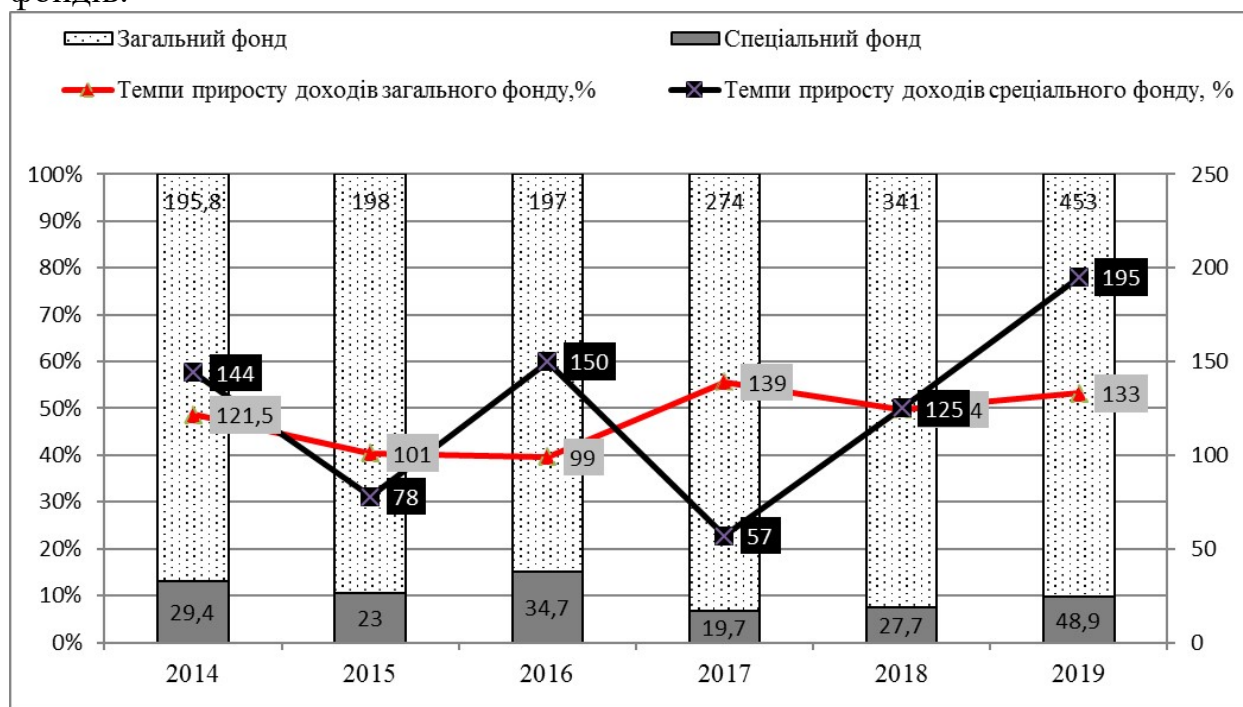


Рис. 7. Динаміка розподілу доходів місцевих бюджетів України до загального та спеціального фондів

Джерело: побудовано на основі даних Державної казначейської служби України

Як видно з рис. 7, впродовж 2014-2019 рр. обсяг доходів загального фонду місцевих бюджетів становив 195,8-198,0 млрд грн., обсяг доходів спеціального фонду найбільшим був у 2016 році, дорівнюючи 34,7 млрд грн., що в 5,7 разів менше, ніж доходи загального фонду. З початком фінансової децентралізації, у 2017-2019 рр., обсяг доходів загального фонду зріс: темп приросту у 2017 році по відношенні до 2016 року становить 139,5%, у 2018 році (до 2017 року) – 124,2%, у 2019 – 133,0%. Натомість обсяги доходів спеціального фонду місцевих бюджетів знизився. Так, у 2017 році у порівнянні до попереднього року до

спецфонду місцевих бюджетів надійшло лише 56,8% обсягу доходів 2016 року. У 2018 році темп приросту становив 125,4%, у 2019 – 195,0%

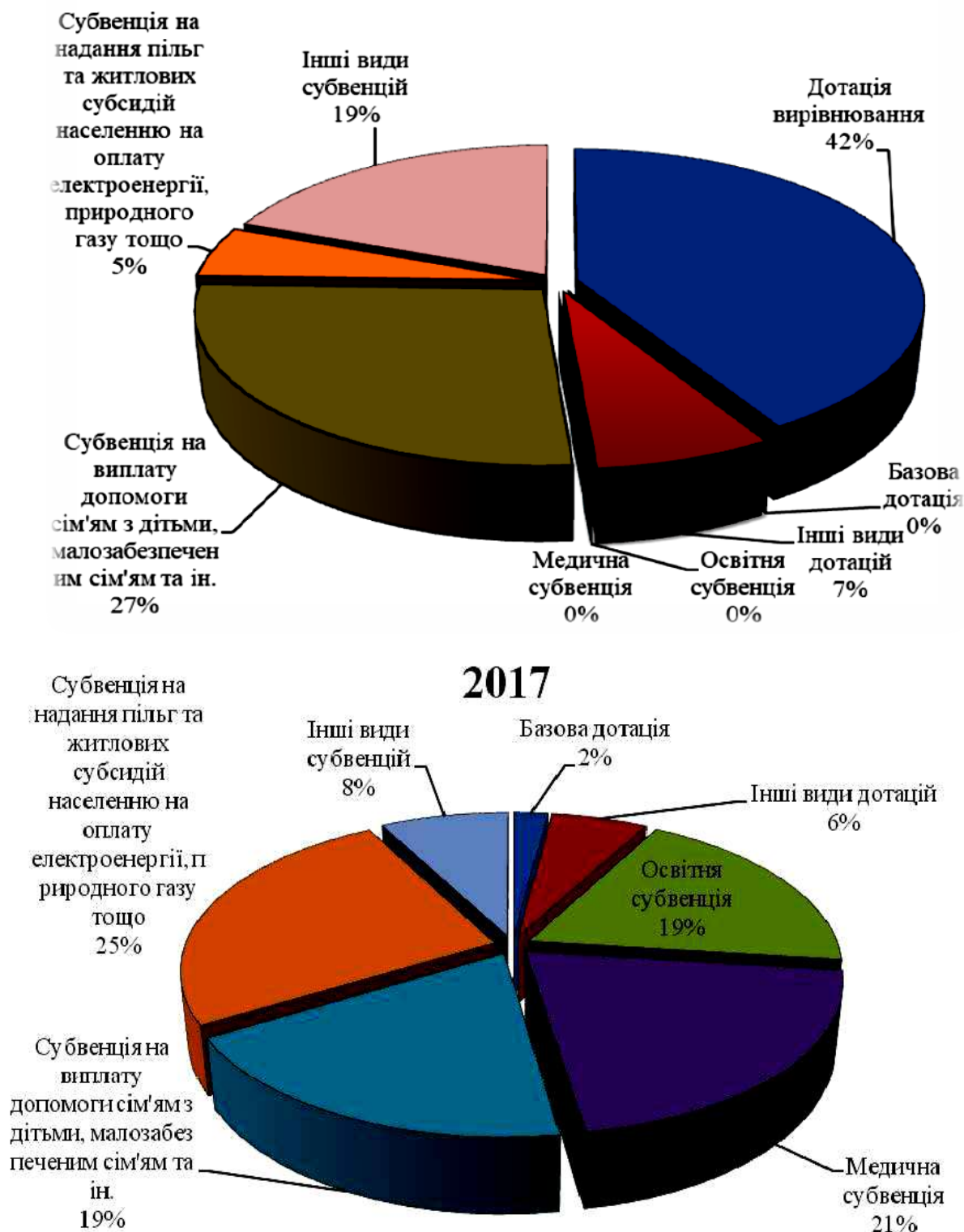


Рис. 8. Порівняння структури міжбюджетних трансфертів з державного бюджету до місцевих бюджетів у 2014 та 2019 роках
Джерело: побудовано на основі даних Державної казначейської служби України

Як висновок, аналізуючи систему доходів місцевих бюджетів у 2014- 2019 роках, слід зауважити наступне: бюджетно-податкова децентралізація сприяла,

по-перше, формуванню більш ефективної податкової бази для наповнення місцевих бюджетів (зокрема, через надання акцизного податку з реалізації підакцизних товарів та формування нових місцевих податків), по-друге, введенню в дію нової системи міжбюджетного вирівнювання – горизонтального вирівнювання податкоспроможності місцевих бюджетів, та запровадження нових видів субвенцій, що дозволяє забезпечити більш якісний розподіл фінансового ресурсу. Попри це, ці зміни сприяли зростанню рівня диференціації фінансової спроможності місцевих бюджетів.

Якщо у 2016 році дотація вирівнювання сягала 42%, а інші дотації 7% усіх міжбюджетних трансфертів, то у 2019 році базова дотація становила лише 2,1%, інші дотації – 5,1%. Відтак, можна говорити про зменшення можливості самостійного вирішення органами місцевого самоврядування питання спрямування коштів з наданих трансфертів на відповідні напрямки.

Реалізація реформи децентралізації, яка впродовж двох років триває в Україні, включає комплекс секторальних реформ, зокрема, реформу адміністративно-територіального устрою та системи місцевого самоврядування, а також бюджетно-податкового законодавства. Одним з ключових завдань реформи є добровільне об'єднання територіальних громад та формування спроможних адміністративно-територіальних одиниць базового рівня.

Станом на 1 січня 2019 року в Україні було створено 699 ОТГ. Проте функціонувало з них лише 366 ОТГ, 159 з яких було утворено у 2015 році та 207 – у 2018 році. Аналіз та визначення особливостей розвитку ОТГ буде проводитися за результатами функціонування 159 ОТГ у період 2017-2018 рр., що пов'язане з можливістю оптимального дослідження за рахунок наявних даних.

Впродовж 2017 року було створено перші 159 об'єднаних територіальних громад та проведено вибори до місцевих органів самоврядування, з 1 січня 2016 року вони перейшли на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом. Відтак, дослідження основних результатів їх функціонування та визначення рівня їх фінансової самостійності та спроможності до забезпечення свого розвитку є особливо важливим для виявлення переваг та можливих ризиків децентралізації.

Відповідно до Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» та Методики формування спроможних територіальних громад об'єднання громад в ОТГ можливе при дотриманні відповідних вимог на добровільній основі. Проте, в цих законодавчих актах не вказано мінімальної та максимальної кількості жителів чи певних територіальних обмежень формування новоутворених адміністративно-територіальних одиниць. Відтак, було сформовано громади з кількістю жителів від 1633 осіб (Макіївська ОТГ Чернігівської області) до 44 704 осіб (Лиманська ОТГ Донецької області)

З рис. 9 можна побачити переважання громад з чисельністю жителів 10-15 тис. осіб (23 ОТГ). Проте, існує велика кількість ОТГ з чисельністю жителів до 5 тис. осіб (50 громад) і навіть до 3 тис. жителів (16 ОТГ), що, згідно досліджень та єдиної системи адміністративно-територіальних одиниць Європейського

Союзу The Nomenclature of Territorial Units for Statistics (NUTS) може бути ознакою фінансової неспроможності громади.

Таблиця 2

Групи об'єднаних територіальних громад за чисельністю населення в громаді

Група з чисельністю	Кількість ОТГ	Питома вага ОТГ групи в загальній чисельності ОТГ України, %	Чисельність населення в групі, тис. осіб	Питома вага населення групи в загальній чисельності населення ОТГ України, %
до 3 тис. осіб	18	11,3	43,3	3,1
3 - 5 тис. осіб	40	25,2	159,9	11,5
5 - 10 тис. осіб	56	35,2	393,6	28,3
10 - 15 тис. осіб	25	15,7	306,2	22,0
15 - 25 тис. осіб	13	8,2	248,2	17,8
25 тис. і більше осіб	-	4,4	239,3	17,2
Разом	159	100	1390,5	100

Для дослідження фінансової спроможності громад перш за все необхідно проаналізувати показники власних доходів на одну особу в групах ОТГ. Ці дані наведені на рис. 9

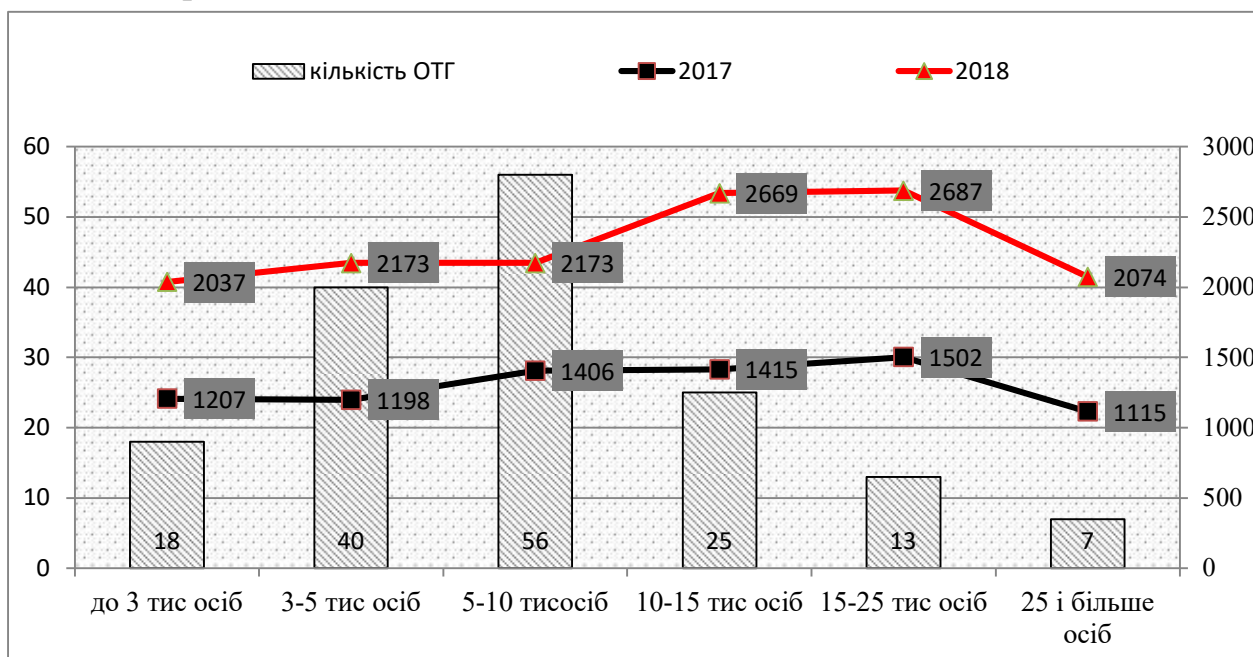


Рис. 9. Динаміка власних доходів бюджетів ОТГ на одну особу в 2017-2018рр.

Аналізуючи наведені дані, можна зробити такий висновок: найвищі обсяги власних надходжень на одну особу спостерігаються в громадах з чисельністю жителів 10-25 тис. осіб. В громадах з чисельністю жителів 10-15 тис. осіб – 1415,3 грн. на особу у 2017 році та 2669,7 грн. на особу у 2018 році, в громадах з чисельністю жителів 15-25 тис. осіб – у 2017 році 1502,7 грн. та 2687,5 грн. у 2018 році. Натомість, значно нижчими ці показники є в громадах до 10 тис. жителів та громадах з чисельністю жителів більше 25 тис. осіб.

Досліджуючи дані, наведені на рис. 9, слід звернути увагу на питання темпу приросту власних доходів бюджетів ОТГ в розрізі чисельності населення громад. Так, найвищий темп приросту доходів спостерігався в громадах з 10-15 тис. осіб – 188,63% у 2018 році при порівнянні з попереднім роком; у громадах з 25 тис. і більше жителів – 185,93%; 3-5 тис. – 181,31%; 15-25 тис. – 178,85%; до 3 тис. осіб – 168,71%. Таким чином, середній рівень приросту власних доходів бюджетів об'єднаних територіальних громад у 2018 році при порівнянні з 2017 роком становив 176,31%, в той час як середній приріст доходів місцевих бюджетів України становить 141,6%, що на 34,71 в.п. менше.

Слід зауважити, що основною причиною такого зростання стало зарахування з 1 січня 2016 року до бюджетів ОТГ 60% надходжень від податку на додану вартість, зібраних на території громади. Таким чином, до бюджетів ОТГ додатково надійшло 1 744,9 млн. грн. податку на доходи фізичних осіб (рис. 2.7), що змінило структуру податкових надходжень об'єднаних територіальних громад. Якщо у 2017 році питома вага ПДФО в податкових доходах бюджетів ОТГ становила 10%, то у 2018 році вона дорівнює 54%, забезпечуючи цьому роль бюджетотворюючого.

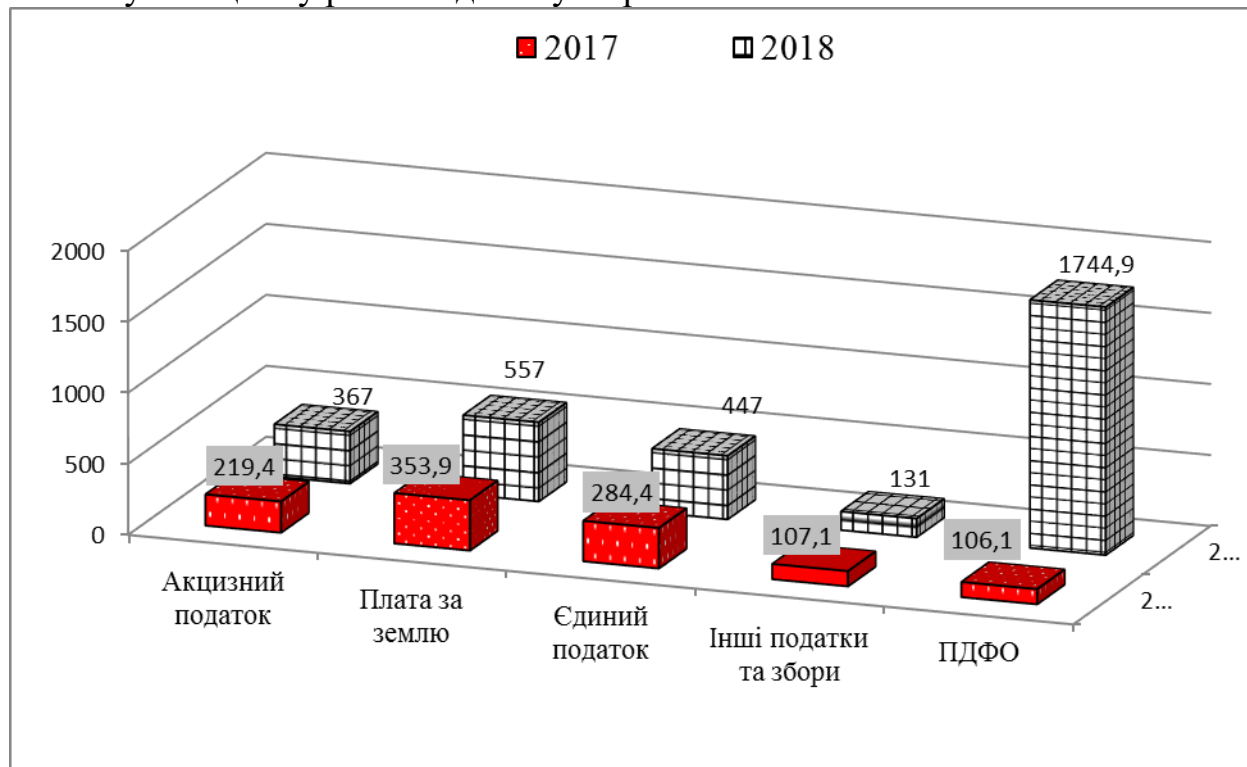


Рис. 10. Динаміка податкових надходжень до бюджетів ОТГ у 2017-2018 рр.

З рис. 10 видно: у 2018 році в порівнянні з попереднім роком відбулося зниження рівня диференціації залежності бюджетів ОТГ від дотацій з державного бюджету. У 2017 році найвищий відсоток дотаційності спостерігався у громадах з чисельністю жителів до 3 тис. осіб – 37,2%. У 2018 році цей показник знизився до 17,5%, тобто на 19,7 в.п., проте, і в 2018 році він є найвищим серед інших груп громад. Найнижчим цей показник є в громадах з 15-25 тис. осіб (15,2% у 2016 році) та з 25 тис. осіб і більше (15,3%). Загалом, з

аналізу рис. 10 спостерігається чітка обернено пропорційна залежність аналізованих чинників: зі зростанням кількості жителів в ОТГ відбувається зниження показника фінансової залежності бюджетів ОТГ від державного бюджету, що ще раз доказує вплив розміру територіальної громади на фінансово-економічні можливості її розвитку.

В регіональному вимірі (рис. 11) чітко прослідковується високий рівень залежності ОТГ на заході країни. Найвищим рівнем фінансової залежності характеризуються бюджети ОТГ Івано-Франківської області – 42% у 2018 році, Львівської – 31%, Чернівецької – 28% та Закарпатської – 24%, тобто областей Карпатського регіону, а також Волинської (22%), Рівненської (21%) та Тернопільської (21%).

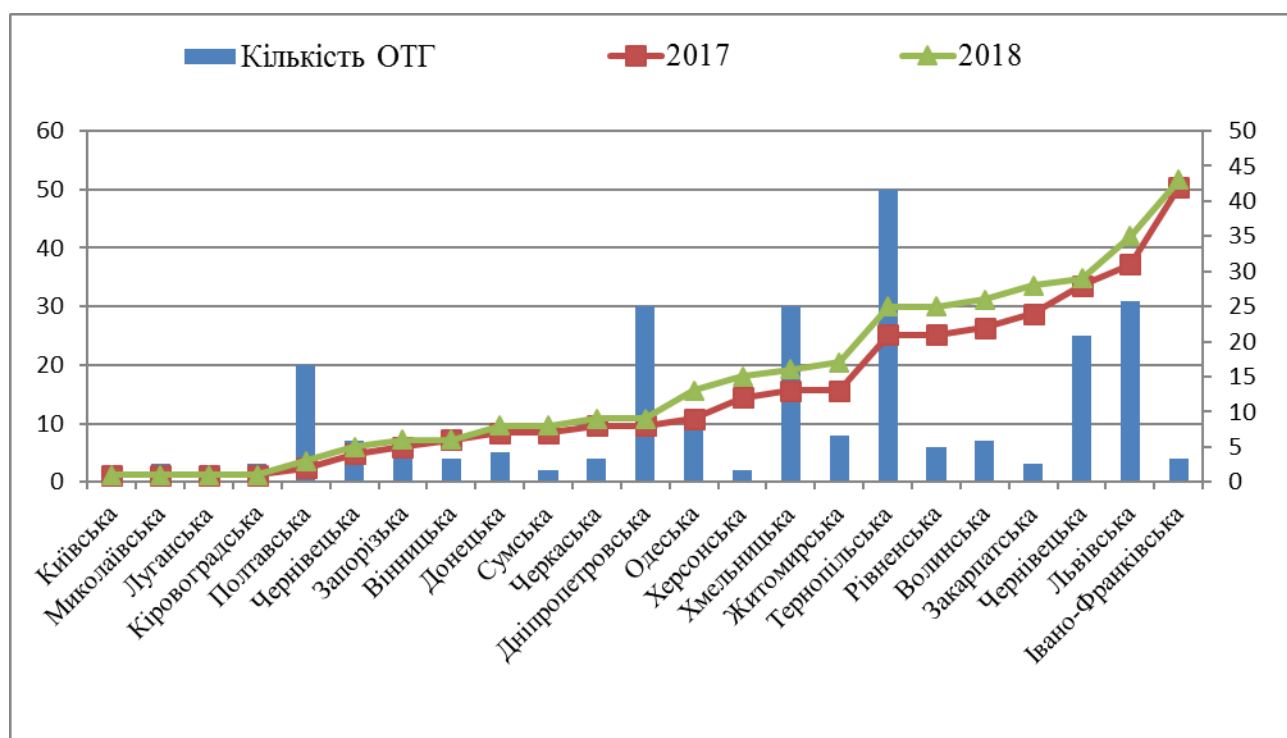


Рис. 11. Динаміка рівня фінансової залежності бюджетів ОТГ від державного бюджету в розрізі областей України у 2017-2018 рр.

Причиною таких показників є формування саме в областях Західної України 66 зі 159 ОТГ, тобто 41,5% усіх об'єднаних територіальних громад і неспроможність до самостійного фінансового забезпечення свого розвитку більшості з них.

Проте, якщо звернути увагу на тенденції зростання обсягів міжбюджетних трансфертів та власних доходів за аналізований період (рис. 12), можна побачити, що у 2018 році в порівнянні з 2017 роком спостерігається зростання обсягів і власних доходів, і трансфертів. При порівнянні темпів приросту цих показників в розрізі областей України, що темпи приросту власних доходів переважають практично по усіх областях, за винятком ОТГ Сумської, Чернігівської, Херсонської та Запорізької областей.

Найвищими темпами приросту власних доходів характеризуються об'єднані громади Донецької (233,3%), Закарпатської (222,6%) та

Миколаївської (204,1%) областей, міжбюджетних трансфертів – Сумської (180,2%), Чернігівської (178,6%) та Запорізької (173,1%) областей.

Якщо такі показники темпів приросту власних доходів по областях у 2016 році в порівнянні з 2017 роком пояснюються зарахуванням з 1 січня 2018 року до бюджетів ОТГ 60% надходжень від справляння ПДФО, то темпи приросту міжбюджетних трансфертів також характеризуються надходженням до бюджетів ОТГ нового виду субвенцій.

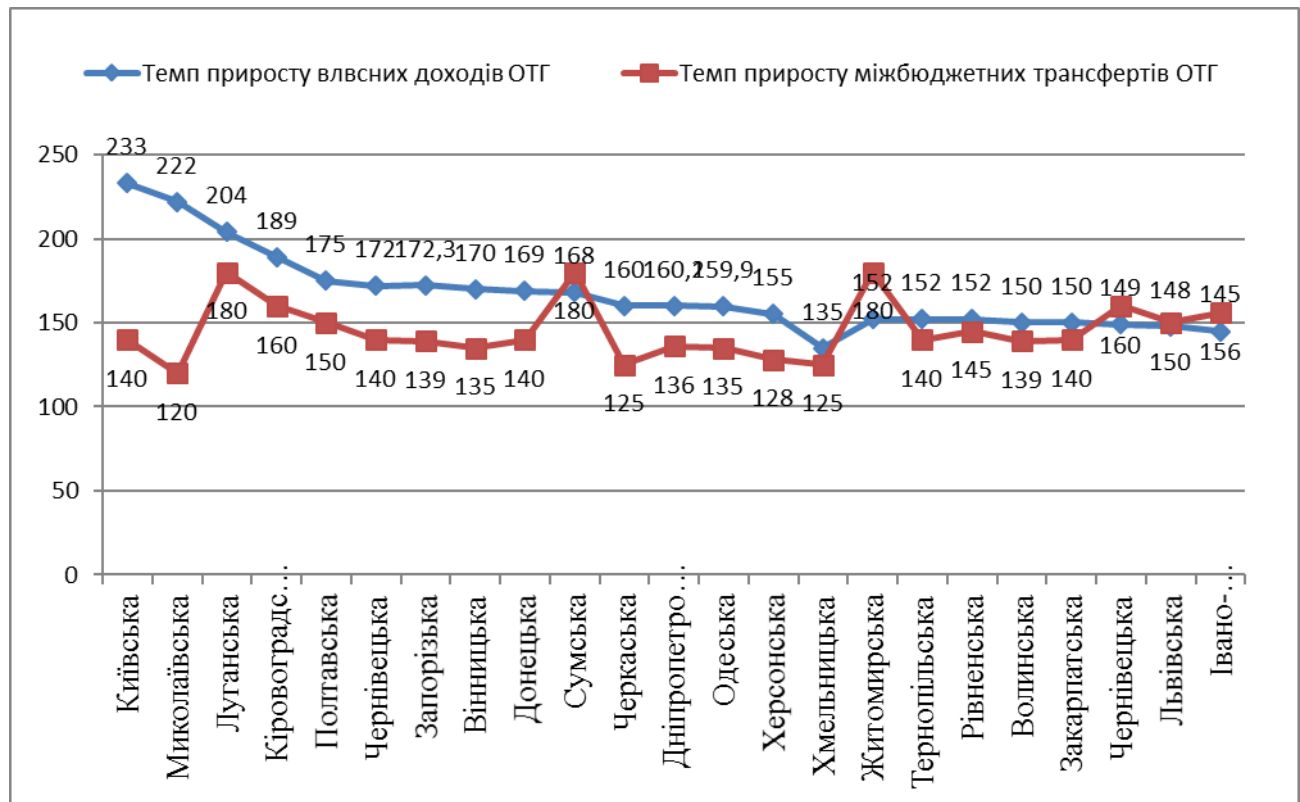


Рис. 12. Порівняння темпів приросту власних доходів та міжбюджетних трансфертів, що направлені в ОТГ (2018 рік до 2017 року), %

Більше 60% міжбюджетних трансфертів, направлених до ОТГ у 2015 році, складала освітня субвенція, 31% - медична субвенція, 9% - базова дотація. З 2016 року було запроваджено надання субвенції з державного бюджету на формування інфраструктури. Особливістю та вагомістю введення субвенції є те, що вона надається на проекти соціально-економічного розвитку території, може спрямовуватися на реконструкцію, капітальний ремонт, виготовлення проектної та містобудівної документації, будівництво об'єктів інфраструктури, які належать до комунальної форми власності.

Адміністративно-територіальна реформа триває вже шість років. У поточному 2020 році робота з децентралізації повинна бути завершена і передбачатиме створення нової системи управління на місцях. Очікується побудова трирівневої системи адміністративно-територіального устрою.

Очікується чергова серйозна зміна у 2021 році, буде впровадження ринку земель сільськогосподарського призначення. В структурі експорту товарів України за підсумками 2019 року продукція агропереробної та харчової

промисловості становила 44,2%³⁵². Тому аграрний сектор є ключем до ВВП та формування капіталу на Українській території. Це особливо впливає на фінансові ресурси органів місцевого самоврядування.

У той же час місцеві фінанси опосередковано залежать від сучасних глобальних економічних викликів. Фінансова криза, пандемія коронавірусу та провести карантин негативний вплив на українську економіку. Податкова відпустка, часткове призупинення виробництва, зменшення зарплат та неоплачувані відпустки також вплинули на наповненість місцевих бюджетів, втрачаючи доходи від податкових недонадходжень.

У структурі доходів місцевих бюджетів найбільшу питому вагу займає податок на доходи фізичних осіб – 59,8% від загальної суми доходів загального фонду місцевих бюджетів (або 119,3 млрд грн). У порівнянні з січнем-вереснем 2018 року, надходження податку зросли на 21,2 млрд грн, або на 21,6%. Основними чинниками, що вплинули на зростання надходжень ПДФО, є збільшення розміру мінімальної заробітної плати (+12,1% до 2018 року) та зростання середньомісячної заробітної плати на 19,4% (до 10260 грн), порівняно з відповідним періодом 2018 року).

Другим за сумою джерелом доходів місцевих бюджетів є плата за землю, що відноситься до податку на майно, який є місцевим податком. У структурі доходів загального фонду місцевих бюджетів плата за землю займає 12,5% . У звітному періоді до місцевих бюджетів сплачено 25 млрд грн плати за землю (а саме земельного податку і орендної плати), що на 22,2% (або на 4,5 млрд грн) більше надходжень аналогічного періоду 2018 року. Поряд з іншими чинниками, на зростання надходжень від плати за землю вплинуло скасування з початку 2019 року пільгового оподаткування земельних ділянок, наданих для залізниць (за розрахунками, у 2019 році ПАТ «Укрзалізниця» має сплатити до місцевих бюджетів 4,2 млрд грн плати за землю, порівняно з 1,2 млрд грн, сплачених упродовж 2018 року).

Значна частка у структурі місцевих бюджетів належить надходженням єдиного податку. У аналізованому періоді вона становить 12,4% доходів загального фонду місцевих бюджетів (рис. 1). Обсяг надходжень єдиного податку за 9 місяців 2019 року склав 24,7 млрд грн, що на 22,0% (або на 4,5 млрд грн) більше за надходження аналогічного періоду минулого року. Слід зазначити, що фізичними особами-підприємцями перераховано до місцевих бюджетів 18,2 млрд грн єдиного податку (або 73,8% від його загального обсягу), юридичними особами сплачено 3,7 млрд грн (14,9%), сільськогосподарськими товаровиробниками – 2,8 млрд грн (11,3%).

Щодо надходжень акцизного податку, то протягом 9 місяців 2019 року місцеві бюджети отримали 10,2 млрд грн акцизного податку, у тому числі:

- 5,6 млрд грн – у вигляді відрахувань з державного бюджету частини акцизного податку з виробленого в Україні та ввезеного на митну територію

³⁵² Адаменко І. П., Тропіна В. Б. Фінансові аспекти нової регіональної політики// Економічний вісник університету: збірник наукових праць учених та аспірантів. Переяслав-Хмельницький, 2019. Вип. 26/2. С. 392-397.

України пального (13,44%), що на 210,3 млн грн менше, ніж за аналогічний період 2018 року;

- 4,6 млрд грн – з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлю алкогольних напоїв та тютюнових виробів, що лише на 3,9% або на 173,5 млн грн більше, ніж за аналогічний період 2018 року.

Тенденції надходжень та соціально-економічна ситуація дають підстави для висновку, що за підсумками 2019 року сума надходжень до загального фонду місцевих бюджетів становитиме в межах 278-282 млрд грн (у т. ч. до бюджетів ОТГ – 39-40 млрд грн).

Законами України № 533-IX від 17 березня 2020 р. “Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо підтримки платників податків на період здійснення заходів, спрямованих на запобігання виникненню і поширенню коронавірусної хвороби (COVID-19)” та №533-IX від 13 квітня 2020 “Про внесення змін до Закону України “Про Державний бюджет України на 2020 рік” суб'єктів господарювання звільнено від сплати окремих місцевих податків, зменшено обсяг трансфертів і розмір видатків на низку програм, запроваджено обмежувальні заходи щодо діяльності окремих видів бізнесу, що ставить під серйозну загрозу можливість відновлення ділової активності на території громад після завершення карантину.

При цьому стаття 103 Бюджетного кодексу України зазначає [6], що надання державою податкових пільг, які зменшують доходи місцевих бюджетів, має супроводжуватися наданням коштів з державного бюджету на компенсацію цих втрат. Водночас, Законом № 553 Верховна Рада скасувала таку норму на період 2020 бюджетного року. Відтак, можна дійти висновку, що втрати місцевого самоврядування не будуть компенсованими.

Також, відповідно до прогнозу Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, замість очікуваного зростання економіки на 3,2%, в 2020 р. ВВП України впаде на 4,2%. Наступного 2021 р. економіка має відновитися і зрости на 2,4%. Також, негативним є прогноз щодо інфляції – у 2020 р. вона зросте до 7%, замість планових 6,3%, однак вже наступного року очікується її зниження до 5,9% [7].

Таким чином, наразі місцеві бюджети є доволі залежними від рішень законодавчої гілки влади, що суперечить ідеї децентралізації і Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні.

У той же час ми вважаємо, що в порівнянні з великими містами сільські райони більш сприйнятливі до криз і матимуть мінімальні втрати. Більшість податкових надходжень для більшості бюджетів об'єднаних громад складають податок на доходи фізичних осіб платника податку, який вираховується з доходу платника податку - зарплата. Якщо в місті велика кількість промислових підприємств, малих та середніх підприємств, то основним джерелом оподаткування в сільських районах є оподаткування податку на доходи фізичних осіб з доходу, отриманого від надання в оренду земельних часток (паїв).

У найближчі кілька років залежність невеликих сільських об'єднаних територіальних громад від земель сільськогосподарського призначення, як основного ресурсу, що генерує значні податкові надходження на території, зокрема й податку на доходи фізичних осіб, очікувано забезпечить певну економічну стабільність і мінімізує втрати місцевих бюджетів, що стануть наслідком спаду виробництва та зменшення ділової активності через карантин та світову економічну кризу. Водночас необхідно вжити профілактичних заходів та знайти альтернативні джерела доходу, які дозволять запобігти великим втратам у місцевих бюджетах сільських ОТГ після запровадження ринку землі сільськогосподарського призначення.

У процесі дослідження розкрито тенденції формування дохідної частини місцевих бюджетів та обґрунтовано шляхи підвищення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування в контексті реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади.

Зокрема, аргументовано, що ефективність проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні значною мірою залежить від упорядкування та удосконалення системи місцевих фінансів. Успішна зміна парадигми дохідної частини місцевих бюджетів дасть змогу забезпечити функціонування фінансово спроможних органів місцевого самоврядування на базовому рівні адміністративно-територіального устрою. Водночас доведено, що окрему увагу потрібно приділити пошуку додаткових надходжень до місцевих бюджетів, які компенсували б очікувані втрати з податку на доходи фізичних осіб з паїв. Необхідне також здійснення заходів із вдосконалення процесу адміністрування та забезпечення належного виконання фіскальної функції місцевих податків і зборів. Зокрема, існує об'єктивна необхідність дослідження можливості передачі адміністрування окремих місцевих податків та надання доступу до відповідних реєстрів (у випадку податку на майно) органам місцевого самоврядування, що дасть змогу забезпечити належні обсяги надходження місцевих податків до відповідних бюджетів та частково вирішить питання виникнення податкового боргу.

У період впровадження децентралізації в Україні виникають основні ризики, які сформовані у наступні групи:

1. Ризики, пов'язані з необхідністю перегляду меж адміністративно-територіальних одиниць (з метою забезпечення їх фінансової спроможності). Укрупнення, скоріше за все, очікує територіальні громади та, можливо, адміністративні райони.

- Недостатність механізмів, передбачених проектом Закону «Про об'єднання територіальних громад», для здійснення адміністративно-територіальної реформи.

- Можливий політичний спротив локальних еліт, із перспективою залучення на свою підтримку широкої громадськості

- Можлива активізація та радикалізація політичних об'єднань, які представляють інтереси меншин, що мають компактний характер проживання.

2. Послаблення державного контролю органів місцевого самоврядування на регіональному та субрегіональному рівнях за реалізацією повноважень, які

будуть передані виконавчим органам місцевих рад, в умовах слабкості інститутів громадянського суспільства поза межами великих міст.

3. Ризики для бюджетної системи країни: - загроза зриву фінансування повноважень органів місцевого самоврядування.

4. Ризик зниження якості місцевого управління та легітимності прийнятих рішень. Цьому можуть посприяти такі чинники: - загальний низький рівень компетентності службовців місцевого самоврядування.

5. Зростання партикуляристських тенденцій в областях – тобто, легітимізація у суспільній свідомості претензій регіонів на правосуб'єктність щодо тих політичних інтересів, які суперечать загальнонаціональним.

З метою нейтралізації їх негативного впливу необхідним є вжиття таких заходів (табл. 3).

Таблиця 3

Заходи нейтралізації ризиків, що виникають при впровадженні децентралізації в Україні

1. У галузі реформування адміністративно-територіального поділу:
- завершення всіх заходів, що включають у себе скорочення закладів із надання освітніх та медичних послуг, до початку реформи адміністративно-територіального поділу; - недопущення укрупнення адміністративних областей за винятком тих випадків, коли населення певних областей становить менше ніж 1,2 млн мешканців; - примусове об'єднання територіальних громад у процесі адміністративно-територіальної реформи, зокрема шляхом встановлення мінімальної кількості населення, необхідної для утворення територіальної громади.
2. У галузі державного контролю за діяльністю органів місцевого самоврядування – закріплення за місцевими державними адміністраціями таких функцій:
- здійснення контролю над рішеннями місцевих рад у галузі землеустрою та землевідведення за системою опіки: рішення мають набувати чинності після затвердження їх МДА; - надання місцевим державним адміністраціям права вето стосовно рішень, ухвалених місцевими радами у межах делегованих повноважень, при можливості подолання цих рішень кваліфікованою більшістю голосів депутатів відповідної ради; - визначення як підстави припинення повноважень місцевих рад необрання їхніх виконавчих органів у встановлений законом термін; - унормування процедурних моментів призначення посадових осіб, які мають заміщувати виконання обов'язків органів місцевого самоврядування, повноваження яких були припинені через здійснені порушення законодавства. - трансформація Постійного представництва Президента України в Автономній Республіці Крим у Державну адміністрацію в АРК із закріпленням за нею повноважень,

що належатимуть обласним державним адміністраціям.
3. Реформа виборчої системи місцевих рад та сільських, селищних, міських голів:
- забезпечення права самовисування кандидатів у депутати міських, районних та обласних рад в одномандатних виборчих округах, а також на посади міських голів; - упровадження мажоритарної системи абсолютної більшості на виборах сільських, селищних, міських голів та депутатів місцевих рад від одномандатних виборчих округів.
4. У галузі вдосконалення правового регулювання політичної участі громадян:
- встановлення предмету, процедур ініціювання та порядку імплементації рішень місцевих референдумів, особливо – референдуму з питань припинення повноважень виборних посадових осіб та органів місцевого самоврядування на відповідній території; - недопущення включення до предмету народної референдарної ініціативи на місцевому рівні питання про зміну статусу адміністративно-територіальної одиниці, а також інших питань, що знаходяться поза межами компетенції відповідного органу місцевого самоврядування.
5. У галузі вдосконалення системи міжбюджетних трансфертів:
- встановлення чітких щорічних параметрів витрат місцевих бюджетів та створення механізму перевірки місцевими державними адміністраціями дотримання місцевими бюджетами даних вимог; - визначення чітких принципів надання місцевим бюджетам субвенцій та інших цільових виплат.

На даний момент в умовах для України децентралізація влади виглядає цілком виправданим явищем, однак за інших умов внесені зміни можуть відкрити цілком демократичний шлях до узурпації влади, а без напрацювання механізмів втілення даної реформи і до глибокої кризи. Тож доцільно було б спочатку врегулювати конфлікт на сході або окреслити чітку, зрозумілу і реальну механіку (дорожню карту) його врегулювання, напрацювати механізми реалізації реформи та закріпити за центром певні важелі впливу, а вже потім виважено, порозуміло та покроково вносити зміни до формату системи влади.

Щоб зробити реформи, зокрема, бюджетну й адміністративно-територіальну, нерозривно пов'язані з діяльністю органів місцевого самоврядування, максимально безболісними та комфортними для населення, і тим самим певною мірою забезпечити їхню ефективність, необхідно забезпечити, в першу чергу, законодавче підґрунтя здійснюваних реформ і одночасне паралельне втілення цих реформ у життя

З метою виявлення впливу змін, які були запроваджені в результаті децентралізації було проведено дослідження результативності формування дохідної частини місцевих бюджетів в період до та після початку реформування місцевого самоврядування. Для проведення комплексного аналізу змін у визначенні доходів та видатків місцевих бюджетів встановлено рівень

співвідношення видатків, проведених з місцевого бюджету, до податкових доходів. Виявлено суттєве зростання значень показника, що означає зниження рівня податкової спроможності місцевих бюджетів.

Таким чином, наразі місцеві бюджети є доволі залежними від рішень законодавчої гілки влади, що суперечить ідеї децентралізації і Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні.

У той же час ми вважаємо, що в порівнянні з великими містами сільські райони більш сприйнятливі до криз і матимуть мінімальні втрати. Більшість податкових надходжень для більшості бюджетів об'єднаних громад складають податок на доходи фізичних осіб платника податку, який вираховується з доходу платника податку - зарплата. Якщо в місті велика кількість промислових підприємств, малих та середніх підприємств, то основним джерелом оподаткування в сільських районах є оподаткування податку на доходи фізичних осіб з доходу, отриманого від надання в оренду земельних часток (паїв).

У найближчі кілька років залежність невеликих сільських об'єднаних територіальних громад від земель сільськогосподарського призначення, як основного ресурсу, що генерує значні податкові надходження на території, зокрема й податку на доходи фізичних осіб, очікувано забезпечить певну економічну стабільність і мінімізує втрати місцевих бюджетів, що стануть наслідком спаду виробництва та зменшення ділової активності через карантин та світову економічну кризу. Водночас необхідно вжити профілактичних заходів та знайти альтернативні джерела доходу, які дозволять запобігти великим втратам у місцевих бюджетах сільських ОТГ після запровадження ринку землі сільськогосподарського призначення.

У процесі дослідження розкрито тенденції формування дохідної частини місцевих бюджетів та обґрунтовано шляхи підвищення фінансової спроможності органів місцевого самоврядування в контексті реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади.

Зокрема, аргументовано, що ефективність проведення адміністративно-територіальної реформи в Україні значною мірою залежить від упорядкування та удосконалення системи місцевих фінансів. Успішна зміна парадигми дохідної частини місцевих бюджетів дасть змогу забезпечити функціонування фінансово спроможних органів місцевого самоврядування на базовому рівні адміністративно-територіального устрою. Водночас доведено, що окрему увагу потрібно приділити пошуку додаткових надходжень до місцевих бюджетів, які компенсували б очікувані втрати з податку на доходи фізичних осіб з паїв. Необхідне також здійснення заходів із вдосконалення процесу адміністрування та забезпечення належного виконання фіскальної функції місцевих податків і зборів. Зокрема, існує об'єктивна необхідність дослідження можливості передачі адміністрування окремих місцевих податків та надання доступу до відповідних реєстрів (у випадку податку на майно) органам місцевого самоврядування, що дасть змогу забезпечити належні обсяги надходження

місцевих податків до відповідних бюджетів та частково вирішить питання виникнення податкового боргу.

Запропоновано напрями оптимізації податкових механізмів наповнення місцевих бюджетів в умовах адміністративно-територіальної реформи на основі проведеного аналізу розвитку місцевих бюджетів та дослідження проблеми зростання диференціації фінансової спроможності адміністративно-територіальних одиниць базового рівня.

Встановлено прямий взаємозв'язок між обсягами надходжень ПДФО та рівнем розвитку господарської діяльності на території відповідної адміністративно-територіальної одиниці, що доводить стабілізаційну та регулюючу роль цього податку і акцентує увагу на необхідності стимулювання економіки з боку органів місцевого самоврядування. Запропоновано здійснювати зарахування податку до бюджету за місцем проживання платника податку для дотримання принципу соціальної справедливості.

РОЗДІЛ 14. МІЖНАРОДНИЙ ВАЛЮТНИЙ РИНОК: ОСОБЛИВОСТІ ТА МЕХАНІЗМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Активна участь України в сучасних умовах, в міжнародній торгівлі пов'язана із значними перевагами: воно дозволяє ефективніше використовувати наявні в країні ресурси, залучитися до світових досягнень науки і техніки, а також повно і різноманітно задовольняти потреби населення. У зв'язку з цим значний інтерес представляє вивчення форм міжнародних розрахунків вживаних при експорті та імпорті товарів, як їх переваг, так і недоліків. Особливу значущість ці питання мають для України і інших країн, орієнтованих на активну участь в міжнародній торгівлі товарами. Появи і подальші зміни в міжнародних розрахунках пов'язані з розвитком і інтернаціоналізацією товарного виробництва і звернення. У них відбивається відносна відособленість руху грошей в міжнародному обороті через неспівпадіння періодів виробництва і реалізації товарів, віддаленість ринків збуту. Міжнародні розрахунки охоплюють розрахунки по зовнішній торгівлі товарами і послугами, а також некомерційними операціями, кредитами і руху капіталів між країнами.

Українські науковці Б. Івасів³⁵³, М. Наконечний³⁵⁴, Л. Руденко³⁵⁵ в своїх працях розглядають міжнародні розрахунки переважно з організаційно-технічної точки зору, надаючи практичні рекомендації щодо використання окремих форм міжнародних розрахунків. Більш широке та значне наукове висвітлення міжнародних розрахункових операцій надано в роботах російських вчених Д. Михайлова³⁵⁶, В. Слепцова, А. Голубович, А. Єфремова, в роботах яких розглядаються як теоретичні, так і практичні аспекти використання різних форм міжнародних розрахунків при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності. Разом з тим, динамічність інтеграції української економіки у глобальний економічний простір обумовлює поглиблення теоретичних аспектів критеріїв вибору форм міжнародних розрахунків як передумови забезпечення їх ефективності.

Метою статті є дослідження та аналіз операцій по міжнародних розрахунках, їх особливості, порядок здійснення, їх переваги і недоліки з погляду експортерів і імпортерів.

³⁵³ Івасів Б.С. Міжнародні розрахунки: Підручник / Б.С.Івасів. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 223с.

³⁵⁴ Береславська О.І. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посібник / Береславська О.І., Наконечний О.М., Пясецька М.Г. та ін; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 392 с.

³⁵⁵ Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: Підручник / Л.Руденко / Видання 2-ге, перероблене і доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 632 с.

³⁵⁶ Михайлов Д.М. Международные контракты и расчеты. / Д.Михайлов/ 2-е изд., Профессиональная практика, 2008. – 641 с.

Еволюція міжнародних розрахунків відображає розвиток міжнародних відносин, валютних систем, фінансових ринків, у тому числі ринку фінансових послуг. Слід підкреслити, що на сучасному етапі міжнародні розрахунки є об'єктом державного регулювання, яке здійснюється за кількома напрямками. Держава впливає на систему розрахунків, оскільки нерідко сама бере в них участь; законодавчо регламентує, періодично вводячи певні валютні обмеження, створюючи органи валютного контролю тощо; впливає на розрахунки через систему міжнародних організацій.

Принагідно зазначити, що вибір конкретної форми розрахунків за зовнішньоторговельним контрактом визначається за угодою сторін та фіксується в умовах контракту. Науковці виокремлюють такі основні види організації міжнародних розрахунків:

- розрахунки через організацію кореспондентських відносин між комерційними банками;

- розрахунки через кореспондентські рахунки, що відкриваються в установах центральних банків. Як правило, це повні розрахунки, що виконуються індивідуально, на валовій основі, їх можна характеризувати як платежі брутто;

- розрахунки через клірингові установи. Це розрахунки, або платежі, нетто³⁵⁷.

Для здійснення міжнародних розрахунків уповноважені банки використовують свій закордонний апарат (філії, відділення, дочірні банки) та кореспондентські відносини з іноземними банками. В основу міжнародних розрахунків покладено рух товарно-розпорядчих документів та операційне оформлення платежів.

Міжнародні розрахунки здійснюються переважно у безготівковій формі шляхом відповідних записів на банківських рахунках в уповноважених банках; вони безпосередньо пов'язані з обміном валют

Форми розрахунків – це види носіїв боргових зобов'язань на гроші, які відрізняються структурою документів, порядком оформлення, правилами їх руху за схемами документообігу, засобами захисту та підтвердження дійсності, кредитовим чи дебетовим характером дії.

У практиці міжнародних розрахунків існує три способи платежу: платіж готівкою; авансовий платіж; платіж у кредит.

Загальну характеристику розрахунків за допомогою інкасо наведено в таблиці 1. Вважаємо за доцільне підкреслити, що інкасо є формою розрахунків, яка об'єктивно вигідніша насамперед покупцю — імпортеру. Він реалізує платіж, акцептує тратту та майже одразу отримує відвантажений товар у своє повне розпорядження.

Таким чином, йому не треба відволікати та заморожувати кошти з активного обороту заздалегідь, як це виконується при переказі чи акредитивній формі розрахунків.

³⁵⁷ Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф. Національний банк і грошово-кредитна політика: Підручник. / А.Мороз. – К.: КНЕУ, 1999. – 368 с.

Таблиця 1

358

Загальна характеристика розрахунків за допомогою інкасо

Переваги	Недоліки	Умови найчастішого використання
Для експортера: це досить нескладна та недорога форма розрахунків; можливість організації зберігання, страхування та перепродажу товару інкасує банком у випадку неплатежу тратти; документи на товар не переходять у розпорядження до реалізації ним акцепту тратти. Для імпортера: не потрібно заздалегідь відволікати кошти з активного обороту; можливість відстрочки платежу при домовленості з продавцем; імпортер має право відмовитись від акцепту тратти; можливість інспектування товару.	Для експортера: немає гарантії платежу тратти; змішення витрат у випадку неакцепту тратти; значний розрив у часі між відвантаженням товару та отриманням платежу тратти, що уповільнюють обіговість коштів продавця. Для імпортера: неможливість отримати документи на товар у своє повне розпорядження до акцепту тратти; зіпсування репутації імпортера у випадку необґрунтованої відмови від платежу тратти; можливість відкриття кримінальної справи у випадку несплати акцептованої тратти.	продавець та покупець достатньо довіряють один одному; можливість та бажання покупця виконати акцепт не викликають сумнівів; товар, що постачається не виготовлено в єдиному екземплярі; політичні, економічні і законодавчі умови в країні імпортера стійкі та стабільні; країна імпортера не накладає обмежень на імпорт та відповідні їм валютні платежі.

Банки при документарному інкасо не беруть на себе зобов'язань здійснити платіж. Їх відповідальність зводиться здебільшого до переказування і вручення документів проти сплати чи акцепту, але без власного зобов'язання здійснити платіж, якщо покупець не виконає або не зможе виконати своїх зобов'язань за інкасо. Завдяки меншій формальній строгості ця послуга пов'язана з меншими витратами і є більш гнучкою. Оскільки при документарному інкасо продавець до моменту відвантаження товару ще не може бути впевнений у тому що покупець дійсно зробить платіж, документарне інкасо рекомендується для здійснення платежів у таких випадках:

- продавець повністю довіряє покупцеві і впевнений, що останній оплатить відвантажені товари і надані послуги;
- політичні, економічні та правові умови в країні покупця вважаються стабільними;
- країна-отримувач не має імпортних обмежень (наприклад, валютний контроль), або вона надала всі необхідні дозволи.

Позитивно характеризують документарне інкасо простота здійснення операції, невеликі витрати, а також можливість вручити покупцеві документи

³⁵⁸ Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: Підручник / Л.Руденко / Ви-дання 2-ге, перероблене і доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 632 с.

проти одночасної сплати належної суми. Негативно характеризується документарне інкасо тим, що якщо покупець відмовиться оплатити документи, пошук іншого покупця або транспортування товару назад супроводжується істотними втратами.

Виокремимо критерії вибору акредитивної форми розрахунків. Важливим, з нашої точки зору є те, що, з одного боку, така форма розрахунків гарантує вчасність і повноту платежу постачальникові за відвантажені товари чи надані послуги. Завдяки надійності платежу і більш швидкому одержанню експортної виручки Документальний акредитив являється найбільш вигідною формою розрахунків для експортера, завдяки. З іншого боку, вона сповільнює обіг (рух) коштів, тому що потребує депонування покупцем певної грошової суми ще до того, як відбувся акт купівлі-продажу товарно-матеріальних цінностей. Також акредитивна форма розрахунків є найскладнішою та найдорожчою, оскільки банки беруть високу комісію, яка складає близько 3,0 % суми платежу³⁵⁹.

Однак, незважаючи на її досить високу вартість та труднощі при використанні, саме ця форма розрахунків привертає увагу багатьох підприємців своєю надійністю та безпечністю в умовах нестабільної економіки окремих країн та нинішньої потенційної ненадійності закордонних партнерів. Оскільки акредитивна форма розрахунків є найдорожчою серед інших форм міжнародних розрахунків, покупець відкриває акредитив не за своїм бажанням, а, як правило, вимушено погоджується з цією формою розрахунків на вимогу продавця. Внаслідок цього частка акредитивів у міжнародній торгівлі значно менша, ніж частка інкасо та переказів. На жаль, мусимо зауважити, що акредитивна форма розрахунків у господарському обороті України обмежена і не дає належного економічного ефекту.

У контексті проблематики корисним є зауважити, що на вибір форм міжнародних розрахунків впливає низка факторів, серед яких виокремлюємо наступні:

— вид товару, що є об'єктом зовнішньоторговельної операції (форми розрахунків відрізняються при поставках машин і встаткування або, наприклад, продовольства); по поставках деяких товарів – деревини, зерна застосовуються традиційні форми, вироблені практикою;

- наявність кредитної угоди;
- платоспроможність і репутація контрагентів по зовнішньоекономічних угодах, що визначають характер компромісу між ними;
- рівень попиту та пропозиції на даний товар на світових ринках.

У контракті обумовлюються умови й форми міжнародних розрахунків.

Найбільш поширеною й дешевою формою міжнародних розрахунків є банківський переказ, що являє собою доручення одного банку іншому виплатити визначену суму на прохання й за рахунок платника іноземному

³⁵⁹ Криза банківської системи: причини і шляхи виходу// матеріали науково-практичної конференції, м. Київ, 10.06.2015 року/ Асоціація українських банків; Університет банківської справи НБУ (м. Київ); відп.ред. С.М. Аржевітін. - К.: УСБ НБУ, 2015. – 143с.

одержувачу (бенефіціару). Вибір валюти й форми розрахунків визначаються за узгодженням сторін і фіксуються в умовах контракту.

Із набуттям Україною незалежності дедалі більше вітчизняних підприємств виходить на зовнішній ринок. Знайти за кордоном партнера досить важко, але, якщо певні контакти встановлено, постає проблема розрахунків. Зазвичай іноземний партнер маловідомий, його фінансовий стан та надійність важко оцінити; це справедливо як для нерезидентів, так і з точки зору останніх – стосовно резидентів України. Тому, на нашу думку, бажано обрати таку форму розрахунку, яка незалежно від економічної та політичної стабільності країни-контрагента давала б змогу захистити інтереси як експортера, так і імпортера. Між іншим, слід ураховувати, що використання деяких форм розрахунків значно збільшує строк надходження коштів внаслідок тривалого документообігу, що в свою чергу, не задовольняє експортера.

Особливість міжнародних розрахунків, зокрема безготівкових розрахунків на українському ринку за експортно-імпортними операціями полягає у його вразливості до зовнішніх і внутрішніх економічних чи політичних змін через невпевненість у надійності вітчизняних банків.

Підписавши в 1992 р. статті Угоди Міжнародного валютного фонду (Статут МВФ) та приєднавшись до цієї авторитетної міжнародної організації, Україна, як незалежна держава, взяла на себе зобов'язання з організації власної валютної системи. Згодом, після проведення грошової реформи та введення в обіг національної валюти – гривні, Україна прийняла зобов'язання за ст. VIII Статуту МВФ, що свідчило про офіційне міжнародне визнання гривні конвертованою за поточними операціями³⁶⁰.

З огляду на відсутність єдиного закону, що регламентував би порядок здійснення валютних операцій в нашій державі, система валютних відносин в Україні, наразі, регулюється низкою нормативно-правових актів. Здійснюючи їхній аналіз, передусім варто зробити акцент на Конституції України, де п.1 ч.2 ст.92 визначається, що засади створення і функціонування грошового ринку в Україні, а також статус національної та іноземних валют, що перебувають в обігу на території України встановлюються виключно законами України.

Ст. 99 Конституції України визначено, що грошовою одиницею України є гривня, а забезпечення стабільності грошової одиниці є основною функцією Національного банку України (НБУ). В Конституції України також зазначається, що основні засади грошово-кредитної політики, однією зі складових якої є саме валютна політика держави, розробляються Радою НБУ, яка також здійснює контроль за її проведенням.

Основним нормативно-правовим актом у сфері валютного регулювання в нашій державі є Декрет Кабінету Міністрів України (КМУ) «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19 лютого 1993 р.. В ньому, зокрема, визначаються права і обов'язки учасників валютних відносин в нашій

³⁶⁰ Бідник Н. Б. Валютне регулювання та валютний контроль / Н. Б. Бідник // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. Політехніка". – 2012. – № 739. – С. 189-194.

країні, основні поняття та принципи, що стосуються валютного регулювання, порядок здійснення валютного контролю, а також відповідальність за порушення валютного законодавства.

В частині, що стосується регулювання валютної сфери, то п.5 ст.4 цього Декрету зазначається: «Національний банк України зобов'язаний проводити політику, спрямовану на підтримання валюти України, і з цією метою може виступати суб'єктом міжбанківського валютного ринку України»³⁶¹. Тобто, цим пунктом першочергова роль, серед інструментів валютного регулювання, фактично відводиться девізній політиці, яка полягає в здійсненні центральним банком операцій купівлі/продажу іноземних валют в обмін на національну саме на міжбанківському валютному ринку.

Декретом КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» визначено, що курси іноземних валют, виражених в національній валюті встановлюються НБУ за погодженням з КМУ. В той же час, НБУ має право встановлювати граничні розміри маржі за валютними операціями на міжбанківському ринку. Таким чином, центральному банку надано виключне право в адміністративному порядку впливати на хід торгів на міжбанківському валютному ринку, а отже, і на валютно-курсону динаміку.

Крім того, даним Декретом встановлені повноваження НБУ та КМУ у сфері валютного регулювання.

Зокрема ст. 11 передбачено, що НБУ у сфері валютного регулювання:

- здійснює валютну політику виходячи з принципів загальної економічної політики України;
- складає разом з КМУ платіжний баланс України;
- контролює дотримання затвердженого Верховною Радою України (ВРУ) ліміту зовнішнього державного боргу України;
- визначає у разі необхідності ліміти заборгованості в іноземній валюті уповноважених банків нерезидентам;
- видає у межах, передбачених Декретом, обов'язкові для виконання нормативні акти щодо здійснення операцій на валютному ринку України;
- нагромаджує, зберігає і використовує резерви валютних цінностей для здійснення державної валютної політики;
- видає ліцензії на здійснення валютних операцій та приймає рішення про їх скасування;
- встановлює способи визначення і використання валютних (обмінних) курсів іноземних валют, виражених у валюті України, курсів валютних цінностей, виражених у іноземній валюті або розрахункових (клірингових) одиницях;
- встановлює за погодженням з центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики, єдині форми обліку, звітності та документації про валютні операції, порядок контролю за їх достовірністю та

³⁶¹ Декрет Кабінету міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" (від 19.02.1993 № 15-93). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/15-93>.

своєчасним поданням;

- забезпечує публікацію банківських звітів про власні операції та операції уповноважених банків³⁶². Цією ж статтею визначено, що КМУ у сфері валютного регулювання здійснює такі функції:

- визначає і подає на затвердження до ВРУ ліміт зовнішнього державного боргу України;

- бере участь у складанні платіжного балансу України;

- забезпечує виконання бюджетної та податкової політики в частині, що стосується руху валютних цінностей;

- забезпечує формування і виступає розпорядником Державного валютного фонду України;

- визначає порядок використання надходжень у міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях, які використовуються у торговельному обороті з іноземними державами, а також у неконвертованих іноземних валютах, які використовуються у неторговельному обороті з іноземними державами на підставі положень міжнародних договорів України³⁶³.

Щодо інших учасників валютних відносин, таких як уповноважені банки та інші фінансові установи, центральні органи виконавчої влади у сфері формування та реалізації державної податкової та митної політик, а також у сфері надання послуг поштового зв'язку, то Декретом КМУ «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» визначено їхні повноваження у сфері валютного контролю. Це означає, що вони безпосередньо не відносяться до суб'єктів валютного регулювання, а лише приймають участь у забезпеченні контролю за рухом валютних цінностей на території України.

Одним із основних положень даного нормативно-правового акту, є те, що золотовалютні резерви формуються, зберігаються та використовуються НБУ виключно на досягнення основної мети, – забезпечення стабільності валютного курсу національної грошової одиниці.

Принагідно зазначити, що Декретом не визначаються функції ВРУ у сфері регулювання валютних відносин, однак очевидно, що парламент, який представляє законодавчу гілку влади, все ж відіграє значну роль у процесі реалізації державної валютної політики. Проявляється це, насамперед, у тому, що ВРУ приймає та скасовує закони у сфері валютного регулювання; затверджує, визначений КМУ, ліміт зовнішнього державного боргу, а також визначає статус національної валюти та іноземних валют, що перебувають в обігу на території України.

Доцільно зазначити, що в Декреті, як і в інших законодавчих документах відсутнє визначення поняття «валютне регулювання», що не дає можливості чітко розмежувати в правовому полі дане поняття із поняттями «валютний контроль» та «валютна політика», а також досконало визначити функції органів державної влади у цих сферах.

³⁶³ Декрет Кабінету міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» (від 19.02.1993 № 15-93) URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/15-93>.

Законодавче визначення деяких понять, що стосуються регулювання валютної системи держави, подане у Законі України «Про Національний банк України». Зокрема, у ст.1 трактуються такі поняття як «грошово-кредитна політика», «девiзна валютна політика», «дисконтна валютна політика», «золотовалютний резерв», «офіційний валютний курс», «платіжний баланс» та ін.

У ст.6 цього закону чітко визначено, що основною функцією НБУ є забезпечення стабільності грошової одиниці України³⁶⁴. При цьому, виконання основної функції повинно сприяти досягненню цінової стабільності в країні, стимулювати розвиток банківської системи, а також забезпечувати високі темпи економічного зростання. Крім основної функції, НБУ виконує ряд інших функцій з організації грошового обігу. Що стосується валютного регулювання, то функції НБУ у цій сфері, згідно Закону України «Про Національний банк України» зводяться до наступного:

- монопольна емісія національної валюти України;
- складання платіжного балансу, здійснення його аналізу та прогнозування;
- здійснення, відповідно до визначених спеціальним законом повноважень, валютного регулювання;
- визначення порядку здійснення операцій в іноземній валюті;
- організація і здійснення валютного контролю за банками та іншими фінансовими установами, які отримали ліцензію НБУ на здійснення валютних операцій;
- накопичення та зберігання золотовалютних резервів;
- здійснення операцій із золотовалютними резервами та банківськими металами;
- аналіз стану розвитку грошово-кредитних, фінансових, цінових та валютних відносин.

Оскільки обсяг грошової маси в країні прямо впливає на обсяг пропозиції національної грошової одиниці, як на готівковому, так і на міжбанківському валютному ринках, то очевидно, що він впливає і на валютно-курсову динаміку. Тому інструменти грошово-кредитної політики, які використовуються саме з метою регулювання обсягу грошової маси, є одночасно й інструментами валютного регулювання. До таких інструментів, згідно ст.25 Закону України «Про Національний банк України» відносяться:

- визначення та регулювання норм обов'язкових резервів для банківських установ;
- процентна політика;
- рефінансування банків;
- управління золотовалютними резервами;
- операції з цінними паперами (крім цінних паперів, що підтверджують

³⁶⁴ Закон України «Про Національний банк України» (від 20.05.1999 № 679-XIV) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.

корпоративні права), у тому числі з казначейськими зобов'язаннями, на відкритому ринку;

- регулювання імпорту та експорту капіталу;
- запровадження на строк до шести місяців вимоги щодо обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті;
- зміна строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів;
- емісія власних боргових зобов'язань та операції з ними.

Підтвердженням того, що інструменти грошово-кредитної політики виконують одночасно роль методів та заходів валютного регулювання є положення ст.36 цього закону. В ній зокрема йдеться, що для регулювання курсу гривні щодо іноземних валют НБУ використовує золотовалютний резерв, купує і продає цінні папери, встановлює і змінює ставку рефінансування та застосовує інші інструменти регулювання грошової маси в обігу. Крім того, в цій статті визначено, що тільки НБУ встановлює офіційний курс гривні до іноземних валют та періодично його оприлюднює.

Важливим пунктом у сфері валютної політики нашої держави є ст.32 Закону України «Про Національний банк України», де визначається, що грошовою одиницею України є гривня, яка дорівнює 100 копійкам. Випуск та обіг на території України інших грошових одиниць і використання грошових сурогатів як засобу платежу забороняються. Офіційне співвідношення між гривнею та золотом або іншими дорогоцінними металами не встановлюється. Це означає, що Україна, виконуючи положення Статуту МВФ, офіційно приєдналася до Ямайської валютної системи, або як її ще називають системою багато валютного стандарту.

Діяльності НБУ щодо операцій з валютними цінностями присвячено цілий розділ Закону України «Про Національний банк України». Зокрема у ст.44, що називається «Повноваження НБУ в сфері валютного регулювання та контролю», визначено, що до компетенції Національного банку у цій сфері належать:

- видання нормативно-правових актів щодо ведення валютних операцій;
- видача та відкликання ліцензій, здійснення контролю, у тому числі шляхом здійснення планових і позапланових перевірок, за діяльністю банків, юридичних та фізичних осіб (резидентів та нерезидентів), які отримали ліцензію Національного банку на здійснення валютних операцій, в частині дотримання ним валютного законодавства;
- встановлення лімітів відкритої валютної позиції для банків та інших установ, що купують та продають іноземну валюту;
- встановлення порядку проведення обов'язкового продажу та розміру надходжень в іноземній валюті, що підлягають обов'язковому продажу;
- зміна строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів;
- застосовування мір відповідальності до банків, юридичних та фізичних осіб (резидентів та нерезидентів) за порушення правил валютного регулювання і валютного контролю.

Національний банк визначає структуру валютного ринку України та організовує торгівлю валютними цінностями, проводить дисконтну та девізну

валютну політику і застосовує в необхідних випадках валютні обмеження. Законом визначено, що НБУ здійснює дисконтну валютну політику, змінюючи облікову ставку для регулювання руху капіталу та балансування платіжних зобов'язань, а також коригування курсу грошової одиниці України до іноземних валют. Крім дисконтної, НБУ здійснює девізну валютну політику на підставі регулювання курсу грошової одиниці України до іноземних валют шляхом купівлі та продажу іноземної валюти на фінансових ринках³⁶⁵.

Певні норми, що регламентують сферу валютних відносин в Україні містяться у Законі України «Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті». Зокрема, у статтях 1 та 2 цього Закону визначається, що валютна виручка за експортними операціями резидентів підлягає зарахуванню на їхні валютні рахунки у строк, що не перевищує 180 календарних днів з дати митного оформлення продукції або з моменту підписання акта, що засвідчує надання послуг, виконання робіт, чи експорт прав інтелектуальної власності. Протягом цього ж терміну мають бути здійснені розрахунки за всіма видами імпорتنих операцій. Особливо це стосується випадків, коли нерезидентами здійснюється відстрочення поставки продукції, або ж коли формою міжнародних розрахунків виступають авансові платежі з боку резидентів.

В той же час, НБУ має право встановлювати інші строки розрахунків за експортно-імпортними операціями суб'єктів господарювання на період, що не перевищує 6 місяців. Дана норма закону набула чинності від 06.11.2012 р. і фактично надала центробанку країни можливість впливати на обсяги валютних надходжень всередину країни в короткостроковому періоді. Зрозуміло, що в умовах політичної нестабільності та негативних валютно-курсних очікувань в Україні, економічні суб'єкти не поспішають повертати в країну валютну виручку і конвертувати її в гривневий еквівалент. Тому, скорочуючи строки розрахунків за зовнішньоекономічними операціями на законодавчому рівні, НБУ прискорює надходження іноземної валюти всередину країни. Це, в свою чергу, призводить до оптимізації платіжного балансу, що в результаті позитивно відображається на валютно-курсовій стабільності.

Статтею 3 Закону України «Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті» встановлено, що НБУ має право встановлювати строк, протягом якого куплена резидентом на міжбанківському валютному ринку України іноземна валюта для забезпечення виконання зобов'язань перед нерезидентом має бути використана за призначенням, і порядок її продажу в разі недотримання резидентом цього строку.

Отримавши можливість визначати строк розрахунків за експортно-імпортними операціями та порядок обов'язкового продажу валютної виручки отриманої резидентами з-за кордону, НБУ одразу ж почав її використовувати. 16 листопада 2012 набула чинності постанова Правління НБУ «Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і

³⁶⁵ Закон України «Про Національний банк України» (від 20.05.1999 № 679-XIV). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.

запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті». Як уже зазначалося, ця постанова могла діяти тільки протягом шестимісячного терміну.

В даній постанові, НБУ скоротив період розрахунку за операціями з імпорту та експорту товарів зі 180 календарних днів до 90. Крім того, була встановлена вимога щодо обов'язкового продажу на міжбанківському валютному ринку України надходжень в іноземній валюті у вигляді валютної виручки резидентів від продажу товарів за зовнішньоекономічними договорами. Вимога щодо обов'язкового продажу поширювалася на надходження в іноземній валюті 1-ї групи Класифікатора іноземних валют та банківських металів, затвердженого відповідною постановою Правління НБУ, а також у російських рублях³⁶⁶.

Надходження в іноземній валюті підлягають обов'язковому зарахуванню на окремий розподільчий рахунок в уповноваженому банку. Кошти в іноземній валюті, що розміщені на розподільчому рахунку повинні бути реалізовані на міжбанківському валютному ринку не пізніше наступного робочого дня з моменту зарахування на такий рахунок.

Обов'язковому продажу підлягає лише частина валютних надходжень. Розмір валютної виручки, що спрямовується на конвертацію визначено окремою постановою Правління НБУ «Про встановлення розміру обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті». Згідно даної постанови розмір надходжень в іноземній валюті, що підлягає обов'язковому продажу становить 50%. Решта надходжень в іноземній валюті залишається в розпорядженні резидентів і використовується ними відповідно до правил валютного регулювання³⁶⁷.

В листопаді 2012 р., на 6-місячний термін, була введена також постанова Правління НБУ «Про порядок виплати переказів із-за кордону фізичним особам». Згідно цієї постанови встановлено вимогу щодо обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті з-за кордону на користь фізичних осіб в сумі, що дорівнює або перевищує в еквіваленті 150000 грн. за місяць для однієї особи. При цьому, немає значення чи фізична особа є резидентом України чи якоїсь іншої країни³⁶⁸.

Після втрати чинності даних постанов НБУ впродовж 2013 р. ще двічі продовжував їхню дію. Проте постанова Правління НБУ «Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження

³⁶⁶ Постанова Правління НБУ «Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті» (від 16.11.2012 № 475) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1921-12>.

³⁶⁷ Постанова Правління НБУ «Про встановлення розміру обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті» (від 15.11.2013 № 457) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0457500-13>.

³⁶⁸ Постанова Правління НБУ «Про порядок виплати переказів із-за кордону фізичним особам» (від 16.11.2012 № 476) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1922-12>.

обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті» отримала доповнення. В ній, зокрема, здійснено уточнення яких саме резидентів стосується вимога щодо обов'язкового продажу валютних надходжень. До них відносяться юридичні особи, які не є уповноваженими банками, фізичні особи-підприємці та іноземні представництва (крім офіційних представництв). Обов'язковому продажу також підлягають надходження в іноземній валюті на рахунки резидентів, відкриті за межами України на підставі індивідуальних ліцензій НБУ. Не підлягають же обов'язковому продажу на міжбанківському валютному ринку України надходження в іноземній валюті на користь держави або під державні гарантії; за кредитами, позиками, що залучаються відповідно до міжнародних договорів України; за програмами міжнародної технічної допомоги³⁶⁹.

Ще одним важливим пунктом в оновленій постанові стало встановлення вимоги щодо обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті з-за кордону на користь фізичних осіб, якщо сума таких надходжень дорівнює або перевищує в еквіваленті 150000 грн. за місяць. Таким чином, постанова Правління НБУ «Про порядок виплати переказів із-за кордону фізичним особам» втратила чинність.

Спеціально з метою надання можливості НБУ встановлювати тимчасову вимогу щодо обов'язкового продажу валютних надходжень на користь фізичних та юридичних осіб з-за меж України, ст. 387 Господарського кодексу України було викладено в новій редакції. В ній, зокрема, визначено, що суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності після сплати передбачених законом податків та зборів (обов'язкових платежів) самостійно розпоряджаються валютною виручкою від проведених ними операцій, крім випадків запровадження НБУ вимоги щодо обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті.

Оскільки КМУ виступає суб'єктом валютного регулювання, то сфера валютних відносин регламентується також положеннями про діяльність окремих міністерств. Зокрема Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, відповідно до однойменного положення, здійснює аналіз впливу інструментів валютно-курсової політики на розвиток економіки та розробляє пропозиції щодо підвищення ефективності їх використання для досягнення економічного зростання. Крім цього, дане міністерство проводить аналіз впливу валютного ринку на показники економічного розвитку держави.

Правова регламентація валютного регулювання здійснюється ще цілою низкою підзаконних нормативно-правових актів затверджених постановами НБУ. До них, зокрема, належать: Інструкція про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України, Правила використання готівкової іноземної валюти на території України, Положення

³⁶⁹ Постанова Правління НБУ «Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті» (від 14.11.2013 № 453) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1951-13>.

про порядок та умови торгівлі іноземною валютою, Правила здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними неторговельними операціями та їх виплати в Україні.

Інструкція про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України визначає порядок створення та реєстрації пунктів обміну валюти, здійснення операцій з купівлі-продажу іноземної валюти на території України, а також відповідальність фінансових установ за порушення порядку організації та здійснення валютно-обмінних операцій. Інструкцією визначено максимальний граничний розмір певних валютних операцій, що можуть здійснюватися банківськими установами. Зокрема такі операції як продаж фізичним особам-резидентам готівкової іноземної валюти, зворотній обмін невикористаної національної валюти на іноземну, купівля-продаж дорожніх чеків та конвертація однієї іноземної грошової одиниці на іншу дозволено проводити в сумі, що є меншою, ніж 150000 грн. При цьому, обов'язковою умовою є пред'явлення особою, яка здійснює одну з вищеперерахованих операцій, документа, що засвідчує її особу та резидентність.

Правила використання готівкової іноземної валюти на території України визначають порядок та умови використання, в межах країни, іноземних грошових знаків, як резидентами так і нерезидентами; порядок здійснення платежів з поточних валютних рахунків, а також використання іноземної валюти як засобу платежу або як застави.

Валютного регулювання стосується і Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою, затверджене відповідною постановою НБУ. Зокрема п. 5 розділу 1 встановлено, що торгівлю іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України та на міжнародному валютному ринку дозволяється здійснювати виключно Національному банку та суб'єктам ринку. До таких суб'єктів, згідно положення, належать уповноважені банки та уповноважені фінансові установи. Цікавим видається те, що НБУ відокремлений від суб'єктів міжбанківського валютного ринку. Він представлений як регулятор ринку, який, в свою чергу, також може здійснювати валютні операції.

Купівлю та продаж іноземних грошових одиниць уповноважені банки (фінансові установи) можуть здійснювати виключно на міжбанківському валютному ринку України, а обмін однієї іноземної валюти на іншу як на міжбанківському валютному ринку, так і на міжнародному валютному ринку. Зроблено це з метою надання можливості НБУ в разі потреби, через механізм валютних інтервенцій, врівноважувати попит і пропозицію іноземної валюта міжбанківському валютному ринку.

Положення про порядок та умови торгівлі іноземною валютою надає право НБУ встановлювати максимальний обсяг готівкової іноземної валюти, що може бути проданий фізичним особам-резидентам та граничну величину маржі, на яку курс купівлі-продажу іноземної грошової одиниці може відхилятися від офіційного валютного курсу гривні, встановленого НБУ.

Валютні інтервенції та валютні аукціони, що проводяться регулятором з метою забезпечення виконання завдань валютної політики держави, повинні здійснюватися за єдиним визначеним курсом валютної інтервенції. В той же час, суб'єкти валютного ринку можуть купувати в НБУ під час цільової валютної інтервенції іноземну валюту виключно для забезпечення виконання власних зобов'язань в іноземній валюті. В тому разі, якщо готівкова іноземна валюта, що була придбана банківською установою на міжбанківському валютному ринку, не була використана за призначенням, то вона підлягає поверненню НБУ в триденний строк з дня закінчення встановленого умовами цільової валютної інтервенції терміну її використання. В даному положенні визначено, що по закінченні торгів на міжбанківському валютному ринку України НБУ повинен повідомити учасників ринку про обсяги купівлі та продажу іноземних валют, а також середньозважені валютні курси національної грошової одиниці до іноземних, що встановилися за результатами цих торгів.

Ще одним підзаконним нормативно-правовим актом у сфері валютного регулювання є «Правила здійснення за межі України та в Україні переказів фізичних осіб за поточними неторговельними операціями та їх виплати в Україні». В даному документі п. 1.8 гл. 1 кореспондує з положенням постанови Правління НБУ «Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті» щодо обов'язкового продажу валютних надходжень на користь фізичних осіб в сумі, що дорівнює або перевищує в еквіваленті 150000 грн. за місяць для однієї особи. Таким чином, виплата грошових переказів з-за кордону, що надійшли в іноземній валюті понад зазначену суму, здійснюється в національній валюті на спеціально відкритий поточний рахунок бенефіціара.

Відповідно до вимог цих Правил переказ іноземної валюти за межі України може бути здійснений фізичною-особою, яка є резидентом країни, з її поточного рахунку в іноземній валюті або без його відкриття, а також без підтвердних документів в сумі, що в еквіваленті не перевищує 15000 грн. в один операційний день. Якщо сума переказу в еквіваленті перевищує 15000 грн., то такий переказ здійснюється виключно з поточного рахунку в іноземній валюті клієнта і за умови пред'явлення ним підтвердних документів.

Фізичні особи-нерезиденти можуть здійснювати грошові перекази в іноземній валюті закордон в сумі, що в еквіваленті не перевищує 15000 грн. в один операційний день на підставі документів, що підтверджують джерела походження іноземної валюти. В тому випадку, якщо грошовий переказ фізичної особи-нерезидента здійснюється з її поточного валютного рахунку, то обмеження суми скасовується.

Таким, чином, проаналізувавши національне валютне законодавство, стає очевидним, що на часі доцільною є розробка нового проекту Закону України «Про валютне регулювання та валютний контроль», у якому потрібно визначити права і обов'язки учасників валютних відносин, порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті на території України, повноваження органів державної влади у сфері валютного регулювання та інші положення, що регламентуватимуть процес реалізації валютної політики в країні.

В цьому аспекті також потрібно використати позитивний світовий досвід. Зокрема в Європейському Союзі ключові рішення стосовно забезпечення цінової та валютно-курсової стабільності приймаються спільно Європейським центральним банком та Радою міністрів фінансів. Звідси випливає необхідність на законодавчому рівні передати частину відповідальності, а з нею відповідних прав та обов'язків, стосовно реалізації валютної політики в Україні, КМУ, зокрема Міністерству фінансів. Завдяки узгодженості монетарної та фіскальної політики, це дозволить більш комплексно, а отже ефективніше вирішувати проблеми, пов'язані з курсовою стабільністю в країні.

Отже, регулювання валютних відносин в Україні здійснюється на основі відповідного нормативно-правового забезпечення. Керуючись положеннями Статуту МВФ, Конституцією України, Декретом Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» та іншими правовими документами, НБУ, разом з іншими органами валютного регулювання, встановлює порядок здійснення операцій з валютними цінностями на території України, а також визначає фундаментальні принципи організації вітчизняного валютного ринку. В той же час, постійне удосконалення нормативно-правової бази у сфері валютних відносин є запорукою становлення та розвитку України як правової держави з міцною національною грошовою одиницею.

Термін «валюта» походить від італійського «*valuta*», від латинського «*valeo*» – коштую. Термін «валюта» у повсякденному житті використовують у значенні «гроші». Але це не синоніми, скоріше це поняття, що тісно взаємопов'язані та переплітаються, доповнюючи одне одного. При вживанні терміну «гроші» не виникає питання їх національної приналежності, тоді як вживання терміну «валюта» пов'язане з міжнародними транзакціями.

Випуск грошей тісно пов'язаний з національним суверенітетом та символізує владу держави, що виражається в її здатності гарантувати своїм громадянам обмін національних грошей на будь-які інші товари, роботи та послуги. Проте, держава не може нав'язувати свої гроші за межами своїх кордонів. Тому використання національних грошей у міжнародних розрахунках передбачає домовленість сторін і пов'язане з необхідністю обміну на інші грошові одиниці. В міжнародних розрахунках гроші стають валютою.

Європейський банк реконструкції та розвитку надає визначення терміну валюта: «Валюта – означає законний засіб грошового обігу країни, який є законним платіжним засобом для сплати державних і приватних боргів у цій країні»³⁷⁰.

Українське законодавство визначає поняття валютні цінності як національна валюта (гривня), іноземна валюта та банківські метали, а також:

1. Іноземна валюта:

а) грошові знаки грошових одиниць іноземних держав у вигляді банкнот, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним

³⁷⁰ Стандартні положення та умови Європейського банку реконструкції та розвитку, 2006.

засобом на території відповідної іноземної держави або групи іноземних держав, а також вилучені або такі, що вилучаються з обігу, але підлягають обміну на грошові знаки, що перебувають в обігу;

б) кошти на рахунках у банках та інших фінансових установах, виражені у грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) одиницях (зокрема у спеціальних правах запозичення), що належать до виплати в іноземній валюті;

в) електронні гроші, номіновані у грошових одиницях іноземних держав та (або) банківських металах.

2. Національна валюта (гривня):

а) грошові знаки грошової одиниці України – гривні у вигляді банкнот, монет, у тому числі обігових, пам'ятних та ювілейних монет, і в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені або такі, що вилучаються з обігу, але підлягають обміну на грошові знаки, що перебувають в обігу;

б) кошти на рахунках у банках та інших фінансових установах, виражені у гривні;

в) електронні гроші, номіновані у гривні.

Законодавство дає визначення валютної операції, як операція, що має хоча б одну з таких ознак:

а) операція, пов'язана з переходом права власності на валютні цінності та (або) права вимоги і пов'язаних з цим зобов'язань, предметом яких є валютні цінності, між резидентами, нерезидентами, а також резидентами і нерезидентами, крім операцій, що здійснюються між резидентами, якщо такими валютними цінностями є національна валюта;

б) торгівля валютними цінностями;

в) транскордонний переказ валютних цінностей та транскордонне переміщення валютних цінностей;

Валютою, зазвичай, є монети та банкноти певної держави, які є фізичним аспектом національної грошової маси. Інша частина грошової маси країни складається з банківських депозитів (депозитних грошей), власність на яку може бути передана за допомогою чеків, платіжних карток або інших форм грошових переказів. Депозитні гроші і валюта є грошима у тому сенсі, що обидва вони є допустимими як засіб платежу.

Історично як валюту використовували золото і срібло та інші метали, які мають власну мінову вартість. Тепер роль валюти виконують здебільшого кредитно-паперові гроші, вартість яких визначається законодавчо. На території держави її валюта проголошується законодавством законним платіжним засобом, тобто є обов'язковою до прийому для оплати будь-якого платежу. Відмова від такого прийому є порушенням закону.

Станом на 2020 рік, у світі налічується близько 150 валют різних держав та валютних об'єднань.

У світі поняття валюта вживається в трьох значеннях: грошова одиниця країни (американський долар, японська єна, українська гривня та ін.) та її певний тип (золота, кредитно-паперова, срібна); іноземна валюта, тобто

грошові знаки іноземних країн, а також кредитні і платіжні засоби, які виражені в іноземних грошових одиницях і використовуються у міжнародних грошових розрахунках; міжнародна (в тому числі регіональна) грошова розрахункова одиниця і платіжний засіб (СПЗ (SDR), євро).

Сучасна валюта поділяється на:

- вільно конвертовану (яку вільно можуть обмінювати на валюту будь-якої країни як фізичні, так і юридичні особи), якою можуть розраховуватися за експортно-імпорتنі операції, депонувати в національних банках та інше)
- частково конвертовану (обмін якої частково обмежується для певних категорій фізичних і юридичних осіб і для окремих видів операцій).

Часткова конвертованість означає допущення лише зовнішньої конвертованості і тільки в поточних, а інколи лише в зовнішньо-торгівельних операціях. Розрізняють також неконвертовану валюту, що означає заборону держави на проведення будь-яких операцій щодо обміну національної валюти на іноземну або дозвіл це робити за погодженням уповноважених валютних органів. Виділяють також національні і резервні (ключові) валюти.

Національна валюта – випущена державою (її центральним банком) і перебуває в обігу переважно на території цієї держави.

Класифікації валюти.

Існує багато класифікацій валюти, зокрема:

1. За державою-емітентом:

- національна
- іноземна
- колективна (наприклад, СПЗ (SDR), ще раніше існувала ЕКЮ, зараз – євро)

2. За можливістю обміну на іншу валюту:

Конвертованість валюти означає можливість для особи, компанії або державного органу перевести місцеву валюту в іншу валюту або навпаки з/без втручання центрального банку чи уряду. На підставі зазначених вище обмежень та свободи і легкості обміну, валюти поділяються на:

- вільно конвертовані – коли немає ніяких обмежень на кількість валюти, яка може бути продана на міжнародному ринку, і уряд не нав'язує штучно фіксовану вартість або мінімальну вартість валюти у міжнародній торгівлі. Прикладами повністю конвертованих валют є долар США та Євро, що є одними з основних валют, якими торгують на ринку Форекс.

- частково конвертовані – центральні банки здійснюють контроль над іноземними інвестиціями, що ідуть в/з країни, а, одночасно, більшість вітчизняних торговельних операцій відбуваються без будь-яких спеціальних вимог; існують значні обмеження на закордонні інвестиції, часто, щоб конвертувати на інші валюти, потрібні спеціальні дозволи. Прикладом частково конвертованої валюти є індійська рупія та українська гривня.

- неконвертовані валюти не можуть брати участь у міжнародному ринку FOREX, не передбачений обмін цих валют фізичними особами та компаніями. У результаті, ці валюти часто називають заблокованими валютами. Такими валютами є, наприклад, північно-корейська вона і кубинський песо.

3. За співвідношенням валютних курсів:

- сильна / тверда (тобто стійка до свого номіналу і до курсів інших валют)
- слабка / м'яка

4. За терміном дії:

- постійна
- тимчасова

5. За ступенем використання

• резервна валюта – іноземна валюта, у якій центральні банки держав накопичують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків за зовнішньоторговельними операціями та іноземним інвестиціям.

Провідні світові валюти – сім основних валют, які мають повну конвертованість і найбільш часто використовуваних у міжнародних розрахунках. (Долар США, Євро, Швейцарський франк, Фунт стерлінгів, Японська єна, Канадський долар, Австралійський долар). У залежності від фактичного існування виділяють реальну, тобто таку, що виконує безпосередньо функцію грошей або умовну, наприклад, ЕКЮ.

ISO 4217.

Міжнародна Організація зі Стандартизації у 2001 році опублікувала стандарт ISO 4217, який підпорядковує валютам трилітерні та трицифрові коди. Стандарт дозволяє уникнути двозначностей у ситуаціях коли валюти різних країн мають однакову назву. Трилітерні коди складені, як правило, з дволітерного коду країни згідно зі стандартом ISO 3166-1 та першої літери латинської назви валюти. Наприклад, гривня має код UAH, британський фунт стерлінгів - GBP (P від англ. round – фунт), але PLN для польського злотого, EUR для Євро.

Національна валюта України.

Національна валюта України – гривня введена у ході грошової реформи, що відбулася 2–16 вересня 1996. Сота частина гривні – копійка. Код валюти: літерний – UAH, цифровий – 980. До реформи в обігу від 1992 перебувала тимчасова валюта, розрахована на перехідний період, – український карбованець (купоно-карбованець). При грошовій реформі за встановленим курсом були перераховані у гривні ціни, тарифи, оклади й ставки заробітної плати, стипендії, пенсії, кошти на рахунках юридичних осіб, а також вклади громадян. Перерахунок здійснювався з розрахунку 100 000 крб за одну гривню.

Випуск і контроль валюти.

У більшості випадків монополію над випуском власної валюти має центральний банк держави. Окрім виключного права емісії готівки, центральний банк регулює також процес утворення безготівкової грошової маси комерційними банками, використовуючи засоби монетарної політики. Для полегшення торгівлі між зонами, які обслуговуються різними валютами, існують обмінні курси. Залежно від режиму обміну валюти можуть мати або плаваючий або фіксований курс.

У країнах, що мають контроль над власною валютою, його здійснює або центральний банк, або міністерство фінансів. У будь-якому випадку, відповідну інституцію називають монетарним органом. Монетарний орган до значного

ступеня незалежний від уряду. Наприклад, у США Федеральна резервна система діє без нагляду ні з боку законодавчої, ні з боку виконавчої влади. Важливо, що монетарний орган створений і підтримується урядом, тож його незалежність може бути зменшена або відмінена. Однак практично, відміна повноважень монетарного органу мало ймовірна. У більшості Західних країн монетарний орган до великого ступеня незалежний від уряду.

Валютне регулювання – діяльність держави, спрямована на регламентацію міжнародних розрахунків і порядку здійснення угод з валютою та валютними цінностями. У законодавчому та адміністративному порядку з метою підтримки рівноваги платіжного балансу та стійкості валюти встановлюється сукупність правил і норм із обмеження операцій з іноземною валютою, золотом та іншими валютними цінностями (регулювання ввезення і вивезення та переказів валюти, заборона вільного продажу, державний контроль за валютними операціями, обов'язковий продаж частини валютної виручки підприємств, надання іноземним юридичним і фізичним особам кредитів та позик). У багатьох країнах також встановлено ліміти на вивезення валюти за кордон та введено спеціальну систему дозволів на надання кредитів іноземним юридичним особам. Валютне регулювання є переважно нормативним і здійснюється переважно шляхом укладання міжнародних валютних угод та видання національних нормативно-правових актів.

Валютний ринок (Форекс, FOREX).

Торгівля валютами проводиться на валютних ринках. Валютний ринок (форекс, forex, FX від англ. foreign exchange market) – глобальний децентралізований сектор фінансового ринку призначений для торгівлі валютами та похідними фінансовими інструментами базованими на курсах валют. Форекс працює 24 години на добу з перервою на вихідні. Валютний ринок формує відносну ціну валют. Середні денні обороти на валютному ринку постійно зростають і становлять декілька трильйонів доларів США на день.

Валютна система це:

а) система валютних відносин

б) державно-правова форма організації валютних відносин.

За територіальною ознакою розмежовують: національну, регіональну та світову валютну систему. Історично спочатку виникли національні валютні системи. Міжнародна валютна система сформувалася до середини XIX ст. В її основі лежав так званий золотий стандарт, характерними ознаками якого є:

- обіг золотих монет та їх необмежене карбування державними монетними дворами;

- вільний обмін кредитних грошей на золоті монети за номіналом;
- відсутність обмежень на ввіз та вивіз золота;
- використання на внутрішньому ринку поряд з золотими монетами і банкнотами розмінної монети та державних паперових грошей з примусовим курсом до золота через встановлення золотого вмісту національної грошової одиниці (золотий паритет).

Золотий стандарт діяв з 1816 року, коли вперше був офіційно введений у Великій Британії, до 1914 року, хоча окремі елементи збереглися до 1970-х

років. Юридично міжнародну валютну систему було закріплено у 1867 році на Паризькій конференції. Паризька валютна система ґрунтувалася на золотомонетному стандарті як формі золотого стандарту. Встановлювався режим вільно плаваючих валютних курсів, в основі якого лежали ринковий попит і пропозиція. Ці коливання обмежувалися так званими золотими точками, котрі являли собою межі відхилень курсів валют від монетного паритету. Максимальний (імпортний) курс дорівнював монетному паритету плюс витрати при транспортуванні золота за кордон; мінімальний (експортний) дорівнював монетному паритету мінус транспортні витрати. У період золотомонетного стандарту ці точки виконували роль стихійного регулятора коливань курсів.

Валютна система, заснована на золотомонетному стандарті, виключала інфляцію, так як зайві по відношенню до потреб обігу золоті гроші накопичувалися у вигляді скарбів. Крім того, вільний перелив золота з однієї країни в іншу мав велике значення для встановлення валютних паритетів, і вони були більш-менш стабільними. Золотомонетний стандарт виступав, як автоматичний регулятор світової валютної системи та світового ринку.

В умовах золотомонетного стандарту банки окремих країн були зобов'язані обмінювати паперові гроші на золото за номіналом, тобто за вартістю, зазначеною на цих грошах. Тому неможливо було випускати безконтрольну кількість паперових грошей. У період Першої світової війни в усіх країнах почалися інфляційні процеси. Ціни зросли, але цей процес вже не супроводжувався переливом золота з країни в країну, тому що золото стало стратегічним товаром. В результаті зростання витрат на військові потреби його резерви скоротилися. Скрізь, крім США, було припинено обмін банкнот на золото. У 1920-і роки в Англії, Франції та США був введений так званий золото-злитковий стандарт, при якому банкноти обмінювалися на золоті злитки вагою 12,5 кг. Для цього, природно, у банку до оплати була потрібна досить велика сума в банкнотах. В результаті у період дії золото-злиткового стандарту золото застосовувалося лише у міжнародних розрахунках. Цей стандарт був останнім етапом панування «чистого» золотого стандарту і проіснував до Великої депресії.

В інших країнах передбачався обмін кредитних грошей на девізи (платіжні засоби в іноземній валюті, призначені для міжнародних розрахунків) у валютах країн золото-злиткового стандарту, а потім на золото (так званий золотодевізний стандарт). На Генуезькій конференції в 1922 році було закріплено перехід до золотодевізного стандарту. Девізами валют виступали американський долар, французький франк, англійський фунт стерлінгів. Національні кредитні гроші стали використовуватися як міжнародні платіжно-резервні засоби, був відновлений режим коливань валютних курсів. У результаті світова валютна система стала представляти, по суті, декілька конкуруючих між собою валютних блоків. Крім того, золотодевізний стандарт створював потенційну можливість відриву валют від золотої основи та виникнення інфляції. У міжвоєнний період багато країн відмовилися від цього

стандарту і вийшли з системи золотодевізного стандарту. Золотодевізна валютна система зазнала краху.

У період Другої світової війни знову зросла роль золота як світового резервного і платіжного засобу, а купівельна спроможність грошей постійно знижувалася в результаті інфляції. У 1944 році через кризу світової валютної системи, з одного боку, та необхідність зміцнення та нарощування міжнародних економічних зв'язків – з іншого, було розроблено і прийнято проект нової Бреттон-Вудської валютної системи. Основні положення системи зводилися до такого:

- встановлено тверді обмінні курси країн-учасниць до курсу провідної валюти (долар США);
- курс провідної валюти був фіксований у золоті;
- центральні банки повинні були підтримувати фіксований курс своєї валюти по відношенню до провідної валюти за допомогою валютних інтервенцій.

Так як відповідно до Бреттон-Вудської угоди лише валюта однієї країни зберігала зв'язок із золотом (долар США), то цю валютну систему називають іноді золотодоларовою та розглядають як останній варіант золотовалютного стандарту. У результаті Бреттон-Вудської конференції були створені Міжнародний валютний фонд (МВФ) та Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) як спеціалізовані установи ООН.

Система плаваючих валютних курсів.

Після Другої світової війни США стали провідною світовою державою. При золотодоларовому стандарті світова система стала залежати від стану американського долара і успішного функціонування економіки цієї країни. Однак по мірі відновлення економік, зруйнованих війною, і ширшого використання інших національних валют (ФРН, Швейцарії, Японії) долар поступово втрачав монопольне становище у валютних відносинах, а валюти деяких країн стали ширше використовуватись як міжнародний платіжний і резервний засіб. У результаті сформувалися три валютних центри: США, ЄС та Японія.

Світова економічна криза кінця 1960-х років супроводжувалася і валютною кризою. Валютна система, заснована насамперед на доларі, зайшла в суперечність з інтернаціоналізацією світового господарства. У результаті ослаблення економічних позицій США збільшився зовнішній борг країни (за 1948–1971 роки у 8,5 разів), а офіційні валютні резерви скоротилися в 2,4 рази. Виявилась недостача золотовалютних резервів для забезпечення платоспроможності за зовнішніми зобов'язаннями багатьох країн. На вільних ринках золота у травні 1969 його ціна була вищою від офіційної на 20-25 %. У березні 1969 «золотий пул» було розпущено.

У результаті загострення міжнародної валютної ліквідності (тобто легко реалізованих цінностей, які можуть бути використані для погашення боргових зобов'язань) у 1970 році МВФ були випущені так звані Спеціальні права запозичення (СПЗ, англ. special drawing rights, SDR, SDRs; код валюти за ISO 4217 – XDR) і обумовлені зобов'язання країн – членів МВФ надавати один

одному кредити пропорційно до своїх квот в основному капіталі МВФ, що було націлене на подальше скорочення сфери застосування золота в міжнародних розрахунках. У 1971 році США відмовилися від обміну долара на золото за офіційним курсом (35 доларів за одну тройську унцію золота для центральних банків інших країн). Ціна на золото на світових ринках ще більше підскочила. Підтримувати систему фіксованих валютних курсів стало неможливо. Бреттон-Вудська система практично перестала працювати. Долар втратив право бути єдиною резервною валютою. Роль резервних додатково почали виконувати валюти інших країн (марка ФРН, швейцарський франк, японська єна, СПЗ). Хаос міжнародних валютних відносин вилився в 1976 році в угоди (набрали чинності 1 квітня 1978 року), підписані в Кінгстоні (Ямайка), в результаті чого сформувалася так звана Ямайська валютна система. За цими угодами:

- завершено демонетизацію золота, скасовано його офіційну ціну і золотий паритет;
- узаконено режим плаваючих (вільних) валютних курсів;
- базою сучасної валютної системи проголошено міжнародну розрахункову одиницю СПЗ, а замість системи золото – долар – національна валюта впроваджено систему СПЗ - національна валюта.

Ці заходи були спрямовані на забезпечення збалансованості розрахунків між країнами. Наприкінці ХХ ст. стало популярним кредитування через МВФ з метою скорочення дефіциту платіжних балансів. У результаті ямайських угод фактично була закріплена тенденція до багатовалютного стандарту і виділенню регіональних валютних систем США, країн Західної Європи, Японії. Проте насправді основною валютою в міжнародних економічних відносинах був і є досі американський долар. Його частка у міжнародних розрахунках у 2018 році становила 87 %. Нижче в таблиці поданий рейтинг валют з найбільшою часткою торгівлі на міжнародному валютному ринку.

Таблиця 2

Рейтинг валют з найбільшою часткою торгівлі на міжнародному валютному ринку³⁷¹

Рейтинг	Валюта	Код ISO 4217 (символ)	Частка, %
1	Долар США	USD (\$)	87,6 %
2	Євро	EUR (€)	31,4 %
3	Японська єна	JPY (¥)	21,6 %
4	Британський фунт	GBP (£)	12,8 %
5	Австралійський долар	AUD (A\$)	6,9 %
6	Канадський долар	CAD (C\$)	5,1 %
7	Китайський юань	CNY (¥)	4,0 %
8	Шведська крона	SEK (kr)	2,2 %
9	Новозеландський долар	NZD (NZ\$)	2,1 %
10	Мексиканський песо	MXN (\$)	1,9 %
11	Інші валюти світу		7 %

³⁷¹ <https://bank.gov.ua/control/uk/index> – Офіційний сайт Національного банку України

Відносини, що виникають у сфері здійснення валютних операцій, валютного регулювання і валютного нагляду, регулюються Конституцією України, законами України, а також нормативно-правовими актами, прийнятими відповідно до законодавства.

Базовим та спеціальним Законом України, що визначає поняття валюти, валютних операцій та валютного регулювання є Закон України «Про валюту і валютні операції» (2018). Закон почав діяти з лютого 2019 року і, нарешті замінив застарілі та абсолютно не актуальні на сьогодні нормативно-правові документи, зокрема Декрет КМУ «Про систему валютного регулювання та валютного контролю» 1993 р., який був взагалі, анахронізмом правової та фінансової системи України.

Закон визначає правові засади здійснення валютних операцій, валютного регулювання та валютного нагляду в Україні, права та обов'язки суб'єктів валютних операцій і уповноважених установ та встановлює відповідальність за порушення ними валютного законодавства.

Метою Закону є забезпечення єдиної державної політики у сфері валютних операцій та вільного здійснення валютних операцій на території України.

Починаючи з 1993 року в Україні діяв застарілий Декрет Кабінету Міністрів «Про систему валютного регулювання і валютного контролю», а також численні нормативно-правові акти у сфері валютного обігу. Чинний режим валютного регулювання був непрозорим для суб'єктів валютних операцій та створював труднощі при вступі до валютних правовідносин.

1 грудня 2016 року Національний банк представив концепцію нової моделі валютного регулювання, а також дорожню карту із її запровадження, над якими працювала робоча група за участі експертів, залучених Європейською комісією, в рамках проекту EU-FINSTAR. У серпні 2017 Нацбанк розпочав публічне обговорення законодавчих змін, спрямованих на перехід до ліберальної моделі валютного регулювання. Концепція, що передбачала свободу проведення валютних операцій за принципом «дозволено все, що прямо не заборонено», базувалася на директиві ЄС 88/361/ЄЕС про вільний рух капіталу та Угоді про асоціацію між Україною та ЄС. 17 березня 2018 Президент України Петро Порошенко вніс до Верховної Ради і визначив як невідкладний законопроект «Про валюту» № 8152. 21 червня він був прийнятий як закон, 4 липня підписаний Президентом.

Національний банк України затвердив і оприлюднив усі нормативно-правові акти, які є основою для нової ліберальної системи валютного регулювання, передбаченої Законом України «Про валюту і валютні операції». Нова система складається з восьми основних постанов Правління Національного банку, які замінили попередню базу з 56 нормативно-правових актів у сфері валютного регулювання:

Постанова № 1: «Про затвердження Положення про структуру валютного ринку України, умови та порядок торгівлі іноземною валютою та банківськими металами на валютному ринку України»;

Постанова № 2: «Про затвердження Положення про здійснення операцій із валютними цінностями»;

Постанова № 3: «Про затвердження Положення про транскордонне переміщення валютних цінностей»;

Постанова № 4: «Про затвердження Положення про перелік заходів захисту, порядок та критерії їх запровадження, подовження та дострокового припинення»;

Постанова № 5: «Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті»;

Постанова № 6: «Про затвердження Положення про порядок надання банками Національному банку України інформації щодо договорів, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами-кредиторами за залученими резидентами кредитами, позиками»;

Постанова № 7: «Про затвердження Інструкції про порядок валютного нагляду банків за дотриманням резидентами граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів»;

Постанова № 8: «Про затвердження Положення про порядок здійснення уповноваженими установами аналізу та перевірки документів (інформації) про валютні операції».

Постанови № 1–3 є постійно діючими нормативно-правовими актами, але в повному обсязі діятимуть тоді, коли Національний банк не матиме потреби застосовувати заходи захисту на валютному ринку для упередження обставин, що загрожують макрофінансовій стабільності.

Постанови № 4 та № 6 також є постійно діючими актами. Вони визначають загальний перелік можливих заходів захисту та критеріїв їх застосування на валютному ринку, а також запроваджують повідомну процедуру щодо кредитних договорів з нерезидентами.

Постанова № 5 має тимчасовий характер і визначає конкретні заходи захисту, запроваджені Національним банком. Ці заходи скасовуватимуться відповідно до темпів поліпшення макрофінансової ситуації.

Постанова № 7 також тимчасово визначає порядок здійснення банками валютного нагляду за дотриманням граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів до скасування такої вимоги.

Постанова № 8 є одним із ключових документів у впровадженні ризик-орієнтованого підходу у валютному надгляді.

Окрім цього, Правління Національного банку затвердило ще два технічних документи з метою реалізації вимог нового валютного законодавства. Це, зокрема, постанова №10 від 2 січня 2019 року «Про затвердження Правил функціонування Системи підтвердження угод на валютному ринку України». Документ зберігає гнучкі підходи щодо використання банками засобів Системи підтвердження угод ВалКлі. Нацбанк також подовжує час роботи Системи з 17-30 до 19-00 для зручності банків, які матимуть більше часу для подання Національному банку інформації про наявну на суму коштів у гривнях рахунку 2900 (рахунок для резервування коштів клієнтів для купівлі іноземної валюти) та про запланований на наступний день обсяг обов'язкового продажу валютних надходжень.

Також затверджена постанова №16 від 4 січня 2019 року «Про документ для обліку та реєстрації валютно-обмінних операцій», яка встановлює форму і зміст розрахункових документів для проведення валютно-обмінних операцій.

Прийняття усіх зазначених нормативно-правових актів є черговим важливим етапом лібералізації валютного ринку. Норми цих документів спрямовані на дерегуляцію інвестицій, спрощення проведення транскордонних операцій з валютними цінностями і розширення переліку доступних валютних операцій. Нова система валютного регулювання запрацювала з 7 лютого 2019 року разом із введенням в дію Закону України «Про валюту і валютні операції».

Основні новації Закону.

- Як фізичні, так і юридичні особи мають право відкривати за кордоном рахунки і проводити валютні операції через них з урахуванням обмежень.

- Нерезиденти мають право відкривати рахунки в українських фінансових установах з урахуванням обмежень.

- Не вимагається отримання індивідуальних ліцензій для інвестицій за кордон.

- Передбачено низку винятків, коли валюта може бути використана як засіб платежу на території України. Наприклад, отримання іноземних інвестицій, виплата дивідендів (прибутків) іноземному інвестору.

- Фізичним особам потрібно письмово декларувати вивезення, ввезення готівки через кордон від 10 000 євро.

- Відсутня необхідність декларування валютних цінностей за кордоном.

- Граничний термін здійснення розрахунків за експортно-імпортними контрактами розширено до 365 днів (до того – 180 днів). Скасований валютний нагляд для експортно-імпортних операцій на суму до 150 тис. грн.

- Скасовані індивідуальні валютні ліцензії. Замість них запрацювала система електронних лімітів.

- Скасовані санкції у вигляді припинення зовнішньоекономічної діяльності за порушення строків розрахунків.

- Дозволена онлайн-купівля іноземної валюти фізичними особами до 150 тис. грн на день в еквіваленті.

Незважаючи на те, що Закон дає НБУ повну свободу в валютному регулюванні, повної валютної свободи і вільного руху капіталу регулятор поки не планує. Подальша валютна лібералізація може початися тільки після досягнення макроекономічної стабільності. Правові основи валютного регулювання, контролю та нагляду також визначені в базовому банківському законодавстві (ЗУ «Про банки і банківську діяльність», ЗУ «Про Національний банк України»), яке зазнало змін із прийняттям ЗУ «Про валюту і валютні операції».

Питання здійснення валютних операцій, основи валютного регулювання та нагляду регулюються виключно ЗУ «Про валюту і валютні операції». Зміна положень цього Закону здійснюється виключно шляхом внесення змін до цього Закону. Зміна положень цього Закону може здійснюватися виключно окремими законами про внесення змін до цього Закону. У разі якщо положення інших законів суперечать положенням цього Закону, застосовуються положення цього

Закону. Закони України та інші нормативно-правові акти валютного законодавства, що встановлюють нові обов'язки для суб'єктів валютних операцій або погіршують їхнє становище, не мають зворотної сили. У разі якщо норма цього Закону чи нормативно-правового акту Національного банку України, виданого на підставі цього Закону, або норми інших нормативно-правових актів Національного банку України допускають неоднозначне (множинне) трактування прав і обов'язків резидентів та нерезидентів у сфері здійснення валютних операцій або повноважень органів валютного нагляду, така норма трактується в інтересах резидентів та нерезидентів.

Державне регулювання відносин у сфері обігу валютних цінностей слід розглядати через призму валютної політики держави. Остання є складовою загальної економічної політики держави.

Валютна політика – це сукупність заходів, що здійснюються у сфері міжнародних економічних відносин відповідно до поточних та стратегічних цілей економічної політики країни.

Форми і методи проведення валютної політики залежить від конкретних умов економічної ситуації в країні: темпів економічного зростання, показників обсягу національного виробництва, стану платіжного і торгового балансів, зовнішньої і внутрішньої соціально-економічної політики.

Форми та методи валютної політики:

1) валютні обмеження – система нормативних правил, що встановлені в адміністративному або законодавчому порядку та спрямовані на обмеження операцій з іноземною валютою та іншими валютними цінностями (зокрема, державний контроль над операціями, обмеження переказів за кордон, блокування валютної виручки);

2) зміна паритетів валют (девальвація – зменшення офіційного золотого змісту грошової одиниці країни або зниження її курсу щодо валют інших країн, яке здійснюється у законодавчому порядку та ревальвація – збільшення золотого змісту грошової одиниці або підвищення її курсу щодо валют інших країн, яке здійснюється державою в офіційному порядку);

3) регулювання ступеня конвертованості валюти;

4) режим валютного курсу;

5) дисконтна та девізна політика, в тому числі валютні інтервенції – втручання центральних банків у валютні операції з метою підвищити або знизити курс валюти своєї країни або іноземної валюти.

Відповідно під валютним регулюванням розуміють діяльність держави та уповноважених нею органів, спрямовану на організацію функціонування внутрішнього валютного ринку в державі, регламентацію міжнародних розрахунків і визначення порядку здійснення операцій з валютними цінностями.

Залежно від сфери здійснення слід розрізняти:

- міжнародне валютне регулювання, яке здійснюють міжнародні фінансово-кредитні організації (МВФ, МБРР)

- внутрішньодержавне валютне регулювання, яке здійснюють уповноважені державні органи, в першу чергу, центральні банки.

Розрізняють також два рівні валютного регулювання: нормативний та індивідуальний. Перший – передбачає прийняття правових норм, об’єктом яких є валютні відносини, другий – застосування даних норм до конкретних обставин, тобто виникнення, зміну та припинення конкретних валютних правовідносин.

Органами прямого валютного регулювання виступають в Україні, державні органи, які Конституцією України уповноважені видавати нормативно-правові акти в галузі валютних операцій. До них належить Верховна Рада України, Президент, Кабінет Міністрів України, Національний банк України.

Система валютного регулювання в Україні передбачає:

- наявність нормативно визначеної системи валютних операцій та їх ліцензування;
- регулювання валютного (обмінного) курсу валюти України;
- визначення порядку ввезення, вивезення, переказування і пересилання за кордон резидентами і нерезидентами валюти України;
- визначення порядку організації торгівлі іноземною валютою та розрахунків у іноземній валюті;
- існування системи суб’єктів з визначеними повноваженнями у сфері валютного регулювання.

Національний банк України відіграє визначальну роль у проведенні валютного регулювання. Згідно з чинним законодавством НБУ у даній сфері:

- здійснює валютну політику виходячи з принципів загальної економічної політики України;
- складає разом з Кабінетом Міністрів України платіжний баланс України;
- контролює додержання затвердженого Верховною радою України ліміту зовнішнього державного боргу України;
- визначає у разі потреби ліміти заборгованості в іноземній валюті уповноважених банків нерезидентам;
- видає у межах, передбачених законодавством, обов’язкові для виконання нормативні акти щодо здійснення операцій на валютному ринку України;
- нагромаджує, зберігає й використовує резерви валютних цінностей для здійснення державної валютної політики;
- видає ліцензії на здійснення валютних операцій та приймає рішення про їх скасування;
- встановлює способи визначення і використання валютних (обмінних) курсів іноземних валют, виражених у валюті України, курсів валютних цінностей, виражених в іноземній валюті або розрахункових (клірингових) одиницях ;
- встановлює за погодженням з Міністерством статистики України єдині форми обліку, звітності та документації про валютні операції, порядок контролю за їх достовірністю та своєчасним поданням;
- забезпечує публікацію банківських звітів про власні операції та операції уповноважених банків.

До функцій НБУ як учасника валютних відносин належить також формування певної стратегії і тактики у здійсненні політики валютного регулювання, управління валютними резервами, вплив на головні чинники курсоутворення через валютні інтервенції, регулювання рівня облікової ставки, норми обов'язкових резервів, контроль за обсягами грошової маси в обігу та інше.

Валютне регулювання в Україні ґрунтується на таких принципах:

1) свобода здійснення валютних операцій, що передбачає:

- право фізичних та юридичних осіб - резидентів укладати угоди з резидентами та (або) нерезидентами та виконувати зобов'язання, пов'язані з цими угодами, у національній валюті чи в іноземній валюті, у тому числі відкривати рахунки у фінансових установах інших країн;

- право фізичних та юридичних осіб - резидентів придбавати валютні цінності, активи за кордоном, переміщувати через митний кордон України валютні цінності;

- запровадження обмежень і заходів захисту виключно з підстав та у порядку, визначених законом, з метою забезпечення стабільності фінансової системи і рівноваги платіжного балансу України;

- недопущення неправомірного і необґрунтованого втручання держави у валютні операції;

2) ризикоорієнтованість, прозорість, достатність та ефективність валютного регулювання, що реалізується шляхом:

- спрямованості на забезпечення фінансової стабільності, економічного і соціального розвитку;

- відповідності заходів захисту, строків їх запровадження та обсягів, пов'язаних з ними валютних обмежень масштабам і структурі системних ризиків, що загрожують фінансовій стабільності;

- обґрунтованості запровадження та подовження строку дії заходів захисту;

- тимчасового характеру дії заходів захисту;

- підзвітності та публічності Національного банку України під час запровадження заходів захисту, подовження строку їх дії, оцінки результативності застосування заходів захисту;

- пріоритетності менш дискримінаційних інструментів валютного регулювання над більш дискримінаційними та пропорційності застосування таких інструментів;

- пріоритетності ринкових інструментів валютного регулювання над адміністративними;

3) самостійність та ринковість валютного регулювання, що передбачає:

- гнучкість валютного курсу;

- незалежність Національного банку України у формуванні та реалізації валютної і монетарної політики у межах, визначених законом.

1. Валютні операції здійснюються без обмежень відповідно до законодавства України, крім випадків, встановлених законами України, що регулюють відносини у сферах забезпечення національної безпеки, запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом,

або фінансуванню тероризму чи фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, виконання взятих Україною зобов'язань за міжнародними договорами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, а також випадків запровадження Національним банком України відповідно до ЗУ «Про валюту і валютні операції» заходів захисту.

2. Свобода здійснення валютних операцій забезпечується шляхом дотримання принципів валютного регулювання, встановлених ЗУ «Про валюту і валютні операції».

3. Резиденти з урахуванням обмежень, визначених ЗУ «Про валюту і валютні операції» та іншими законами України, мають право відкривати рахунки в іноземних фінансових установах та здійснювати через такі рахунки валютні операції.

Нерезиденти з урахуванням обмежень, визначених ЗУ «Про валюту і валютні операції» та іншими законами України, мають право відкривати рахунки в українських фінансових установах та здійснювати через такі рахунки валютні операції.

4. Резиденти мають право придбавати валютні цінності за кордоном, здійснювати їх транскордонне переміщення та (або) транскордонний переказ з урахуванням обмежень, визначених ЗУ «Про валюту і валютні операції».

5. У сфері здійснення валютних операцій нерезиденти мають усі права, надані резидентам.

Розрахунки.

1. Гривня є єдиним законним платіжним засобом в Україні з урахуванням особливостей, встановлених чинним законодавством, і приймається без обмежень на всій території України для проведення розрахунків.

2. Усі розрахунки на території України проводяться виключно у гривні, крім розрахунків за:

1) операціями зі здійснення іноземних інвестицій та повернення іноземному інвестору прибутків, доходів (у тому числі дивідендів) та інших коштів, одержаних на законних підставах у результаті здійснення іноземних інвестицій;

2) операціями банків з надання банківських та інших фінансових послуг на підставі банківської ліцензії;

3) операціями з надання фінансових послуг, визначених пунктами 1-5 частини другої та частиною третьою статті 9 цього Закону, що надаються небанківськими фінансовими установами та операторами поштового зв'язку, які мають ліцензію Національного банку України на здійснення валютних операцій;

4) операціями з розміщення, виплати грошового доходу та погашення облігацій, казначейських зобов'язань України, номінованих в іноземній валюті, якщо це передбачено проспектом цінних паперів (умовами їх розміщення);

5) операціями з купівлі-продажу державних цінних паперів, номінованих в іноземній валюті, якщо ініціатором або отримувачем за такою валютною операцією є банк;

6) іншими операціями, визначеними Митним кодексом України та (або) нормативно-правовими актами Національного банку України.

Розрахунки за операціями, визначеними цією частиною, можуть проводитися в іноземній валюті, у гривні, а також у банківських металах.

3. Сплата комісії, інших платежів за здійснення операцій здійснюється виключно у гривні, крім розрахунків зі сплати процентів (відсотків) за депозитами або кредитами (позиками), що можуть проводитися в іноземній валюті, банківських металах та у гривні.

4. Порядок проведення розрахунків за валютними операціями визначається Національним банком України.

Торгівля валютними цінностями.

1. Торгівля валютними цінностями здійснюється на валютному ринку України та на міжнародних валютних ринках.

2. Структура валютного ринку України, умови та порядок торгівлі іноземною валютою та банківськими металами на валютному ринку України визначаються нормативно-правовими актами Національного банку України.

3. Торгівля валютними цінностями здійснюється виключно через уповноважені установи, які отримали ліцензію на таку діяльність.

Переказ валютних цінностей.

1. Транскордонний переказ валютних цінностей здійснюється виключно через уповноважені установи.

2. Порядок проведення переказу валютних цінностей визначається Національним банком України.

3. Транскордонне переміщення фізичними особами валютних цінностей у сумі, що дорівнює або перевищує еквівалент 10 тисяч євро за офіційним курсом валют, встановленим Національним банком України на день переміщення через митний кордон України, підлягає письмовому декларуванню центральному органу виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

4. Транскордонне переміщення валютних цінностей шляхом поштових відправлень здійснюється лише шляхом поштових відправлень з оголошеною вартістю.

1. Банки надають банківські та інші фінансові послуги, якщо вони є валютними операціями, на підставі банківської ліцензії.

2. Небанківські фінансові установи на підставі ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій здійснюють такі валютні операції:

1) торгівля валютними цінностями в готівковій формі;

2) переказ коштів;

3) здійснення розрахунків у іноземній валюті на території України за договорами страхування життя;

4) факторинг (у частині здійснення розрахунків на території України в іноземній валюті між факторами та клієнтами за операціями з міжнародного факторингу щодо відступлення права грошової вимоги до боржника-нерезидента);

5) інші валютні операції, визначені Національним банком України.

У ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій зазначаються валютні операції, які дозволяється здійснювати небанківській фінансовій установі на підставі цієї ліцензії.

Небанківські фінансові установи здійснюють валютні операції, пов'язані з наданням фінансових послуг такими установами, без отримання ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій у випадках та порядку, встановлених Національним банком України.

3. Оператори поштового зв'язку надають фінансові послуги з переказу коштів, якщо вони є валютними операціями, та (або) фінансові послуги з торгівлі валютними цінностями в готівковій формі на підставі ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій.

Оператори поштового зв'язку здійснюють валютні операції, пов'язані з наданням фінансових послуг такими операторами, без отримання ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій у випадках та порядку, встановлених Національним банком України.

Ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій діють безстроково.

Надання інформації про валютні операції.

1. Уповноважені установи зобов'язані надавати Національному банку України інформацію про валютні операції, що здійснюються суб'єктами валютних операцій через ці установи, а також про власні валютні операції.

2. Суб'єкти валютних операцій – резиденти зобов'язані надавати інформацію про їхні валютні операції уповноваженим установам, через які здійснюються такі валютні операції.

Суб'єкти валютних операцій – нерезиденти зобов'язані надавати інформацію про їхні валютні операції уповноваженим установам, через які здійснюються такі валютні операції, у межах, що стосуються діяльності таких суб'єктів валютних операцій в Україні.

3. З метою збору статистичної інформації Національний банк України має право здійснювати збір статистичних даних про валютні операції.

4. Національний банк України визначає зміст, форму, періодичність, строки, спосіб та порядок надання інформації про валютні операції відповідно до цієї статті та зобов'язань України щодо обміну інформацією, передбачених міжнародними угодами, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

5. Національний банк України співпрацює з іншими органами державної влади щодо обміну інформацією, пов'язаною із здійсненням валютних операцій, з урахуванням положень законодавства про банківську таємницю.

6. Національний банк України співпрацює з органами суб'єктів міжнародного права щодо обміну інформацією, пов'язаною з проведенням валютних операцій, зокрема щодо застосування норм статті 12 цього Закону, відповідно до міжнародних угод, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, з урахуванням положень законодавства про банківську таємницю.

Валютний нагляд.

1. Валютний нагляд в Україні здійснюється органами валютного нагляду та агентами валютного нагляду.

2. Валютний нагляд здійснюється органами валютного нагляду та агентами валютного нагляду з метою встановлення відповідності здійснюваних валютних операцій валютному законодавству з урахуванням ризик-орієнтованого підходу.

3. Валютний нагляд здійснюється органами валютного нагляду та агентами валютного нагляду без втручання у відповідні валютні операції та діяльність суб'єктів таких операцій, крім випадків запобігання агентами валютного нагляду проведенню валютних операцій, що не відповідають вимогам валютного законодавства.

4. Органами валютного нагляду відповідно до ЗУ «Про валюту і валютні операції» є Національний банк України та центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику. Органи валютного нагляду в межах своєї компетенції здійснюють нагляд за дотриманням резидентами та нерезидентами валютного законодавства.

5. Національний банк України у визначеному ним порядку здійснює валютний нагляд за уповноваженими установами.

6. Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, здійснює валютний нагляд за дотриманням резидентами (крім уповноважених установ) та нерезидентами вимог валютного законодавства.

Заходи валютного нагляду за дотриманням суб'єктами господарської діяльності (крім уповноважених установ) вимог валютного законодавства здійснюються центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, відповідно до положень Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності».

7. Уповноважені установи є агентами валютного нагляду, підзвітними Національному банку України.

Уповноважені установи під час проведення ними валютних операцій, крім валютних операцій, пов'язаних з експортом та імпортом товару на суму, що є меншою за розмір, установлений для фінансових операцій, що підлягають обов'язковому фінансовому моніторингу згідно із законодавством у сфері запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму чи фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення, здійснюють безпосередній нагляд за виконанням вимог валютного законодавства резидентами (крім інших уповноважених установ) та нерезидентами, що здійснюють валютні операції через ці уповноважені установи.

Порядок здійснення валютного нагляду агентами валютного нагляду встановлюється Національним банком України.

8. Агенти валютного нагляду мають право вимагати у суб'єктів валютних операцій документи, пов'язані із здійсненням валютних операцій, а суб'єкти

валютних операцій зобов'язані надавати такі документи на вимогу агентів валютного нагляду у визначений ними строк.

9. Органи валютного нагляду мають право проводити перевірки з питань дотримання вимог валютного законодавства визначеними частинами п'ятою і шостою цієї статті суб'єктами здійснення таких операцій. Під час проведення перевірок з питань дотримання вимог валютного законодавства органи валютного нагляду мають право вимагати від агентів валютного нагляду та інших осіб, які є об'єктом таких перевірок, надання доступу до систем автоматизації валютних операцій, підтвердних документів та іншої інформації про валютні операції, а також пояснень щодо проведених валютних операцій, а агенти валютного нагляду та інші особи, які є об'єктом таких перевірок, зобов'язані безоплатно надавати відповідний доступ, пояснення, документи та іншу інформацію.

Інформація про банки та (або) клієнтів банків, що збирається під час здійснення валютного нагляду за банками, становить банківську таємницю. Інформація про небанківські фінансові установи та операторів поштового зв'язку, а також їхніх клієнтів, що збирається під час здійснення валютного нагляду за небанківськими фінансовими установами та операторами поштового зв'язку, які отримали ліцензію Національного банку України на здійснення валютних операцій, є інформацією з обмеженим доступом.

10. У разі виявлення порушень валютного законодавства органи валютного нагляду мають право вимагати від агентів валютного нагляду та інших осіб, які є об'єктом таких перевірок і допустили такі порушення, дотримання вимог валютного законодавства та застосовувати заходи впливу, передбачені законом.

11. У разі виявлення агентом валютного нагляду порушення суб'єктом валютної операції валютного законодавства агент валютного нагляду запобігає проведенню такої валютної операції та інформує про таку валютну операцію орган валютного нагляду у порядку, встановленому Національним банком України.

12. Органи валютного нагляду обмінюються інформацією щодо виявлених порушень валютного законодавства, отриманою ними під час здійснення валютного нагляду, з метою реалізації повноважень у сфері валютного регулювання та нагляду.

13. Органи валютного нагляду та агенти валютного нагляду, їх посадові особи зобов'язані в порядку, передбаченому законодавством України, запобігати розголошенню комерційної таємниці та іншої інформації, доступ до якої відповідно до законодавства України є обмеженим та яка стала їм відомою під час здійснення ними своїх повноважень. За розголошення такої інформації органи валютного нагляду та агенти валютного нагляду, їх посадові особи несуть відповідальність, передбачену законодавством України.

14. За невиконання обов'язків, встановлених цим Законом, а також за порушення прав резидентів та нерезидентів органи валютного нагляду та агенти валютного нагляду, їх посадові особи несуть відповідальність, передбачену законодавством України.

1. Національний банк України за наявності ознак нестійкого фінансового стану банківської системи, погіршення стану платіжного балансу України, виникнення обставин, що загрожують стабільності банківської та (або) фінансової системи держави, має право запровадити такі заходи захисту:

1) обов'язковий продаж частини надходжень в іноземній валюті у межах, передбачених нормативно-правовими актами Національного банку України;

2) встановлення граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів;

3) встановлення особливостей здійснення операцій, пов'язаних із рухом капіталу;

4) запровадження дозволів та (або) лімітів на проведення окремих валютних операцій;

5) резервування коштів за валютними операціями;

6) заходи відповідно до статті 7–1 Закону України «Про Національний банк України», виключний перелік яких визначається нормативно-правовими актами Національного банку України.

2. Правління Національного банку України має право запровадити заходи захисту на строк не більше шести місяців та подовжувати строк дії попередніх заходів захисту на строк не більше шести місяців.

Рішення Правління Національного банку України про запровадження нового заходу захисту, якщо з дня припинення дії попереднього подібного заходу захисту минуло менше шести місяців, або про подовження строку дії кожного попереднього заходу захисту не більш як на шість місяців потребує підтвердження Радою Національного банку України наявності ознак та (або) обставин, передбачених частиною першою цієї статті.

У разі необхідності отримання підтвердження наявності ознак та (або) обставин, передбачених частиною першою цієї статті, Правління Національного банку України не пізніше ніж за 30 календарних днів до закінчення строку дії заходів захисту звертається з відповідним запитом до Ради Національного банку України. Рада Національного банку України приймає рішення щодо такого запиту протягом 20 календарних днів з дня його надання.

Неприйняття Радою Національного банку України рішення щодо наявності ознак та (або) обставин, передбачених частиною першою цієї статті, протягом 20 календарних днів після надання запиту Правління Національного банку України дає Правлінню Національного банку України право прийняти рішення про запровадження нового заходу захисту або подовження строку дії попереднього заходу захисту на строк, визначений Правлінням Національного банку України, але не більше ніж на шість місяців.

Загальний строк дії заходів захисту не може перевищувати 18 місяців протягом 24 місяців, починаючи з дня першого запровадження відповідного заходу захисту.

Правління Національного банку України має право достроково припинити дію будь-якого заходу захисту в разі, якщо підстави, через які було запроваджено такий захід захисту, втратили актуальність.

3. У разі запровадження та (або) подовження строку дії та (або) припинення дії заходів захисту, передбачених ЗУ «Про валюту і валютні операції», Національний банк України інформує про це органи суб'єктів міжнародного права відповідно до норм міжнародних договорів, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України.

4. Національний банк України протягом трьох місяців з дня запровадження або подовження строку дії заходу захисту, або припинення дії заходу захисту зобов'язаний підготувати та подати Комітету Верховної Ради України, до предметів відання якого належить питання банківської діяльності, звіт про запровадження заходу (заходів) захисту.

Звіт про запровадження заходу (заходів) захисту має містити, зокрема:

1) оцінку ступеня і масштабу кризових явищ у грошово-кредитній сфері, оцінку ознак нестійкого фінансового стану банківської системи та обставин, що стали підставою для запровадження заходів захисту;

2) обґрунтування відповідності кожного з передбачених частиною першою цієї статті заходів захисту виявленим системним ризикам і загрозам;

3) підтвердження ефективності застосування обраних заходів захисту в сукупності у вигляді оцінки фактичного впливу на забезпечення фінансової стабільності та економічний і соціальний розвиток.

У разі надання звіту при запровадженні заходу захисту, якщо з дня припинення дії попереднього подібного заходу захисту минуло менше ніж шість місяців, та (або) при подовженні строку дії заходу захисту звіт має додатково містити аналіз результатів попереднього запровадження заходу захисту та актуальності факторів та (або) обставин та (або) ознак, що були підставою запровадження заходу захисту.

Звіт про запровадження заходу (заходів) захисту подається за підписом Голови Національного банку України (або особи, яка його замінює) та має бути представлений на засіданні Комітету Верховної Ради України, до предметів відання якого належать питання банківської діяльності, Головою Національного банку України (або особою, яка його замінює) або заступником Голови Національного банку України, до сфери відповідальності якого належить питання валютного регулювання (або особою, яка його замінює).

Звіт про запровадження заходу (заходів) захисту є публічним документом, що не містить інформації, яка є банківською таємницею, та має бути оприлюднений на сторінках офіційного інтернет-представництва Національного банку України протягом календарного місяця з дня його підписання та безстроково там зберігатися.

Особливості встановлення граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів.

1. Національний банк України має право встановлювати граничні строки розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів.

Національний банк України має право встановлювати винятки та (або) особливості запровадження цього заходу захисту для окремих товарів та (або) галузей економіки за поданням Кабінету Міністрів України.

Національний банк України має право встановлювати мінімальні граничні суми операцій з експорту та імпорту товарів, на які поширюються встановлені відповідно до ЗУ «Про валюту і валютні операції» граничні строки розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів.

2. У разі встановлення Національним банком України граничного строку розрахунків за операціями резидентів з експорту товарів грошові кошти підлягають зарахуванню на рахунки резидентів у банках України у строки, зазначені в договорах, але не пізніше строку та в обсязі, встановлених Національним банком України. Строк виплати заборгованості обчислюється з дня митного оформлення продукції, що експортується, а в разі експорту робіт, послуг, прав інтелектуальної власності та (або) інших немайнових прав - з дня оформлення у письмовій формі (у паперовому або електронному вигляді) акта, рахунка (інвойсу) або іншого документа, що засвідчує їх надання.

3. У разі встановлення Національним банком України граничного строку розрахунків за операціями резидентів з імпорту товарів їх поставка має здійснюватися у строки, зазначені в договорах, але не пізніше встановленого Національним банком України граничного строку розрахунків з дня здійснення авансового платежу (попередньої оплати).

4. За окремими операціями з експорту та імпорту товарів граничні строки розрахунків, встановлені Національним банком України, можуть бути подовжені центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері економічного розвитку, шляхом видачі висновку.

Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері економічного розвитку, приймає рішення про видачу чи відмову у видачі зазначеного висновку протягом десяти робочих днів з дня отримання відповідної заяви. Інформація про виданий висновок оприлюднюється на офіційному веб-сайті цього органу не пізніше наступного робочого дня після видачі висновку.

Центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері економічного розвитку, протягом п'яти робочих днів з дня видачі висновку, зазначеного в абзаці першому цієї частини, інформує Національний банк України та центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, про видачу такого висновку.

Порядок видачі висновку, у тому числі перелік документів, які подаються для видачі висновку, підстави для відмови у видачі висновку або залишення документів без розгляду, включаючи перелік товарів, за якими документи для видачі висновку підлягають залишенню без розгляду, встановлюється Кабінетом Міністрів України. Видача висновку здійснюється безоплатно.

5. Порушення резидентами строку розрахунків, встановленого згідно із цією статтею, тягне за собою нарахування пені за кожний день прострочення в розмірі 0,3 відсотка суми неоплачених грошових коштів за договором (вартості недопоставленого товару) у національній валюті (у разі здійснення розрахунків за зовнішньоекономічним договором (контрактом) у національній валюті) або в іноземній валюті, перерахованій у національну валюту за курсом

Національного банку України, встановленим на день виникнення заборгованості. Загальний розмір нарахованої пені не може перевищувати суми неодержаних грошових коштів за договором (вартості недопоставленого товару).

6. У разі якщо виконання договору, передбаченого частинами другою або третьою цієї статті, зупиняється у зв'язку з виникненням форс-мажорних обставин, перебіг строку розрахунків, встановленого згідно з частиною першою цієї статті, та нарахування пені відповідно до частини п'ятої цієї статті зупиняється на весь період дії форс-мажорних обставин та поновлюється з дня, наступного за днем закінчення дії таких обставин.

Підтвердженням виникнення та закінчення дії форс-мажорних обставин є відповідна довідка уповноваженої організації (органу) країни розташування сторони зовнішньоекономічного договору (контракту) або третьої країни відповідно до умов цього договору (контракту).

7. У разі прийняття до розгляду судом, міжнародним комерційним арбітражем позовної заяви резидента про стягнення з нерезидента заборгованості, що виникла внаслідок недотримання нерезидентом строку, передбаченого зовнішньоекономічним договором (контрактом), або прийняття до провадження уповноваженим органом відповідної країни документа про стягнення такої заборгованості з боржника-нерезидента на користь резидента в позасудовому (досудовому) примусовому порядку строк, встановлений відповідно до цієї статті, зупиняється з дня прийняття до розгляду такої заяви (прийняття до провадження відповідного документа) і пеня за порушення строку в цей період не нараховується.

У разі ухвалення судом, міжнародним комерційним арбітражем рішення про відмову в позові повністю чи частково в частині майнових вимог або про відмову у відкритті провадження у справі чи про залишення позову без розгляду, а також у разі визнання документа про стягнення заборгованості з боржника-нерезидента таким, що не підлягає виконанню, недійсним, незаконним тощо та (або) закриття (припинення) провадження без зарахування грошових коштів на рахунки резидентів у банках України за таким документом строк, встановлений відповідно до цієї статті, поновлюється і пеня за його порушення нараховується за кожний день прострочення, включаючи період, на який цей строк було зупинено.

У разі ухвалення судом, міжнародним комерційним арбітражем рішення про задоволення позову сплаті підлягає лише пеня, нарахована до дня прийняття позовної заяви до розгляду судом, міжнародним комерційним арбітражем.

8. Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову і митну політику, за результатами перевірки стягує у встановленому законом порядку з резидентів пеню.

За порушення вимог валютного законодавства (крім порушення строків за операціями з експорту та імпорту товарів, відповідальність за яке встановлюється згідно із статтею 13 ЗУ «Про валюту і валютні операції») можуть бути застосовані:

1) до банків - заходи впливу згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність»;

Стаття 73 даного Закону передбачає наступне.

У разі порушення банками або іншими особами, які можуть бути об'єктом перевірки Національного банку України відповідно до цього Закону валютного законодавства, нормативно-правових актів Національного банку України, його вимог, Національний банк України адекватно вчиненому порушенню або рівню такої загрози має право застосувати заходи впливу, до яких належать:

- 1) письмове застереження;
- 2) скликання загальних зборів учасників, ради банку, правління банку;
- 3) укладення письмової угоди з банком, за якою банк чи визначена угодою особа зобов'язується вжити заходів для усунення порушень, поліпшення фінансового стану банку, підвищення ефективності функціонування та/або адекватності системи управління ризиками тощо;
- 4) зупинення виплати дивідендів чи розподілу капіталу в будь-якій іншій формі;
- 5) підвищення резервів на покриття можливих збитків за кредитами та іншими активами;
- 6) обмеження, зупинення чи припинення здійснення окремих видів здійснюваних банком операцій, у тому числі операцій із пов'язаними з банком особами;
- 7) заборона надавати бланкові кредити;
- 8) накладення штрафів на банк, власників істотної участі та посадових осіб банку;
- 9) тимчасова, до усунення порушення, заборона використання власником істотної участі у банку права голосу (тимчасова заборона права голосу);
- 10) тимчасове, до усунення порушення, відсторонення посадової особи банку від посади;
- 11) віднесення банку до категорії проблемного або неплатоспроможного;
- 13) відкликання банківської ліцензії та ліквідація банку.

Розмір фінансових санкцій, що застосовуються до банків та інших юридичних осіб, нагляд за діяльністю яких здійснює Національний банк України, встановлюється законами України та нормативно-правовими актами Національного банку України.

Заходи впливу до банків, філій іноземних банків, фізичних осіб, встановлені статтею 73 цього Закону, можуть бути застосовані Національним банком України протягом шести місяців з дня виявлення порушення, але не пізніше ніж через три роки з дня його вчинення.

Рішення Національного банку України про застосування заходу впливу у вигляді накладення штрафу є виконавчим документом та набирає законної сили з дня його прийняття. У разі невиконання такого рішення воно передається Національним банком України до органів державної виконавчої служби для примусового виконання.

- 2) до уповноважених установ (крім банків) - такі заходи впливу:
 - а) письмове застереження;

б) обмеження, зупинення чи припинення здійснення окремих видів валютних операцій;

в) штрафні санкції;

г) зупинення або відкликання (анулювання) ліцензії на здійснення валютних операцій;

3) до юридичних осіб (крім уповноважених установ) - заходи впливу у вигляді штрафних санкцій;

4) до фізичних осіб, посадових осіб уповноважених установ, посадових осіб юридичних осіб - заходи впливу у вигляді штрафів, передбачені Кодексом України про адміністративні правопорушення.

Національний банк України має право застосувати до уповноважених установ (крім банків) заходи впливу у вигляді штрафних санкцій у розмірі не більш як 20 відсотків суми власного капіталу відповідної уповноваженої установи.

Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну податкову та митну політику, має право адекватно вчиненому порушенню застосувати до юридичних осіб (крім уповноважених установ) захід впливу у вигляді штрафних санкцій у розмірі до 100 відсотків суми операції, проведеної з порушенням валютного законодавства.

Порядок застосування заходів впливу, встановлюється:

- до уповноважених установ - Національним банком України;
- до юридичних осіб (крім уповноважених установ) - центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну податкову та митну політику.

Порядок застосування заходів впливу до фізичних осіб, посадових осіб уповноважених установ, посадових осіб юридичних осіб визначається Кодексом України про адміністративні правопорушення.

Заходи впливу можуть бути застосовані протягом шести місяців з дня виявлення порушення, але не пізніше ніж через три роки з дня його вчинення.

За кожне порушення вимог валютного законодавства може бути застосований тільки один із заходів впливу, передбачений законом.

Рішення Національного банку України про застосування заходу впливу у вигляді штрафних санкцій є виконавчим документом та набирає законної сили з дня його прийняття. Суми стягнених штрафних санкцій спрямовуються до державного бюджету.

Від вибору форм і умов розрахунків залежать швидкість і гарантія отримання платежу, сума витрат, пов'язаних з проведення операцій через банки. Тому зовнішньоторговельні партнери в процесі переговорів погоджують деталі умов платежу і потім закріплюють їх в контракті. При визначенні валютно-фінансових і платіжних умов контрактів виявляється протилежність інтересів експортера, який прагнути отримати максимальну суму валюти в найкоротший строк, і імпортера, зацікавленого у виплаті найменшої суми валюти, прискоренні отримання товару і відстроченні платежу до отримання виручки від його реалізації. Вибір валютно-фінансових і платіжних умов операцій залежить від характеру економічних і політичних відносин між

країнами, співвідношення сил контрагентів, їх компетенції, традицій і звичаїв торгівлі даним товаром.

На стан міжнародних розрахунків комплексно впливають чисельні фактори: економічні і політичні відносини між країнами; стан країни на товарних та грошових ринках; ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання; валютне законодавство; міжнародні торгові правила та звичаї; регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів; відмінності в темпах інфляції в окремих країнах; стан платіжних балансів; банківська практика; умови зовнішньоторгових контрактів та кредитних угод; конвертованість валют тощо.

Аналізуючи сучасний стан ринку міжнародних розрахунків можна зробити висновок, що:

- особливість українського ринку міжнародних розрахунків полягає у його вразливості до зовнішніх і внутрішніх економічних чи політичних змін через невпевненість у надійності вітчизняних банків;

- через брак практичного досвіду у цій галузі як перед банками, так і їхніми клієнтами постає ряд серйозних проблем, що призводить до різного роду помилок і затримок у розрахунках, а також ускладнюється ще й тим, що українські банки мають недостатню внутрішню інструктивно-методологічну базу.

Проте на сьогодні існує ряд проблем, що пов'язані з розвитком акредитивної форми розрахунків за експортно-імпортними операціями в Україні і які потребують негайного вирішення:

- при використанні акредитива виникає ряд труднощів організаційного плану вітчизняні банки мають невеликі розміри, вони мало відомі на світовому ринку;

- використання акредитива на сьогодні залишається дорогим задоволенням при міжнародних розрахунках;

- заборона використання при безготівкових розрахунках трансферабельного акредитива, що полегшує умови оплати.

- Для вирішення цих проблем серед можливих заходів, які б сприяли захистові вітчизняних підприємців та стимуляції розрахунків з використанням акредитива, було б доцільним:

- використовувати схеми торгового фінансування, які пропонуються українськими банками;

- дозволити переказ експортних акредитивів, відкритих на користь резидентів в іноземній валюті, іншим бенефіціарам, які також виступають резидентами України;

- своєрідна спеціалізація одного з великих українських банків на проведенні міжнародних розрахунків із застосуванням саме акредитива.

РОЗДІЛ 15. ВІЗУАЛІЗАЦІЯ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ СУЧАСНІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Страховий ринок в кожній країні є індикатором стану економіки. Рівень розвитку різних галузей і зростання ВВП безпосередньо пов'язані з глибиною проникнення страхування в структуру управління ризиками підприємств і громадян. Український страховий ринок перебуває на етапі становлення і трансформації в нову цифрову реальність.

В сучасних реаліях з метою зростання продажів страхових послуг страхові компанії просувають послуги в інтернеті. Основною складовою такого руху страхової компанії є саме візуалізація – представлення інформації за допомогою зображень. Кожній страховій компанії потрібне створення логотипу, а також зйомка відеороликів, якісні фотографії, ексклюзивна подача рекламних слоганів і т.д. Саме візуалізація допомагає передати інформацію про страховий продукт та дозволяє звичайній людині дуже швидко її зрозуміти.

Крім того візуалізація є важливим елементом формування фінансової звітності страхової компанії як для подачі НБУ так і для загального представлення через мережу Інтернет.

Питання розвитку теорій візуалізації розкрито в працях: В. Давидова, А. Вербицького, О. Асмолова та ін.

Питання створення й використання оригінальних прийомів візуалізації розкрито в працях: Л. Білоусова, Л. Білявська, Л. Бутенко, О. Ігнатович, М. Синиця, М. Цимбалюк, В. Швирка, С. Шушкевич, Н. Якотюк та ін.

Р. Ленглер та М. Епплер у своїх дослідженнях систематизували методи цифрових візуалізацій у формі періодичної таблиці методів візуалізації³⁷². К. Вайлк у своїй книзі «Основи візуалізації даних: посібник із створення інформативних та переконливих цифр» надав детальні рекомендації які є типи цифрових візуалізацій і як краще їх використовувати³⁷³. Д. Желязні зазначає, що кожна ідея може бути виражена³⁷⁴ за допомогою порівняння.

Дослідженням теоретичних засад та особливостей розвитку страхової діяльності на основі інформаційних технологій займалися такі вітчизняні вчені, як В. Базилевич, О. Залетов, Р. Пікус, Н. Приказюк та ін. Питанням розвитку Інтернет-страхування присвячені праці: С. Науменкова, О. Новак, Н. Спіцина, І.

³⁷² Eppler M.J., Lengler R. Towards a periodic table of visualization methods. Proceeding GVE '07 Proceedings of the IASTED International Conference on Graphics and Visualization in Engineering. 2007. P. 83–88. URL: <https://dl.acm.org/doi/10.5555/1712936.1712954> (date of access: 15.04.2021).

³⁷³ Wilke C.O. Fundamentals of Data Visualization: A Primer on Making Informative and Compelling Figures. USA: O'Reilly Media Inc, 2019. 390 p. URL: <https://clauswilke.com/dataviz/> (date of access: 22.07.2021).

³⁷⁴ Желязні Джин. Говори на языке диаграмм: Пособие по визуальным коммуникациям. 2016 г. URL: <https://www.labyrinth.ru/books/143359/> (дата звернення: 01.08.2021р.)

Федишин.

В умовах візуалізації економічних відносин суб'єкти страхового ринку не можуть залишатися осторонь цих процесів, тому з метою підвищення якості і рівня доступності страхових послуг необхідним є розвиток інструментів візуалізації та поширення інтернет технологій в страхуванні.

Нині актуальним питанням виступає розробка нових страхових продуктів та впровадження інноваційних технологій саме в страховому секторі економіки, для сприяння акумуляції значних обсягів капіталів у довгостроковому періоді, а також з метою допомоги населенню досягнути стабільності та впевненості.

Страховий ринок України перебуває на стадії формування, а відтак подальший його інформаційно-технологічний розвиток має набути пріоритетного значення в економічному та соціальному аспектах політики держави, враховуючи її євроінтеграційні орієнтири.

Саме страхові компанії, які функціонують в інформатизованому суспільстві, з метою задоволення потреб страхувальника, мають потребу активно просувати свої бренди та послуги в Інтернеті, розробляти мобільні додатки і телекомунікації. Можна констатувати, що змінився сам процес реалізації страхових послуг – від збору інформації, консультацій та укладення договору до отримання відшкодування³⁷⁵.

Головним стимулом впровадження інтернет обслуговування страховими компаніями є необхідність зменшення витрат, розширення географії діяльності, забезпечення диверсифікації ризиків. Не менш важливим фактором є простота та комфортність купівлі страхового продукту в режимі он-лайн, що на думку фахівців, повинно заохочувати до збільшення купівельної активності.

Інтернет-страхування включає всі елементи взаємодії між страховою компанією та клієнтом, які виникають при продажі страхового продукту і його обслуговуванні з використанням інтернет технологій.

Підходи вчених до розкриття змістового наповнення поняття «Інтернет-страхування» мають деякі розбіжності. Наприклад, О.В. Новак стверджує, що Інтернет-страхування – це комплекс взаємин страхової компанії і клієнта, що виникають у процесі продажу продукту страхування, його обслуговування і виплати страхового відшкодування при використанні технологій мережі Інтернет як найбільш зручних, швидких і дешевих засобів обміну інформацією³⁷⁶.

У свою чергу, С.В. Науменкова дає визначення Інтернет-страхування як процесу взаємодії страхової компанії та її клієнтів, який полягає у виборі

³⁷⁵ Полчанов А. Ю. Особливості розвитку страхування в умовах поширення інтернету. *Вісник ЖДТУ*. № 1 (71). 2015. С. 256-260.

³⁷⁶ Новак О.В. Навчально-методичний комплекс з курсу «Електронна комерція» (для студ. напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» IV курсу денної та заочної форми навч.) Алчевськ: ДонДТУ, 2010. 120 с.

страхових послуг, оформленні та придбанні страхових полісів і отриманні страхових премій з використанням мережі Інтернет³⁷⁷.

Н.М. Спіцина розуміє під Інтернет-страхуванням взаємодію інтересів між страховою компанією і клієнтом, котра виникає при продажу страхового продукту та його обслуговуванні, але вироблена за допомогою мережі Інтернет.

І.Б. Федішин розглядає Інтернет-страхування як вид взаємодії між страховою компанією і клієнтом, коли до мережі Інтернет виносяться бізнес процеси, які виникають у ході маркетингу страхових продуктів, продажу їх клієнтам, і при виконанні сторонами взаємних зобов'язань згідно з укладеною угодою.

Наведені вище підходи мають деякі розбіжності, проте сходяться на визначенні Інтернет-страхування – як процесу взаємодії страховика та страхувальника, пов'язаного із наданням страхових послуг страховиком, їх обслуговування, здійсненні ним страхових виплат у разі настання страхового випадку за рахунок використання технологій мережі Інтернет. Основні етапи купівлі страхового продукту за допомогою мережі Інтернет зображенні на рис.1.



Рис. 1. Етапи Інтернет-страхування

Основні переваги та недоліки продажу страхових продуктів через Інтернет мережу представлені в таблиці 1.

³⁷⁷ Науменкова С.В., Міщенко С.В. та ін. Ринок фінансових послуг: навч. посіб. К. : Знання, 2010. 532 с.

Основні переваги та недоліки інтернет страхування

Недоліки	Переваги
Значно менша кількість страхових продуктів розміщується на інтернет сайтах страхових компаній для продажу	Спрощення процесу страхування за допомогою наочного і інтуїтивно зрозумілого способу порівняння, вибору страхової компанії і страхових продуктів, а також завдяки можливості замовлення невиходячи з будинку або офісу
Необхідність клієнту самому розбиратися в тонкощах і нюансах роботи з сайтом страховика	Оперативність оформлення
Страхові поліси транспорту та нерухомості, що знаходяться в заставі, не продаються	Відсутність втрати значної кількості часу на проходження медогляду при оформленні медичного полісу
Клієнт не може заздалегідь повністю ознайомитися з усіма умовами договору	Простота та універсальність способів оплати (готівковий, безготівковий розрахунки, електронні гроші)
Встановлюються певні варіанти страхових сум, змінити які клієнт не може	Мінімізація «людського» чинника
	Автоматизація розрахунку страхової суми і тарифів за допомогою страхового мультикалькулятора
	Зниження витрат на оренду офісів, виплату робітникам заробітної плати

Web-сторінка страхової компанії в інтернеті повинна надавати клієнтові цілий спектр послуг (рис. 2)

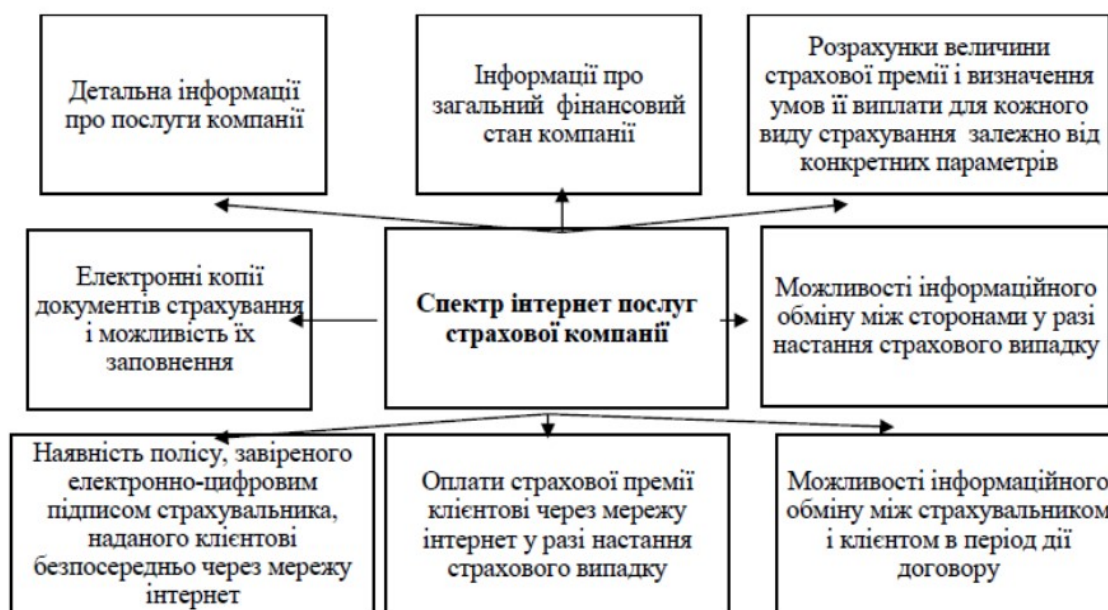


Рис.2. Спектр інтернет послуг, що забезпечують страхові компанії в мережі Інтернет

За дослідженнями BCG страхові послуги увійшли в TOP-5 інтернет покупок в Європі (83 % опитаних) та Північній Америці (66 % опитаних) після туризму, медіа, книг, газет та журналів³⁷⁸.

Створення сайтів порівняння цін дозволяє потенційному клієнту на основі стандартного набору критеріїв в режимі реального часу отримати доступ до пропозицій багатьох страховиків-партнерів. Попри перераховані вище переваги інтернет страхування, такий канал просування страхових продуктів не є поширеним серед користувачів в Україні.

З метою дослідження даного питання було відстежено популярність запитів «онлайн страхування» в пошуковій системі «Google» за допомогою інструмента «Google Trends» (рис. 3).

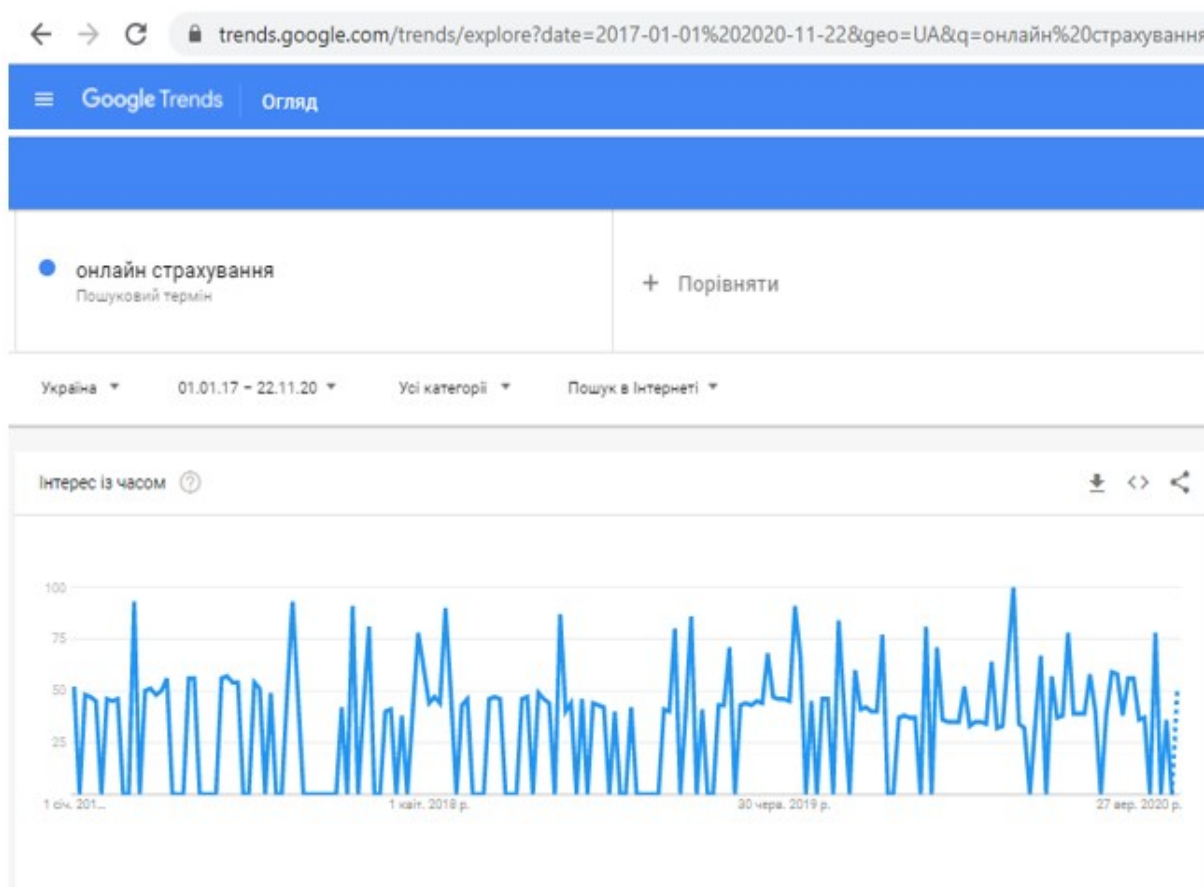


Рис.3. Популярність запиту «онлайн страхування» в пошуковій системі Google

Як свідчать дані рис. 3 незначна кількість запитів щодо «онлайн страхування» є недостатньою для відображення графіків, однак дає можливість все ж таки зорієнтуватися у наростаючих тенденціях зацікавленості в даному напрямі страхування. Однак, говорити про зростаючі запити користувачів щодо купівлі окремих видів страхових продуктів онлайн поки що рано.

³⁷⁸ Digital@Insurance-20X By 2020. The Boston Consulting Group URL: www.bcgindia.com/documents/file156453.pdf, с. 11. (дата звернення 11.11.2020).

Перш ніж говорити про запити користувачів, нами було проаналізовано пропозицію страхових продуктів на ринку, які пропонують найбільш відомі на сьогодні страхові компанії, (табл. 2.).

Таблиця 2

Пропозиція послуг страховими компаніями України «в живу» та «он-лайн», 2020р

Форма страхування	Вид страхових продуктів	Страхові компанії																			
		АСКА		ОРАН-ТА		РЗУ України		ІНГО України		Універсальна		ТАС		АХА СТРАХУВАННЯ		ПРО-ВІДНА		Альфа страхування		Українська страхова група	
		Оформлення страхових послуг «в живу»	Оформлення страхових послуг «он-лайн»	Оформлення страхових послуг «в живу»	Оформлення страхових послуг «он-лайн»	Оформлення страхових послуг «в живу»	Оформлення страхових послуг «он-лайн»	Оформлення страхових послуг «в живу»	Оформлення страхових послуг «он-лайн»	Оформлення страхових послуг «в живу»	Оформлення страхових послуг «он-лайн»	Оформлення страхових послуг «в живу»	Оформлення страхових послуг «он-лайн»	Оформлення страхових послуг «в живу»	Оформлення страхових послуг «он-лайн»	Оформлення страхових послуг «в живу»	Оформлення страхових послуг «он-лайн»	Оформлення страхових послуг «в живу»	Оформлення страхових послуг «он-лайн»	Оформлення страхових послуг «в живу»	Оформлення страхових послуг «он-лайн»
Обов'язкове	Страхування автоцивіл. відповідальності	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Страхування цивільної відповідальності власників зброї	+	+																		+
Добровільне	Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідал.	+	+	+	+			+	+										+	+	
	Каско	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Страхування «Зелена картка»	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+		+				+			
	Медичне добровільне страхування	+	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+	+	+
	Страхування від нещасних випадків	+		+		+				+		+			+			+		+	
	Страхування майна	+	+			+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Страхування фінансів			+		+												+			
	Страхування відповідал. власників собак	+																			
	Туристичне страхуван.	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Страхування вантажів і багажу	+				+		+		+		+		+				+		+	
	Обов'язкове авіастримування	+				+		+		+		+								+	
	Морське страхування	+		+		+		+		+		+		+		+				+	
	Відповідальність судновласника			+		+		+				+				+				+	
Агострахування	+				+		+		+		+				+						

За результатами дослідження страхові компанії: АХА Страхування, АСКА, ОРАНТА, ІНГО Україна, Альфа Страхування, ТАС, Універсальна використовують продаж страхових продуктів в «он-лайн» режимі.

Страхові послуги, які пропонують через мережу Інтернет, в Україні включають майнове, особисте страхування та страхування відповідальності. Найбільш розповсюдженими в Україні такі страхові продукти, як страхування подорожуючих за кордон, медичне страхування, КАСКО, обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, страхування майна фізичних осіб тощо.

Найбільш просту процедуру придбання полісу серед усіх перелічених має автострахування. В сфері Інтернет-страхування деякі компанії використовують мобільні версії страхового порталу та додатки, що дає можливість зайти на веб-сайт через смартфон чи кишеньковий персональний комп'ютер. Першою такою компанією стала страхова компанія «ВТБ Страхування».

Страхова компанія «АСКА» для покращення своєї роботи розробила додаток «Мобільний страховий агент», який дає можливість оформити і продати страховий поліс за допомогою телефону чи планшета, що полегшує

процедуру введення до інформаційної бази страхової компанії необхідних даних, зменшення паперового документообігу, ухилення від введення обліку та звірки страхових полісів, забезпечення швидкої їх оплати.

Новацією на ринку Інтернет-страхування в Україні є електронна біржа в сфері перестрахування «FlyRe», яка надає учасникам страхового ринку нові можливості в перестрахуванні і дозволяє в он-лайн режимі передавати та приймати ризики із застосуванням методу аукціону. Користуватися системою можливо з будь якого комп'ютера, планшета або смартфона з доступом до інтернету³⁷⁹.

Перевагами системи «FlyRe» є легкість і мобільність у використанні системи; автоматизація процесів перестрахування; швидкість перестрахування; зниження витрат на перестрахування ризиків; перестрахування ризиків за допомогою автоматизованої системи документообігу; активну участь на ринку; можливість контролю за процесами перестрахування, а також їх аналізу за допомогою наявності статистики.

Інформаційні технології діяльності страхових компаній мають включати три основні аспекти: інформаційний фонд (набір даних, зведень, необхідних для прийняття відповідних управлінських рішень); спеціальні прийоми і методи інформаційного забезпечення (таблиці урахування документообігу, схеми документопотоку, а також спеціальні матриці) та методи опрацювання інформаційного забезпечення (планування, прогнозування, економічний аналіз) (рис. 4)³⁸⁰.

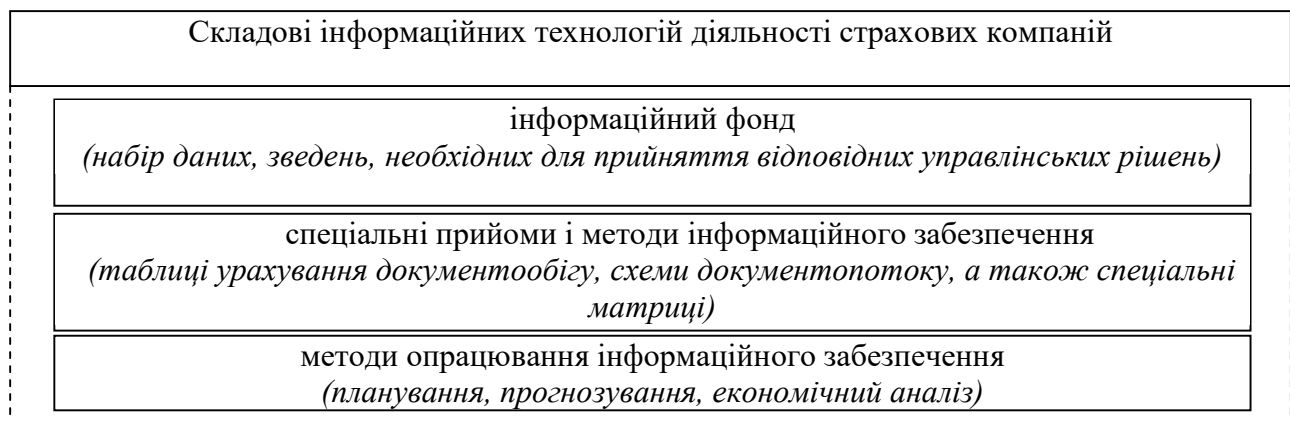


Рис. 4. Ключові складові інформаційних технологій діяльності страхових компаній

Інформаційна система страхових компаній пов'язана з вирішенням завдань бухгалтерського обліку, накопиченням інформації за окремими видами наданих страхових послуг, створенням інформаційних баз даних клієнтів за різними

³⁷⁹ Private motor insurance market investigation : CMA Final report URL: http://assets.digital.cabinetoffice.gov.uk/media/5421c2ade5274a1314000001/Final_report.pdf (дата звернення 11.11.2020).

³⁸⁰ Корнієнко Ю.В. Вплив інформаційних систем і технологій на результативність надання страхових послуг. URL: <http://pck.kneu.edu.ua/?p=445> (дата звернення: 07.03.2021).

видами страхування, організації інформаційного середовища для зв'язку страхувальників та страховиків між собою та з страховими компаніями.

Нині саме корпоративні інформаційні системи, які дозволяють створити єдиний інформаційний простір та вести бухгалтерський облік, використовують страхові компанії для ведення операційної діяльності, а комп'ютерні системи, які є у вжитку страховиків класифікують за п'ятьма ознаками:

1. системи, які виконують виокремлені елементи теологічного процесу на підприємстві (ПарусПідприємство, Галактика, 1С: Підприємство 8, SAP R/3; MS AXAPTA (Navision); BAAN; Frontstep, IPS Applications та ін.).

2. Універсальне програмне забезпечення, яке орієнтоване на виконання практично усіх операцій технологічного циклу (MySQL, PostgreSQL, Oracle, MSSQL, Access, Sybase. На страховому ринку України найбільш вживаним програмним продуктом є Oracle Insurance.

3. Програмне забезпечення, яке дає змогу візуально (графічно, таблично) представити бізнес-процеси організації, тобто візуалізувати (CRM системи, програмне забезпечення фірми WinPeak International Insurance).

4. Програмне забезпечення, що описує та моделює бізнес процеси. Передбачає забезпечення процесу маршрутизації документів (DocFlow) і управління потоками робіт (WorkFlow).

5. Програмне забезпечення яке моделює і аналізує поведінку бізнес-процесів страхової компанії на основі технологій імітаційного моделювання.

Сучасні потреби страхувальників обумовлені розвитком цифрової економіки, що разом з новими інформаційними технологіями забезпечують для страхових компаній можливості для зростання на основі отримання конкурентних переваг.

Останнім часом відбувається значне зростання інвестицій в діяльність Insuretech – технологічних компаній, значний ріст яких пов'язаний із ростом цифрової економіки. Головною ціллю діяльності InsureTech – технологічних компаній є розробка IT-рішень для страхових компаній.

Свою назву InsureTech – технологічні компанії отримали за аналогією із FinTech – фінансово-технологічними компаніями, що займаються розробкою IT-рішень для фінансової сфери, зокрема, банків.

Починаючи з 2012 року обсяги інвестицій в InsureTech почали стабільно зростати, а максимальне значення припало на 2020 р. (Рис. 5)

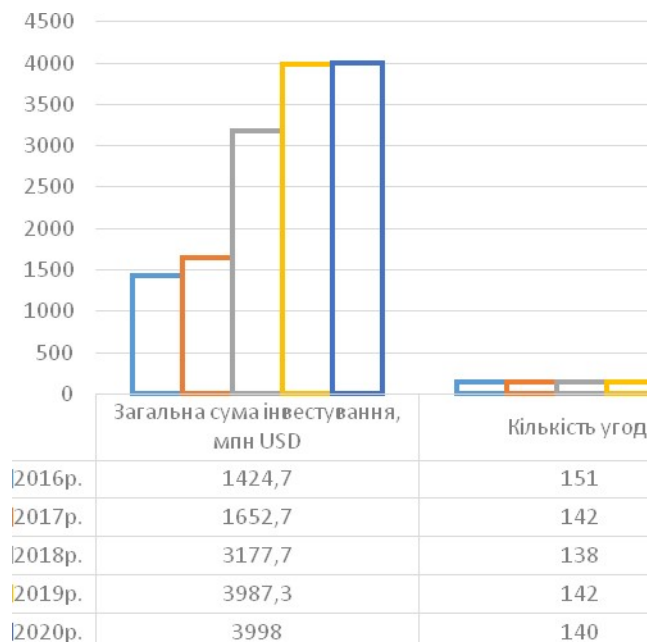


Рис. 5. Загальне (всесвітнє) фінансування Insur Tech, 2016-2020 рр.³⁸¹

В деяких країнах з появою InsureTech знизилися регуляторні бар'єри входу на ринок. У Великобританії, Сінгапурі, Австралії такі компанії отримали можливість впроваджувати інноваційні бізнес-плани в окремих сегментах ринку, дотримуючись регуляторних бар'єрів частково у порівнянні із діючими учасниками страхового ринку.

Згідно із даними McKinsey, незважаючи, що першим ринком для InsureTech були США, на теперішній час лише 46 % цих компаній розташовані в даному регіоні. Ще 40 % знаходяться в країнах Європи, Близького Сходу та Африки. Після США, друге та третє місце за кількістю зареєстрованих InsureTech займають Великобританія та Німеччина. Діяльність InsureTech охоплює всі сфери страхування і страхові продукти.

Нині діяльність InsureTech найбільш популярна на етапі розподілу, особливо в сфері страхування нерухомості та страхування нещасних випадків (P&C – property and casualty)³⁸².

Використання сучасних інформаційних технологій дозволяє краще задовольнити потреби окремих клієнтів, забезпечуючи надання послуг без посереднього контакту страховика зі страхувальником. Страховим компаніям потрібно модернізувати та вдосконалити свої послуги через впровадження проривних технологій для досягнення конкурентоспроможності.

Вагомим кроком в цьому напрямі стало створення страхових онлайн-магазинів. У них можна придбати не лише внутрішній та міжнародний

³⁸¹ Eling M., Lehmann M. The Impact of Digitalization on the Insurance Value Chain and the Insurability of Risks. The Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice. 2018. Vol. 43. Issue 3. P. 359–396. DOI: 10.1057/s41288-017-0073-0

³⁸² Автоматизація страхування: теорія та досвід (інформація з перших рук) URL: <https://forinsurer.com/public/03/03/14/341> (дата звернення: 21.01.2021).

електронний поліс страхування автоцивільної відповідальності, але і оформити замовлення онлайн на страхування майна, туристів, каско, здоров'я, від нещасних випадків.

На сайтах таких страхових компаній є онлайн-кабінет, онлайн-магазин, є можливість «онлайн-оплати», яка ґрунтується на співпраці з банківськими установами й активно впроваджується на страховому ринку. Частка страховиків, які пропонують таку послугу складає всього 10% від загальної кількості, але саме ця технологія нині активно впроваджується в діяльність страхових компаній, рис 6, рис.7.

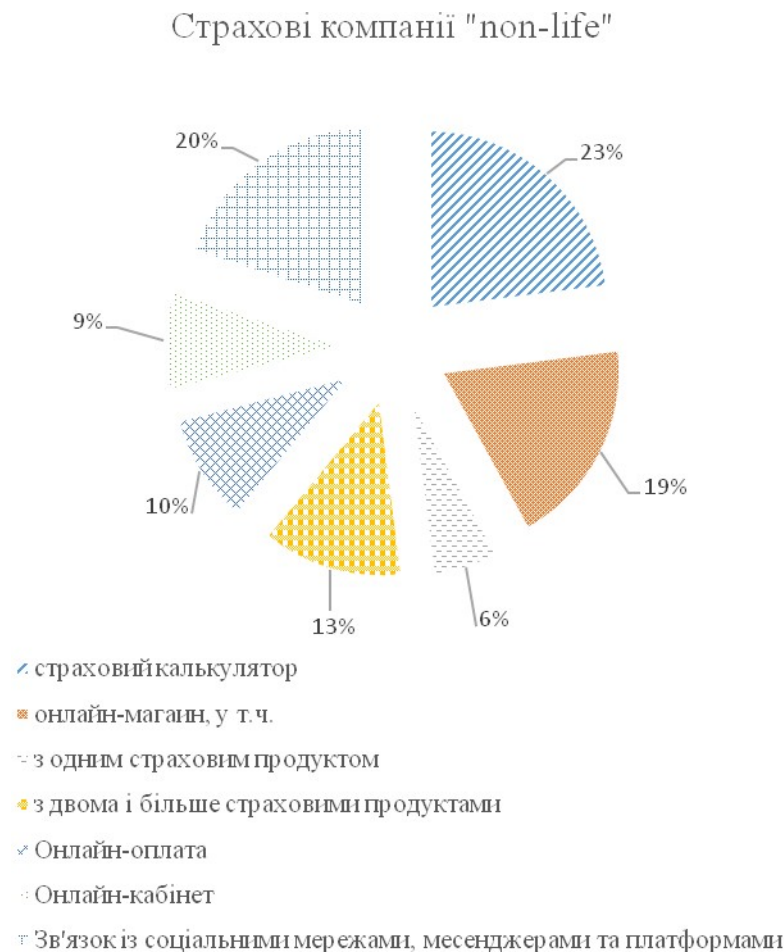


Рис.6. Частка страхових компаній, які використовують елементи технологічних інновацій на офіційних веб-сайтах, 2020р.³⁸³

Лідерами продажів електронних полісів є: ПрАТ страхова компанія «ПЗУ Україна», ПрАТ «Страхова компанія «ВУСО», ПрАТ «Княжа вієнна іншуранс груп», ПрАТ «Українська пожежна страхова компанія», ПрАТ «Страхова компанія «Уніка».

³⁸³ В Україні укладено понад 1 мільйон електронних договорів ОСЦПВ // Новини МТСБУ. 18.11.2019. URL: <http://www.mtsbu.ua/ua/presscenter/news/155259/> (дата звернення: 25.05.2021).

Крім того на офіційних вебсайтах українських страхових компаній є посилення на мобільні додатки. Сучасними страховими компаніями, які користуються такою новинкою є: ПрАТ «Страхова компанія «УНІКА», ПрАТ «Княжа вієнна іншуранс груп», ПрАТ «Інго Україна», ПрАТ «Українська акціонерна страхова компанія «Аска», ТОВ «Страхова компанія «Грінвуд лайф іншуранс» та інші.

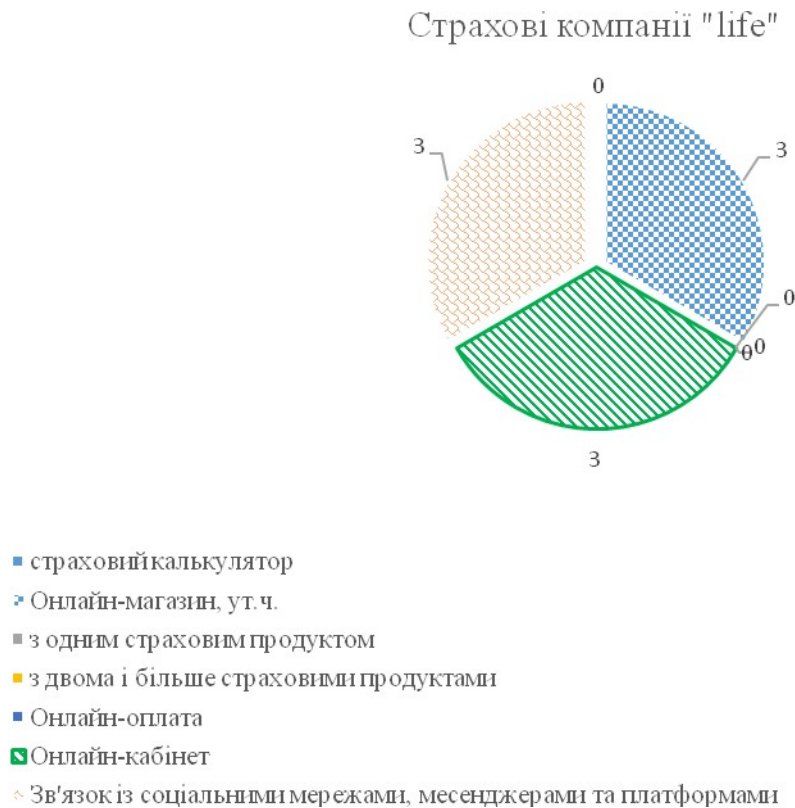


Рис.7. Частка страхових компаній, які використовують елементи технологічних інновацій на офіційних веб-сайтах, 2020р.³⁸⁴

Саме додатки страхових компаній допомагають клієнтам розрахувати вартість страхового договору, здійснити онлайн-оплату страхової премії, записатися до лікаря, завантажити особисті документи для страхової виплати.

Сучасними інформаційними технологіями страхового ринку є:

1. Вебсайт – сукупність вебсторінок, що є доступною в мережі Інтернет, які об'єднані за змістом і навігацією під єдиним доменним ім'ям. На сайтах розміщуються окремі елементи діджитал-технології: страховий калькулятор, оплата «онлайн», магазин страхових послуг, посилення на мобільні додатки.

2. Соціальна мережа – Інтернет-програма, яка допомагає окремим особам спілкуватися та встановлювати зв'язки між собою, використовуючи набір інструментів.

³⁸⁴ В Україні укладено понад 1 мільйон електронних договорів ОСЦПВ // Новини МТСБУ. 18.11.2019. URL: <http://www.mtsbu.ua/ua/presscenter/news/155259/> (дата звернення: 25.05.2021).

3. Чат-бот – комп’ютерна програма, яка розроблена на основі нейромереж і веде розмову за допомогою слухових або текстових методів.

4. Вебфорум – додаток для організації спілкування відвідувачів вебсайту; термін відповідає змісту вихідного поняття «форум»; форум пропонує набір розділів для обговорення; робота форуму полягає у створенні користувачами тем у розділах і подальшому обговоренні всередині цих тем; окремо взята тема, по суті, є тематичною гостьовою книгою.

5. Відеохостинг – сервіс, що надає послуги з розміщення відеоматеріалів на певну тематику.

6. Хмарні технології – послуги, що включають надання дискового простору для розміщення інформації на сервері та надає можливість зберігати свої дані, ділитися з ними в разі потреби та спільно редагувати й обробляти інформацію.

7. Телематика – технічний пристрій, основним завданням якого є формування інформації про стиль поведінки водія за кермом. Ця інформація в онлайн-режимі передається страховій компанії, результатом цього може бути пропозиція індивідуального страхового тарифу.

8. Автоматизовані системи перевірки достовірності страхових полісів – Комп’ютерні програми з широкою базою даних, які надають змогу перевірити достовірність страхового договору та термін його дії³⁸⁵.

Однак, всупереч позитиву, глобальна комп’ютеризація призводить до певних проблем, серед яких слід особливо відзначити такі: несанкціонований сторонній доступ до інформації, її копіювання чи зміна; некоректна робота програмного забезпечення; технічні проблеми з обладнанням; помилки персоналу.

З метою покращення рівня застосування інформаційних технологій на страховому ринку України необхідно:

- розробити загальнонаціональну систему розкриття інформації;
- вирішити питання автоматизації обліку та формування бази даних клієнтів;
- забезпечити можливість оперативного прийняття рішень щодо страхових випадків;
- зробити доступною інформацію про скарги страхувальників та рейтинг страховиків.

Саме відсутність доступної аналітики у сфері страхування стримує його розвиток в Україні.

Інтернет-страхування включає всі елементи взаємодії між страховою компанією та клієнтом, які виникають при продажі страхового продукту і його обслуговуванні з використанням візуального сприйняття страхового продукту. За своєю природою людське сприйняття більшою мірою є візуальним, а сучасні

³⁸⁵ Eling M., Lehmann M. The Impact of Digitalization on the Insurance Value Chain and the Insurability of Risks. The Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice. 2018. Vol. 43. Issue 3. P. 359–396. DOI: 10.1057/s41288-017-0073-0

технології дозволяють розробити та впровадити різні засоби шифрування тексту в зображенні, що б донести до адресатів відповідний «месендж», і закликати до дії.

Мета візуалізації – надати користувачеві можливість легко отримувати інформаційний вміст даних. Зв'язки, які не очевидні з самих даних, стають видимими за допомогою візуалізації. Дані можуть бути проаналізовані за допомогою візуального представлення. Крім того, візуалізація спрощує комунікацію. Будь хто повинен отримати повідомлення, яке їм передають, а інтерактивне управління процесом візуалізації дає можливість зрозуміти явища як можна швидше.

Способи візуалізації даних спрямовані на те, щоб представляти дані користувачу таким чином, щоб вони точно передавали інформацію і вимагали мінімальних зусиль для розуміння. Якісна візуалізація даних може полегшити ефективний аналіз великих обсягів даних і полегшити їх розуміння. Тому різними теоретиками і практиками в області візуалізації здійснювалися спроби класифікувати її способи в залежності від мети візуалізації і типу інформації³⁸⁶.

У 2007 році професор Факультету комунікаційних наук Університету Лугано (Університет італійської Швейцарії) Р. Ленглер і координатор проєктів М. Епплер провели систематизацію методів цифрової візуалізації. Результати вони представили у формі періодичної таблиці методів візуалізації. Автори дослідження нарахували шість видів, які в сукупності об'єднують 100 різновидів візуалізації:

- Візуалізація даних – це схематична репрезентація кількісної інформації, яка відповідає на питання «скільки» (10 видів). Найбільш відомі і популярні такі з них, як кругова діаграма, стовпцева діаграма, лінійний графік, гістограма, таблиця.

- Візуалізація інформації – візуальне представлення даних для розширення уявлень про об'єкт (18 видів). Наприклад, семантичні мережі або ієрархічна карта.

- Візуалізація концепцій – уявлення якісної інформації (ідеї, плани) і її аналіз (28 видів). До них відносяться діаграма Ганта, концептуальна карта тощо.

- Метафорична візуалізація наочно представляє інформацію і відображає її основні характеристики за допомогою метафори (9 видів). Приклад подібної візуалізації, – наприклад, карта метро.

- Візуалізація стратегій – використання візуальної форми для вдосконалення аналізу, розвитку, формулювання, комунікації та застосування стратегій в організаціях (28 видів). Такі візуалізації, карта стейкхолдерів, полотно стратегій та інші, були розроблені представниками бізнес-спільноти для бізнесу.

³⁸⁶ Bounegru L., Chambers L., Gray J. The Data Journalism Handbook. USA : O'ReillyMedia, 2012. 242 p. URL: <https://datajournalism.com/read/handbook/one> (date of access: 18.10.2020).

– Складова (складна) візуалізація поєднує в собі елементи всіх інших візуалізацій (6 видів). До них відносяться комікси, навчальні карти та інші³⁸⁷.

Методи цифрової візуалізації, в залежності від кількості використовуваних вимірювань, прийнято класифікувати на дві групи:

- представлення даних в одному, двох і трьох вимірах;
- представлення даних в чотирьох і більше вимірах.

Основні типи цифрових візуалізацій за К. Вайлк.

Кількісні. Найбільш поширеним підходом до цифрової візуалізації кількісних візуалізацій (тобто числових значень, показаних для певного набору категорій) є використання стовпчиків (або крапок), розташованих вертикально або горизонтально, рис. 8.



Рис. 8. Типи цифрових візуалізацій - Кількісні

Розподіли. Гістограми (1) та графіки щільності (2) забезпечують найбільш інтуїтивну візуалізацію розподілу, але обидва вимагають довільного вибору параметрів і можуть ввести в оману. Кумулятивні щільності (3) та квантиль-квантильні графіки (4) завжди точно представляють дані, але їх може бути важче інтерпретувати (Рис. 9).

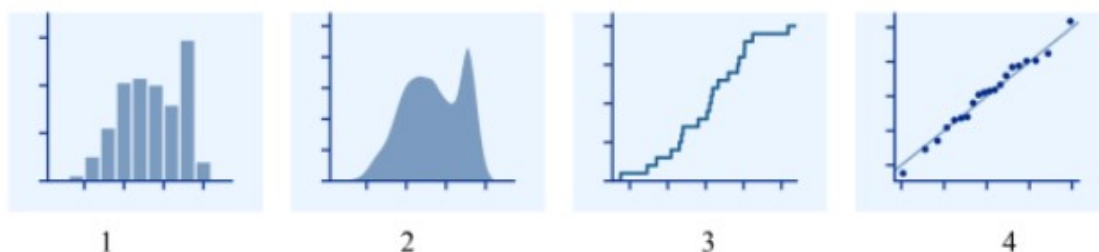


Рис. 9. Типи цифрових візуалізацій - Розподіли

Пропорції. Пропорції можна візуалізувати у вигляді кругових діаграм, стовпчиків, і, як і у випадку з кількісними, стовпчики можуть бути розташовані як вертикально, так і горизонтально. Кругові діаграми підкреслюють, те, що окремі частини складають ціле.

Однак окремі частинки легше порівнювати в паралельних стовпчиках. Складені стовпчики виглядають незручно для одного набору пропорцій, але можуть бути корисними при порівнянні кількох наборів пропорцій (Рис. 10).

³⁸⁷ Eppler M. J., Lengler R. Towards a periodic table of visualization methods. Proceeding GVE '07 Proceedings of the IASTED International Conference on Graphics and Visualization in Engineering. 2007. P. 83–88. URL: <https://dl.acm.org/doi/10.5555/1712936.1712954> (date of access: 17.10.2020).



Рис. 10. Типи цифрових візуалізацій – Пропорції

$X - Y$. Точкові діаграми представляють архетипічну візуалізацію, коли потрібно показати одну кількісну змінну відносно іншої (1). Для відображення кількісних змінних, де важливий розмір один проти одної використовують варіант діаграми розсіювання – бульбашкова діаграма (2). Для парних даних, де змінні вздовж осей x та y вимірюються в одних і тих же одиницях додається рядок із позначенням $x = y$ (3). Спарені дані представляють як графік нахилу парних точок, з'єднаних прямими лініями (4).

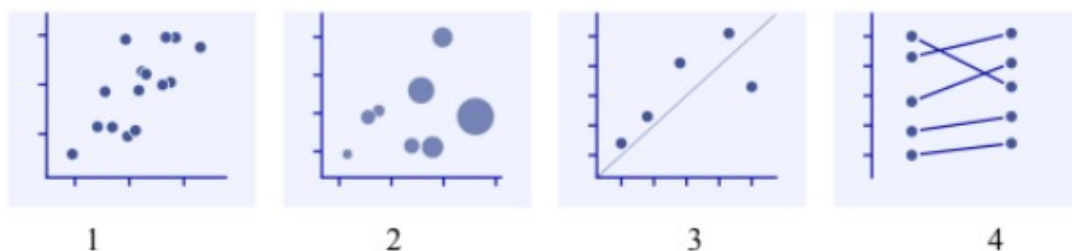


Рис. 11. Типи цифрових візуалізацій - $X - Y$

Геопросторові дані. Основний режим відображення геопросторових даних – у формі карти (Рис. 11). Карта має координати на глобусі та проектує їх на рівну поверхню, так що форми та відстані на глобусі приблизно представлені формами та відстанями у 2D-зображенні.

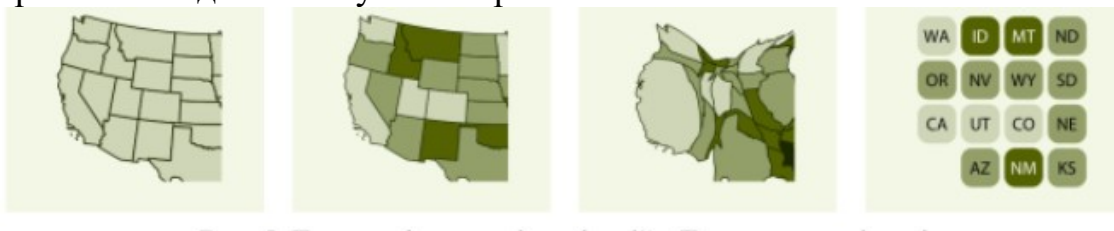


Рис. 12. Типи цифрових візуалізацій - Геопросторові дані

Невизначеність. Смужки помилок призначені для позначення діапазону ймовірних значень для певної оцінки чи вимірювання. Вони додаються горизонтально та / або вертикально від якоїсь контрольної точки, що представляє оцінку або вимірювання (Рис. 12). Точки відліку можна відображати різними способами, наприклад, крапками або стовпчиками. Градуйовані стовпчики помилок показують кілька діапазонів одночасно, де кожен діапазон відповідає різному ступеню достовірності. Вони фактично є декількома смужками помилок з різною товщиною ліній, нанесеними одна на одну.³⁸⁸

³⁸⁸ Wilke C. O. Fundamentals of Data Visualization: A Primer on Making Informative and Compelling Figures. USA: O'Reilly Media Inc, 2019. 390 p. URL: <https://clauswilke.com/dataviz/> (date of access: 18.10.2020).

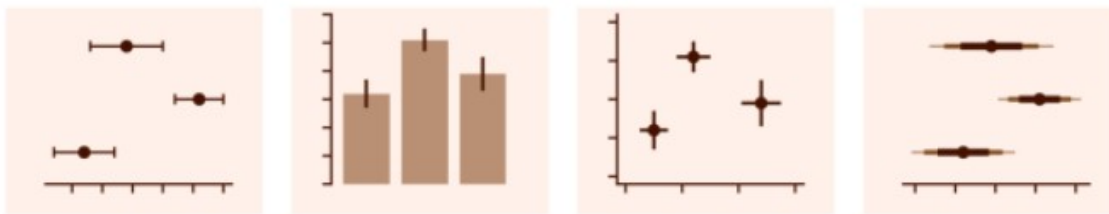


Рис. 13. Типи цифрових візуалізацій – Невизначеність

Візуалізацію традиційно розглядають як допоміжний засіб при аналізі даних, однак зараз все більше досліджень говорить про її самостійну роль.

Традиційні методи застосування візуалізації:

- представлення інформації в наочному вигляді;
- компактний опис закономірностей, притаманних вихідному набору даних;
- зниження розмірності або стискання інформації;
- відновлення прогалин в наборі даних;
- знаходження шумів та викидів в наборі даних.

В своїй діяльності вітчизняні страховики схиляються до використання наступних способів візуалізації:

1. Відеоролики. Для реалізації рекламної кампанії даний засіб одностайно визнаний як найбільш ефективний.

2. Фотографії. Жоден інформаційний ресурс страхової компанії не може обійтися без грамотної добірки фотографій, а на сайті жодна стаття не матиме ваги без наявності зображення.

3. Малюнки. Широко популярний вид візуалізації в Україні. Цінується за свою унікальність та своєрідність, за прояв фантазії автора, адже художник може намалювати все, що завгодно, як на папері, так і за допомогою комп'ютера.

4. QR код. Технологія, що дозволяє сканувати за допомогою смартфона матричний штрихкод фотографій. Це дає можливість працювати з інтернет ресурсами, додатками, а також із іншою необхідною інформацією.

5. Візуально наповнені мобільні додатки. Набувають поширення серед потенційних страхувальників, відрізняються простотою сприйняття та візуальним наповненням, індивідуальністю.

6. Service рішення. Забезпечує роботу страховика з даними будь-яких типів. В останні роки стався вибух даних як за складністю, так і за обсягом, що забезпечило страховим компаніям широкі можливості для нових ідей, але одночасно і більше проблем з обробкою даних.

7. Інфографіка. Її використовують, щоб цікаво подавати (доповнювати) великі матеріали, оскільки візуалізація здатна перетворити складне, в щось просте для розуміння. Інфографіка живо та лаконічно може описати цілу проблему або продовжену в часі подію. Інфографіка здатна цікаво розповісти потенційному страхувальнику історію, щоб той особисто не вивчав проблему, читаючи аналітичні статті. Тому, коли людина бачить інфографіку, в неї з'являється зацікавленість в матеріалі, бо роздивитися картинку і “послухати” історію значно зручніше та швидше.

8. Інтерактивні інфографіки приваблюють аудиторію на свій ресурс і залишають там надовго, пропонуючи цікаві взаємодії з контентом. Інтерактивні інфографіки, діаграми тощо не тільки повідомляють користувачу масив інформації, а й пропонують цікаво її опрацювати, погратися з нею. В режимі гри людина легше сприймає та краще усвідомлює дані, бо має безпосередню взаємодію з ними. Користувач відчуває себе важливим, бо від нього залежить, що буде далі на екрані, він стає частиною графіку і може керувати ним³⁸⁹.

Візуалізація в страхуванні – потужний інструмент праці страховика та напрям сильного впливу на мислення потенційного страхувальника. Тому некоректне, неправильне її оформлення може заплутати користувача. Щоб ефективно її застосовувати та завжди радувати свого користувача хорошим візуальним контентом, потрібно звертати увагу на певні моменти.

Розробник, технічний ентузіаст, та дослідник UX Нік Бабіч у своєму блозі приводить 4 основні принципи візуалізації даних, які потрібно враховувати в роботі:

1. Подумайте, що і для кого ви робите. Перед тим, як приступити до візуалізації контенту, зрозумійте: хто її буде бачити, і яке завдання вона повинна виконувати.

2. Подбайте про контент. Поважайте вашу аудиторію – годуйте її свіжою та достовірною інформацією. Працювати потрібно тільки з перевіреними даними, щоб у користувача не виникали підозри та недовіра. Давайте йому відповіді на питання “Звідки взяли дані?” та самі перевіряйте їх. Від себе додамо: завжди беріть до уваги, що новина в сучасному веб-живе 1-2, максимум 3 доби, тому, перш ніж працювати з інформацією, переконайтесь, що вона актуальна та цікава для вашого користувача. Пам’ятайте, яким би естетичним та красивим не був ваш дизайн, він не врятує поганий вміст.

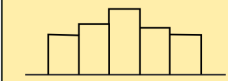
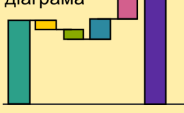
3. Відображайте тільки потрібний об’єм даних. Візуалізація повинна містити правильну кількість важливих даних. Достатньо часто, дизайнери або занадто спрощують, або занадто ускладнюють візуалізацію. І те, і інше погано для дизайну, тому потрібно знаходити баланс.

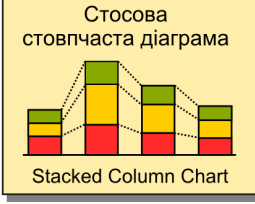
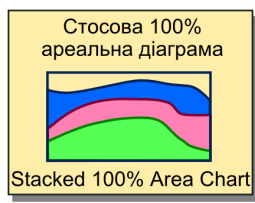
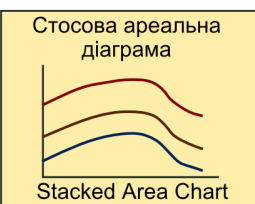
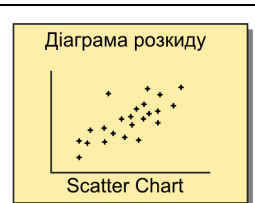
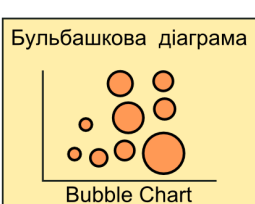
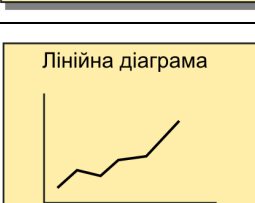
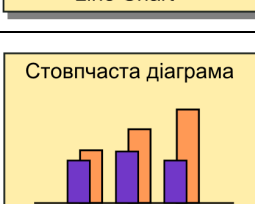
4. Вивчайте свою аудиторію. Ваші користувачі відрізняються від вас. Вони можуть мати власні думки з приводу представленої вами інформації, і ви повинні зважати на це. Вам потрібно підібрати той тип візуалізації, який ідеально підійде вашій аудиторії. Для цього необхідно проводити тестування і перевіряти, як люди будуть інтерпретувати візуалізацію.

Існуючих технік візуалізації даних багато, серед них трапляються дуже складні, але на практиці для передачі більшості повідомлень вистачає застосовувати прості техніки. Страховій компанії для вибору належної техніки візуалізації бажано скористатися класифікацією з діаграми Джина Желязни. Техніки візуалізації в ній організовано у дерево, коренем якого виступає питання «що ми хочемо показати?», табл. 3.

³⁸⁹ Insur Tech. URL: <https://www.mckinsey.com/> (дата звернення: 25.05.2021).

Дерево технік візуалізації за Желязны Джин.

Що ми хочемо показати?			
Розподіл	Одна змінна	Небагато точок даних / категорій / інтервалів	Стовпчикова гістограма  Column Histogram
Розподіл	Одна змінна	Багато точок даних	Лінійна гістограма  Line Histogram
Розподіл	Дві змінні		Діаграма розкиду  Scatter Chart
Розподіл	Три змінні		Тривимірна ареальна діаграма  3D Area Chart
Композицію (будову)	Статичну	Проста частина в цілому	Кругова діаграма  Pie Chart
Композицію (будову)	Статичну	Компоненти компонентів	Стовпчаста 100% діаграма з підкомпонентами  Stacked 100% Column Chart with Subcomponents
Композицію (будову)	Статичну	Накопичення додавань і віднімань в цілому	Водоспадна діаграма  Waterfall Chart
Зміну протягом часу	Небагато періодів	Важливі тільки відносні відмінності.	Стовпчаста 100% діаграма  Stacked 100% Column Chart

Зміну протягом часу	Небагато періодів	Важливі і абсолютні, і відносні відмінності	Стосова стовпчаста діаграма  Stacked Column Chart
Зміну протягом часу	Багато періодів	Важливі тільки відносні відмінності	Стосова 100% ареальна діаграма  Stacked 100% Area Chart
Зміну протягом часу	Багато періодів	Важливі і абсолютні, і відносні відмінності	Стосова ареальна діаграма  Stacked Area Chart
Зв'язок чи залежність	Двох змінних		Діаграма розкиду  Scatter Chart
Зв'язок чи залежність	Трьох змінних		Бульбашкова діаграма  Bubble Chart
Порівняння	В часі	Багато періодів – циклічні дані	Кругова діаграма «Павутиння»  Circular Area Chart
Порівняння	В часі	Багато періодів — ациклічні дані	Лінійна діаграма  Line Chart
Порівняння	В часі	Мало періодів, одна чи декілька категорій	Стовпчаста діаграма  Column Chart

Продовження табл.1			
Порівняння	В часі	Мало періодів, багато категорій	
Порівняння	Між об'єктами	Дві змінні на об'єкт	
Порівняння	Між об'єктами	Одна змінна на об'єкт, багато категорій	
Порівняння	Між об'єктами	Одна змінна на об'єкт, мало категорій, багато об'єктів	
Порівняння	Між об'єктами	Одна змінна на об'єкт, мало категорій, мало об'єктів	

Деякі засоби побудови діаграм вбудовано до графічних пакетів, як от Adobe Illustrator. Якщо кінцева візуалізація мислиться графічно інтенсивною, варто звернути на них увагу. Ілюстраторні діаграми підтримують колові, стовпчасті та деякі інші діаграми, із включенням графічних примітивів (наприклад, заміна прямокутного стовпчика на фігурний) і забезпечують оперативну перемальовку діаграми-шаблону заміною файлу даних з роздільниками-табуляторами³⁹⁰.

³⁹⁰ Інтернет-ресурси для створення інфографіки та інтерактивних презентацій. URL: <https://sites.google.com/view/osina-zp/%D1%96%D0%BD%D1%84%D0%BE%D0%B3%D1%80%D0%B0%D1%84%D1%96%D0%BA%D0%B0-%D1%82%D0%B0-%D1%96%D0%BD%D1%82%D0%B5%D1%80%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D1%96-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B7%D0%B5%D0%BD%D1%82%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97/> (дата звернення: 01.08.2021р.)

Для побудови якісних візуалізацій використовують спеціалізовані інструменти, серед переліку яких є вільні і досить прості в використанні. Серед доступних ресурсів виділяють:

1. RAW. Онлайн-сервіс швидкої візуалізації даних. Дозволяє швидко будувати досить екзотичні діаграми, зокрема bump chart, alluvial chart, streamgraph, тощо. Дані можна завантажити з кліпбоарду як CSV, обрати тип візуалізації і прив'язку змінних до наявних способів кодування інформації. Далі можливе точніше налагодження кольорів, розмірів та специфічних для поточного типу діаграми параметрів. Результат може бути експортований у SVG для подальшої обробки в Inkscape чи Illustrator, в зображення PNG або в об'єкт JSON.

2. Chartbuilder. Дуже простий у використанні інструмент, що приймає дані у JSON або копіюванням. Будує прості XY графіки. Експортує у PNG, SVG і JSON.

3. Silk. Платформа публікації даних із можливостями обробки і візуалізації.

4. Tableau Public. Десктопна програма для Windows та MacOS, призначена для створення інтерактивних комбінованих візуалізацій без необхідності програмувати чи малювати. Має безплатну версію, за використання якої «воркбуки» зберігаються тільки на серверах Tableau. У програми велика комунікація.

5. Quadrigram. Сервіс побудови інтерактивних сторінок з тексту, зображень і діаграм.

6. Trifacta. Має зрозумілий інтерфейс, автоматично виводить будь-які дані (структуровані, напівструктуровані, неструктуровані, ієрархічні та інші) так, щоб запропонувати візуальне уявлення необроблених даних, кожен блок яких можна було б витягти і проаналізувати.

7. Power BI. Дає можливість мати при собі актуальну аналітичну інформацію, яку можна проглянути з будь-якого пристрою де є Інтернет: відслідковувати об'єми продаж і виплат, рівень збитковості, які ризики найчастіше спрацьовують і т.д. А на основі цієї інформації приймати рішення щодо тарифної політики, лімітів відповідальності, розмірів франшиз, мотивації менеджерів, шукати драйвери росту і т.д.³⁹¹.

Але все ж в Україні існує мало якісних ресурсів та курсів саме державною мовою з сучасних методів візуалізації даних, в той час як можливості візуалізації постійно зростають. Якісна візуалізація даних скорочує час на сприйняття інформації, а сучасні великі масиви даних взагалі потребують інструментів business intelligence³⁹².

³⁹¹ Навіщо візуалізація даних в сучасному інтернет-просторі URL: <http://yellowarrow.design/index.php/ua/blog-article/98-data-visualisation-web> (дата звернення: 11.06.2021р.)

³⁹² Чудова графіка на будь-якому пристрої. URL: <https://www.adobe.com/ua/products/illustrator.html?promoid=RYGDN24L&mv=other> (дата звернення: 20.06.2021р.)

Водночас затвердженими формами візуалізації показників звітності страховиків можуть бути³⁹³:

- для річної фінансової та консолідованої фінансової звітності – форми, встановлені Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 7 лютого 2013 року № 73 (зі змінами);

- для річних звітних даних страховика – форми, встановлені Порядком складання звітних даних страховиків, затвердженим розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 3 лютого 2004 року № 39 (зі змінами).

Тож, візуалізація в страховій діяльності дозволяє переводити інформацію будь якого типу, що надходить за різними каналами, у візуальну форму, що підвищує швидкість обробки, сприйняття і її засвоєння за рахунок найбільш ефективних способів роботи з нею³⁹⁴.

Отже, доцільність використання інструментів візуалізації страховиком продиктована необхідністю її подання у вигляді, найбільш відповідному новим потребам сучасного покоління потенційного страхувальника. Нині маємо нову культуру сприйняття інформації – «люди екрани», що мислять по новому – так званим «кліповим» мисленням, яке формується як реакція на стрімке зростання інформаційних потоків, переважно у візуальній формі, на високу фрагментарність, велику різноманітність і повну різнорідність інформації, що надходить.

Використання сучасних технологій візуалізації в страховій діяльності створює передумови для підвищення якості та результативності роботи страховика. Разом з тим, візуалізація є потужним дидактичним інструментом, застосування якого має бути мотивованим, економічно доцільним, методично підкріпленим. Саме проблематика застосування та розвитку ефективного використання технологій візуалізації в страховій діяльності є перспективним напрямком вдосконалення роботи будь якого страховика та сферою подальших наукових досліджень вчених.

Автоматизація бізнес-процесів за допомогою інформаційних систем не тільки дозволяє підвищити рівень обслуговування клієнтів і збільшити ефективність роботи персоналу, а й збільшую кількість різних додатків (прикладних програм), які використовуються для цього. Також ускладнюється і серверна інфраструктура компанії (організації, підприємства) і, як наслідок, значно збільшуються витрати на її підтримку й управління, особливо якщо вона побудована на обладнанні різних виробників.

³⁹³ 36 кращих інструментів для візуалізації даних. URL: <https://toplead.com.ua/ua/blog/id/38-luchshih-instrumentov-dlja-vizualizacii-dannyh-160/> (дата звернення: 29.07.2021р.)

³⁹⁴ Ефективна візуалізація даних в MS Excel і Tableau URL: <https://www.udemy.com/course/ukrainian-visualization-in-ms-excel-and-tableau/> (дата звернення: 15.07.2021р.)

Вирішити такого роду проблему допомагає технологія віртуалізації. Віртуалізація застосовується до різних сфер інформаційних технологій (комп'ютерні мережі, хмарні обчислення, кластеризація тощо).

У загальному розумінні «віртуальний» – це такий, що може з'явитися при певних умовах, або існуючий в уяві. Тобто такий, що не існує в реальності. Однак у сфері інформаційних технологій під «віртуальними» технологіями розуміють цілком конкретні, реально існуючі сервіси, наприклад, віртуальне сховище даних, яке зберігає файли.

Одночасно із поняттям віртуальності у сфері ІТ використовується поєднане поняття – віртуалізація, під якою розуміють процес створення віртуального середовища, віртуальної (а не фактичної) версії чого-небудь, наприклад, операційної системи, сервера, пристрою зберігання даних або мережевих ресурсів. Поняття віртуалізації умовно можна розділити на дві фундаментально різні категорії: – віртуалізація платформ – запуск віртуальних машин (програмних абстракцій) на платформі реальних апаратно-програмних систем; – віртуалізація ресурсів – комбінування або спрощення подання апаратних ресурсів для користувача і отримання деяких користувальницьких абстракцій обладнання, просторів імен, мереж.



Рис. 14. Види віртуалізації

Під віртуалізацією платформ розуміють створення програмних систем на основі існуючих апаратно-програмних комплексів, що залежать або не залежать від них. Система, що надає апаратні ресурси і програмне забезпечення, називається хостовою (host), а симулюючі до неї системи – гостьовими (guest).

Для стабільного функціонування гостьові системи на платформі хостової системи необхідно, щоб програмне й апаратне забезпечення хоста було досить надійним і надавало необхідний набір інтерфейсів для доступу до його ресурсів.

Виділяють декілька видів віртуалізації платформ залежно від того, наскільки повно здійснюється симуляція апаратного забезпечення:

1) Повна емуляція (симуляція) – віртуалізація при якій віртуальна машина повністю віртуалізує все апаратне забезпечення зі збереженням гостьової операційної системи в незмінному вигляді. Такий підхід дозволяє емулювати

різні апаратні архітектури. Наприклад, довший час вона використовувалася при розробці програмного забезпечення для нових процесорів ще до того, як вони були фізично доступними. Емулятори також застосовують для низькорівневого налагодження ОС. Через сповільнення емульованим апаратним забезпеченням швидкодії гостьової системи воно використовується лише для розробки системного програмного забезпечення та в освітніх цілях. Серед продуктів, які найчастіше використовуються для створення емуляторів можна виділити: Bochs, PearPC, QEMU (без прискорення), Hercules Emulator.

2) Часткова емуляція (нативна віртуалізація) – віртуальна машина віртуалізує лише необхідну кількість апаратного забезпечення, щоб вона могла бути запущена ізольовано. Такий підхід дозволяє запускати одночасно декілька гостьових операційних систем, розроблених для тої ж самої архітектури, що і в хоста. Їх швидкодія є на порядок вищою, ніж при повній емуляції. Крім того, для підвищення швидкодії в таких платформах віртуалізації застосовується ще спеціальний «прошарок» між гостьовою ОС і устаткуванням, який дозволяє гостьовій системі безпосередньо звертатися до ресурсів апаратного забезпечення. Це гіпервізор, або «Монітор віртуальних машин» (Virtual Machine Monitor). До мінусів даного виду віртуалізації відносять залежність віртуальних машин від архітектури апаратної платформи. Для реалізації нативної віртуалізації використовують наступні програмні продукти: VMware Workstation, VMware Server, VMware ESX Server, Virtual Iron, Virtual PC, VirtualBox, Parallels Desktop і інші.

3) Часткова віртуалізація, або «віртуалізація адресного простору» («address space virtualization») – віртуальна машина симулює кілька примірників апаратного оточення (але не все), зокрема, простори адрес. Такий вид віртуалізації дозволяє спільно використовувати ресурси і ізолювати процеси, але не дозволяє розділяти екземпляри гостьових операційних систем. При такому підході користувачем не створюються віртуальні машини, а відбувається ізоляція будь-яких процесів на рівні операційної системи.

4) Паравіртуалізація. За такого підходу до віртуалізації не здійснюється симуляція апаратного забезпечення, а використовується спеціальний програмний інтерфейс (API) для взаємодії з гостьовою операційною системою. API-виклики до гостьової системі називаються «hypercalls» (гіпервиклики). Системи для паравіртуалізації також мають свій гіпервізор. Провайдерами паравіртуалізації є компанії XenSource і Virtual Iron.

5) Віртуалізація рівня операційної системи – віртуалізація фізичного сервера на рівні операційної системи з метою створення декількох захищених віртуалізованих серверів на одному фізичному. Гостьова система, в даному випадку, розділяє використання одного ядра хостової операційної системи з іншими гостьовими системами. Віртуальна машина є оточенням для додатків, що запускаються ізольовано. Даний тип віртуалізації застосовується при організації систем хостингу, коли в рамках одного ядра потрібно підтримувати кілька віртуальних серверів клієнтів. Приклади віртуалізації рівня ОС: Linux-VServer, Virtuozzo, OpenVZ, Solaris Containers і FreeBSD Jails.

6) Віртуалізація рівня додатків. Відмінність даного виду віртуалізації від попередніх полягає в тому, що якщо в попередніх випадках створюються віртуальні середовища або віртуальні машини, які використовуються для ізоляції додатків, то тут сам додаток поміщається в контейнер з необхідними елементами для своєї роботи (файлами реєстру, файлами, призначеними для користувача і системними об'єктами). Такий додаток не потребує установки на аналогічній платформі. При перенесенні його на іншу машину та запуску, віртуальне оточення, створене для програми, вирішує конфлікти між нею і операційною системою, а також іншими додатками. Аналогічним чином відбувається поведінка інтерпретаторів різних мов програмування (наприклад, віртуальна машина Java (JVM)). Прикладом такого підходу є: Thinstall, Altiris, Trigence, Softtricity. З усього вищесказаного випливає класифікація наявних сьогодні на ринку технологій віртуалізації (табл. 4).

Таблиця 4

Типи віртуалізаційних технологій

Віртуалізація серверних ОС	Віртуалізація настільних ОС	Віртуалізація додатків	Віртуалізація подань
Ключова ідея			
Консолідація навантажень для більш ефективного використання серверних ресурсів.	Використання додаткових ізольованих операційних середовищ на стандартному ПК.	Відокремлення додатків від настільних ОС, використання додатків за запитом.	Поділ процесів виконання програми та візуалізації призначеного для користувача інтерфейсу, централізована обробка та зберігання даних, використання тонкого клієнта.
Ефект застосування			
Зниження операційних витрат (обладнання, площа, електрика). Збільшення доступності та корисного часу. Простота аварійного відновлення. Зменшення перерв в обслуговуванні. Спрощення розв'язання задач масштабування і балансування навантаження.	Підтримка успадкованих додатків, несумісних з новими ОС. Підтримка додатків, що не відповідають корпоративним вимогам. Скорочення конфліктів додатків з ОС. Прискорення процесу заміни ОС.	Зниження конфліктів додатків між собою. Скорочення витрат на проведення регресивного тестування додатків на сумісність. Централізація управління процесом оновлення додатків.	Скорочення конфліктів додатків з ОС. Спрощення забезпечення конфіденційності даних і відповідності нормативним вимогам. Зниження витрат на адміністрування настільних систем. Можливість використання успадкованого клієнтського обладнання.

Віртуалізація ресурсів дозволяє концентрувати, абстрагувати і спрощувати управління групами ресурсів, таких як мережі, сховища даних і простори імен. Види віртуалізації ресурсів:

1) Об'єднання, агрегація та концентрація компонентів – організація декількох фізичних або логічних об'єктів в пули ресурсів (групи), що

представляють собою зручні інтерфейси користувача. Прикладами такого виду віртуалізації є: – багатопроцесорні системи;

– RAID-масиви і засоби управління томами, що комбінують декілька фізичних дисків в один логічний; – віртуалізація систем зберігання, що використовується при побудові мереж зберігання даних SAN (Storage Area Network); – віртуальні приватні мережі (VPN) і трансляція мережевих адрес (NAT), що дозволяють створювати віртуальні простори мережевих адрес і імен.

2) Кластеризація комп'ютерів і розподілені обчислення (grid computing) – застосовується при об'єднанні безлічі окремих комп'ютерів в глобальні системи (метакомп'ютери), які спільно вирішують поставлену задачу.

3) Поділ ресурсів (partitioning) – передбачає поділ одного великого ресурсу на кілька однотипних об'єктів зручних для використання. У мережах зберігання даних це називається зонуванням ресурсів («zoning»).

4) Інкапсуляція – це процес створення системи, яка надає користувачеві зручний інтерфейс для роботи з нею та приховує подробиці складності своєї реалізації. Віртуалізація ресурсів, на відміну від віртуалізації платформ, має ширший і розпливчастий сенс і являє собою масу різних підходів, спрямованих на підвищення зручності кількості звернень від користувачів з системами в цілому. Спектр віртуальних машин на ринку ІТ-продуктів доволі широкий, зокрема це AlphaVM-Free (для досліджень, розваг), AlphaVM-Pro (для бізнесу, досліджень), bhyve (для ізоляції віртуалізованих серверів), Bochs (для розваг, розробки, досліджень, дизасемблювання (в т.ч. операційних систем)), CHARON-AXP (для досліджень, розваг), CHARON-VAX (для досліджень, розваг), Colinux (для ізоляції), Denali (для досліджень), DOSBox (для виконання програм під DOS, зокрема, ігр), DOSEMU (для повної підтримки додатків), FreeVPS (для хостингу, поділу сервісів, безпеки), GUSS, Hyper-V (для консолідації серверів, організації безперервної роботи, тестування), Icore virtual accounts (для безпеки, випробовування нового ПЗ, спільного використання комп'ютера декількома людьми), Integrity Virtual Machines (для консолідації серверів), Jail (для хостингу, поділу сервісів, безпеки), KVM (для ізоляції віртуалізованих серверів), Linux-VServer (для хостингу, поділу сервісів, безпеки), Mac on Linux, Microsoft Virtual Server 2005 R2 (для консолідації серверів), OpenVZ (для ізоляції віртуалізованих серверів), ParallelsWorkstation (для розваг, розробки, тестування, робоча станція), PearPC (для розваг, розробки, робоча станція), QEMU (для розваг, розробки, робоча станція, сервер), QEMU з модулем kqemu (для розваг, розробки, робоча станція, сервер), QEMU з модулем qvm86 (для розваг, розробки, робоча станція, сервер), SimNow (для розробки, сервер), Solaris Zones (для бізнесу, розробки, консолідації серверів, хостингу, поділу сервісів, безпеки, ізоляції), SVISTA2004 (для розваг, розробки, робоча станція), TRANGO (для мобільних телефонів, мережевих пристроїв і т.д.), User-mode Linux (для ізоляції), View-OS (для безпеки, ізоляції, тестування, мобільності), Virtual PC 2004 (для розваг, розробки, робоча станція), Virtual PC 2007 (для розваг, розробки, робоча станція), VirtualBox (для розваг, розробки, тестування), VirtualLogix VLX (для

вбудованих систем реального часу: мобільні телефони, мережеві пристрої і т.д.), VirtualPC 7 for Mac (для розваг, розробки, робоча станція), Virtuozzo (для консолідації серверів, відновлення після збоїв, сервіс-провайдери), VMware ESX Server 2.5.3 (для консолідації серверів рівня підприємства, організації безперервної роботи, розробки / тестування), VMware ESX Server 3.0 (для консолідації серверів рівня підприємства, організації безперервної роботи, розробки / тестування), VMware ESXi 5.5 (для консолідації серверів рівня підприємства, організації безперервної роботи, розробки / тестування), VMware Player (технічні фахівці, розробники, тестувальники, тренери (заздалегідь підготовлена машина)), VMware Server (для консолідації серверів, розробки, тестування), VMware Workstation 5.5 (для консолідації серверів, хостингу, поділу сервісів, безпеки, ізоляції), Xen, z/VM (універсальна).

Всі наведені віртуальні машини є гіпервізорами (емуляторами апаратного забезпечення). Жодна з них не є віртуалізацією додатків, як, наприклад, Java Virtual Machine або Parrot Virtual Machine. Областями, де застосовується віртуалізація, є:

- віртуалізація мережі – спосіб комбінування наявних ресурсів обчислювальної мережі в процесі поділу доступної пропускну здатності на канали, кожен з яких незалежний від інших, і кожен з яких може бути призначений (або перепризначений) конкретному серверу або пристрою в режимі реального часу. У такий спосіб відбувається маскуванню фізичної структури мережі, її істинної складності. Поділ обчислювальної мережі на окремі сегменти забезпечує її більшу керованість;

- віртуалізація зберігання даних – об'єднання фізичного зберігання даних із декількох мережевих пристроїв зберігання в один запам'ятовуючий пристрій, який управляється з центральної консолі. Проявом віртуалізації зберігання даних є хмарні сховища; – віртуалізація серверів – маскуванню ресурсів сервера від його користувачів з метою позбавлення їх від необхідності розуміння та керування складною архітектурою серверних ресурсів;

- віртуалізація робочих місць користувачів – перенесення призначених для користувача десктопів у центр опрацювання даних (ЦОД) у вигляді віртуальних машин, що дає можливість отримати до них доступ практично з будь-якого пристрою і з будь-якого місця, де є підключення до мережі. Дана технологія отримала назву VDI (Virtual Desktop Infrastructure);

- віртуалізація додатків – технологія, яка дозволяє використовувати додатки без встановлення на комп'ютер.

До переваг використання віртуалізації відноситься:

1. Скорочення витрат на придбання та підтримку обладнання.
2. Простота в обслуговуванні.
3. Скорочення серверного парку (кількості фізичних ЕОМ) та штату ІТспівробітників.
4. Клонування і резервування.
5. Можливість підтримки старих операційних систем з метою забезпечення сумісності.

6. Можливість ізолювати потенційно небезпечні оточення.
7. Створення необхідних апаратних конфігурацій.
8. На одному хості може бути запущено одночасно декілька віртуальних машин, об'єднаних у віртуальну мережу.
9. Віртуальні машини надають хороші можливості для навчання по роботі з операційними системами.
10. Віртуальні машини підвищують мобільність та є більш керованими.
11. Доступність до ІТ-ресурсів та сервісів у будь-який момент часу.
12. Раціональне використання обчислювальних ресурсів.
13. Постійний контроль і оптимізація продуктивності додатків.
14. Незалежність від апаратного забезпечення.

Разом з тим, у віртуальних машин, як і в більшості нових перспективних рішень, є низка недоліків.

По-перше, це неможливість емуляції всіх пристроїв.

По-друге, віртуалізація потребує додаткових апаратних ресурсів.

По-третє, хороші платформи віртуалізації є дороговартісними.

Надійність та функціональність продуктів віртуалізації розширила сфери їх застосування – це:

1. Консолідація серверів. Віртуалізація дозволяє мігрувати з фізичних серверів на віртуальні та розмістити їх всіх на одному фізичному сервері. У зв'язку із цим, його завантаження збільшиться до 60-80%, що істотно підвищить коефіцієнт використання апаратури та дозволить заощадити на апаратурі, обслуговуванні й електроенергії.

2. Розробка та тестування додатків. У багатьох продуктах віртуалізації можна запускати декілька різних операційних систем одночасно, що дозволяє розробникам і тестерам програмного забезпечення тестувати їх додатки на різних платформах і конфігураціях.

3. Використання в бізнесі. Наприклад, на основі віртуальних машин можна легко створювати резервні копії робочих станцій і серверів, будувати системи, що забезпечують мінімальний час відновлення після збоїв і т. п.

Крім того, застосування віртуалізації у фінансовій сфері дозволяє спростити відкриття нових офісів і філій, оскільки зменшуються витрати на обладнання в точках обслуговування, а ІТ-службі простіше організовувати робочі місця для співробітників.

Для торгових організацій – буде безперебійною робота інтернет-магазинів у періоди пікового навантаження відвідувачами, а колл-центр буде спроможним обробити весь потік дзвінків. Розробникам ІТ-продуктів і сервісів віртуалізація спрощує та прискорює процес їх створення. Адже вони мають змогу працювати в реальному середовищі, завдяки чому можуть швидше виправляти помилки і передавати готові продукти бізнесу. Для великих корпоративних структур віртуалізація забезпечує високий рівень обслуговування ІТ-ресурсів на всій території присутності бізнесу.

Разом з тим, не всі компанії малого та середнього бізнесу є готовими до впровадження віртуалізації різних видів у свою інфраструктуру. Здебільшого це пов'язано з тим, що більшість виробників продуктів віртуалізації до недавнього

часу в основному орієнтувалися на великі компанії, які потребують дороговартісних рішень, що включають в себе засоби для резервного копіювання даних, забезпечення високої доступності, відновлення після збоїв та інші.

Натомість представники середнього та малого бізнесу не володіють такими ресурсами і потребами, які притаманні великим підприємствам. У зв'язку із цим, сектор середнього та малого бізнесу потребує спеціально адаптованих продуктів з гнучкою ціновою політикою та можливістю масштабованості в майбутньому. Найбільш значимі фактори, якими малі та середні компанії керуються при виборі платформи віртуалізації наведено на рис. 15.

При цьому, фактор вартості платформи віртуалізації є одним із значимих. Тому представники малого та середнього бізнесу доволі часто впроваджують безкоштовні платформи, за умови впровадження віртуалізації в невеликих масштабах. Витрати на її впровадження включають в себе купівлю нового обладнання, навчання персоналу, простоювання систем під час міграції на віртуальну інфраструктуру, купівлю додаткового ПЗ і його налаштування.

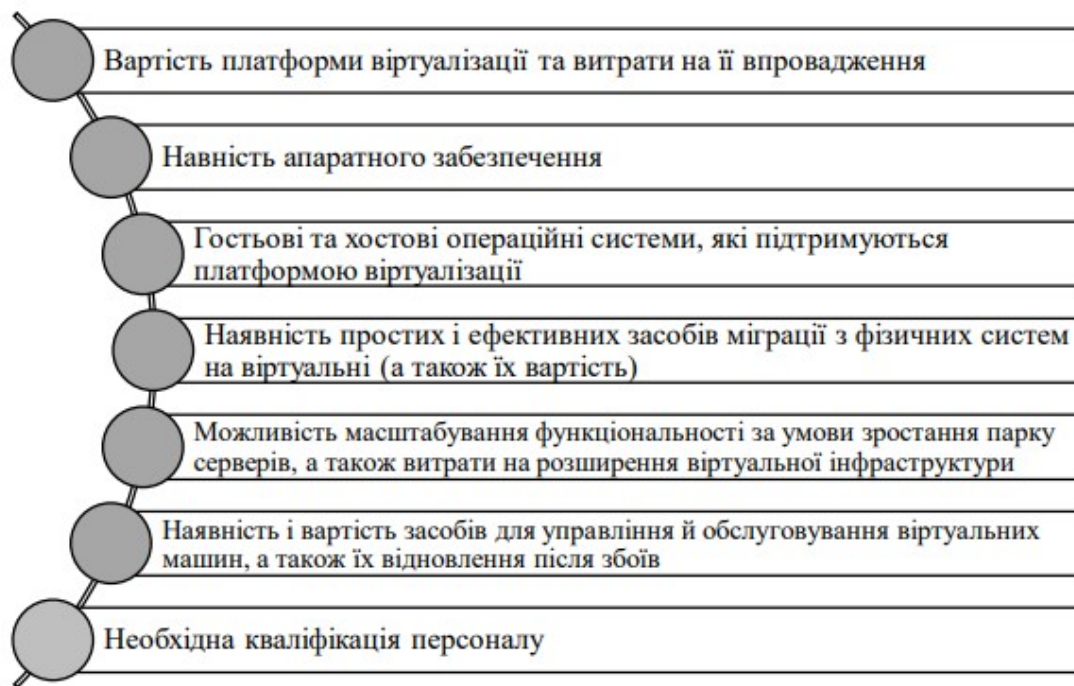


Рис. 15. Фактори, які впливають на вибір малими та середніми компаніями платформ віртуалізації

Доволі часто віртуалізація застосовується для підтримки старих критично-важливих для компанії додатків у віртуальних машинах. Однак не всі платформи повноцінно підтримують старі ОС і компанії у більшості випадків не можуть купувати сервери спеціально для віртуалізації, тому платформи вибираються найчастіше у відповідності до існуючого апаратного забезпечення.

Важливо звернути увагу на наявність простих і ефективних засобів міграції з фізичних систем на віртуальні, щоб не було простоїв, а також на можливість масштабування функціональності за умови зростання парку

серверів та витрати, які підуть на розширення віртуальної інфраструктури. Наявність і вартість засобів для управління й обслуговування віртуальних машин, а також їх відновлення після збоїв є не менш важливими факторами. Невеликі компанії не завжди мають достатню кількість фахівців для підтримки ІТ-інфраструктури, що можна компенсувати зручним і потужним засобом управління парком віртуальних серверів. А критично важливі програми потребують побудови максимально ефективної стратегії резервного копіювання та відновлення, оскільки їх простоювання приводить до значних фінансових втрат. Та не менш важливим є те, що впровадження віртуалізації потребує кваліфікованого персоналу

5. Використання віртуальних робочих станцій. Створивши один раз віртуальну машину зі своїм робочим або домашнім середовищем, після того її можна використовувати на будь-якому іншому комп'ютері. Також можна використовувати готові шаблони віртуальних машин (Virtual Appliances), які вирішують певне завдання (наприклад, сервер додатків). Незважаючи на стрімке зростання ринку віртуальних рішень та низку позитивних моментів від їх впровадження залишаються ще недостатньо вивченими питання безпеки віртуального середовища. Це і доступ зломисників до важливих для бізнесу додатків, які працюють на віртуальних машинах; поява при створенні віртуальної машини незареєстрованих облікових записів, непотрібних служб, помилок конфігурації віртуальної інфраструктури; складність аудиту інфраструктури з перевіркою її на відповідність внутрішнім і зовнішнім політикам компанії по забезпеченню інформаційної безпеки; поява у віртуальному середовищі заражених гостьових машин тощо.

Вцілому, розвиток інформаційних технологій посприяв появі в житті сучасного суспільства низці корисних та цікавих речей. Щодня застосуванню комп'ютерів як ефективних інструментів виробництва, розваг і співпраці знаходяться нові напрями у різних сферах людської діяльності. Наявність безлічі різних програмних і апаратних засобів, технологій і сервісів дозволяє постійно підвищувати зручність і швидкість роботи з інформацією. Проте таке різноманіття інформаційних технологій ускладнює процес вибору серед них саме тих технологій, які є дійсно корисними, та навчитися використовувати їх з максимальною користю. Найвагомішими ІТ-трендами у розвитку різних сфер економіки та бізнесу є штучний інтелект, голосовий та візуальний пошук товарів, чатботи, великі дані, самокеровані машини та пристрої, доповнена аналітика, цифрові двійники, біометричні дані, технологія 5G, інтелектуальні граничні технології, імерсивні технології, інтелектуальний простір, цифрова етика та прайвесі, квантові обчислення, блокчейн.

Інформаційні технології створюють можливості для необмеженого розширення бізнесу та дозволяють оптимізувати процеси управління в цілому. Проте їх необхідно використовувати продумано і виважено. Позитивний ефект досягається лише в тому випадку, якщо є чітке уявлення про те як необхідно розвивати їх застосування для підтримки успішної реалізації бізнес-стратегії. Інакше, цей недешевий та складний у використанні інструмент користі для

бізнесу не принесе, а інвестиції в інформаційні технології будуть неефективними.

Потрібно відмітити, що існує спеціальний напрямок інформаційних систем, що вивчає методи і засоби створення та обробки зображень за допомогою програмноапаратних обчислювальних комплексів, – комп'ютерна графіка. Основу комп'ютерної графіки складає робота з цифровими зображеннями, більшість з яких створюється, коректується, редагується і розмальовується з використанням комп'ютерної техніки. Цифрові зображення легше зберігати, розмножувати, редагувати і компонувати іншими інформаційними елементами. Сучасний світ не можливий без комп'ютерної обробки графічної інформації. Обкладинки журналів, рекламна друкована продукція, газети, книжкові ілюстрації, біг-борди та сітілайти, безліч ілюстрацій у мережі Інтернет – все це є результатом роботи у комп'ютерних графічних редакторах. Представлення даних на моніторі комп'ютера в графічному вигляді вперше було реалізовано в середині 50-х років для великих ЕОМ, що застосовувалися у процесі виконання наукових і військових досліджень. В той час комп'ютери знаходилися на ранній стадії розвитку і були здатні відтворювати тільки найпростіші контури (лінії). Ідея комп'ютерної графіки не відразу була підхоплена, але її можливості швидко зростали, і поступово вона зайняла чільне місце в сфері інформаційних технологій. Графічний спосіб відображення даних став невід'ємною складовою комп'ютерних систем, в першу чергу персональних, а графічний інтерфейс користувача в даний час є стандартом «де-факто» для програмного забезпечення різних класів, починаючи з операційних систем. Всі напрямки, де передбачається використання технологій графічної обробки зображень – інженерія чи наука, бізнес чи мистецтво – є сферами застосування комп'ютерної графіки. Також поняття графіки охоплює всі види та форми представлення зображень, доступні для сприйняття людиною або на екрані монітора, або у вигляді копії на зовнішньому носії певного типу (папері, тканині і т.п.). Без комп'ютерної графіки неможливо уя- 2.1. Інформаційні технології обробки растрових та векторних графічних зображень 95 вити собі не тільки комп'ютерний, але і звичайний, цілком матеріальний світ. Візуалізація даних знаходить своє застосування в найрізноманітніших сферах людської діяльності. Для прикладу варто назвати медицину (комп'ютерна томографія), наукові дослідження (візуалізація будови речовини, векторних полів та інших даних), моделювання тканин і одягу, дослідно-конструкторські та архітектурні розробки. Залежно від способу формування та сфери застосування зображень комп'ютерну графіку прийнято поділяти на растрову, векторну і фрактальну. Окремо також виділяють напрям тривимірної графіки, який поєднує у собі елементи растрових, векторних та фрактальних зображень об'ємного типу.

Растрова графіка.

Растрові зображення формуються з сітки маленьких квадратиків, які називаються пікселями. Кожен піксель на моніторі комп'ютера відображається в спеціальному місці екрану, і програми, які створюють зображення таким способом, називаються побітовими, або програмами з побітовим

відображенням (bitmap) решітки (чи матриці) пікселів. Кожен піксель в растровому зображенні має своє місце розміщення, розмір і колір, заданий за допомогою певної кольорової моделі (СМУК, RGB чи іншої).

Роздільна здатність, якість і розмір растрового зображення взаємопов'язані: чим більша роздільна здатність (кількість пікселів на дюйм) – тим краща якість зображення і, відповідно, більший розмір файлу зображення. Растрові файли, зазвичай, мають великі розміри.

При редагуванні растрових зображень в програмах растрової графіки працюють з кількістю пікселів зображення, їх кольорами та розмірами: збільшують (зменшують) кількість пікселів та їх величину, висвітлюють, затемнюють, роблять більш чи менш чіткими окремі ділянки чи картинку повністю, змінюють їх кольори та відтінки.

Растрові графічні редактори призначені в основному, для редагування цифрових зображень, корекції кольорів, ретуші і створення спеціальних ефектів. За допомогою растрових графічних редакторів можна створити колажі, фотомонтажі, підготувати кольорові зображення для виводу на друк. Вони використовуються при створенні всіх друкованих зображень, де необхідна фотографія. Їх застосовують для стирання зморшок, усування дефектів, зміни фону фотографії, надання яскравих кольорів похмурим дням, зміни загального настрою зображення за допомогою спеціальних світлових ефектів. Вони також широко використовуються виробниками мультимедіа для створення текстових і фонових ефектів та для зміни кількості кольорів зображення.

Серед сучасних редакторів растрової графіки доцільно відзначити комерційні пакети: Adobe Photoshop, Adobe Photoshop Elements, Corel Painter, Corel Painter Essentials, Corel PaintShop Pro, Corel Photo-Paint, Corel PhotoImpact, NeoPaint, Pixel Image Editor, PhotoPerfect, Pixelmator, Real World Photos, SilverFast H DR, TV Paint та відкриті: GIMP, DigiKam, Krita, ImageMagick, Pinta, KolourPaint, Tux Paint, GrafX2, GraphicsMagick, XPaint, GNU Paint, My Paint

Векторна графіка.

Векторне зображення створене в програмах векторної графіки базується на математичних формулах. Тому векторні файли містять набори інструкцій для побудови геометричних об'єктів – ліній, еліпсів, прямокутників, багатокутників, дуг. Основу векторних зображень відповідно складають різноманітні лінії та криві, що називаються векторами, або контурами. Кожен контур є незалежним об'єктом, який можна редагувати: переміщати, масштабувати, змінювати форму, забарвлення та ін. Механізм створення векторного об'єкта, наприклад відрізка прямої, такий: задаються координати початку і кінця прямої, колір і товщина лінії.

Оскільки векторні зображення задаються математично, векторні програми переважно застосовують тоді, коли потрібні чіткі лінії. Вони часто застосовуються при створенні логотипів, шрифтів для виводу на плотер та виконанні різних креслень. Коли виводиться векторне зображення, його якість залежить не від роздільної здатності зображення, а від роздільної здатності пристрою виводу (монітора, принтера, плотера ...).

Оскільки якість зображення не базується на роздільній здатності, то зображення створене в векторних програмах, як правило, має менший об'єм файлу ніж зображення побудоване в програмах растрової графіки (хоча складні малюнки, які містять сотні та тисячі об'єктів, можуть мати розміри більші ніж розміри растрових зображень). В векторних програмах не виникає проблем зі шрифтами – великі шрифтові масиви не створюють файлів великого розміру.

Векторні зображення можуть бути створеними за допомогою декількох видів програм: • Векторних графічних редакторів; • програм САПР, типовим представником яких є програма AutoCAD; • спеціалізовані програми, призначені для конвертування растрових зображень у векторний формат, тобто виконання векторизації. Серед таких програм доцільно відзначити CorelTrace, що є складовою в пакету CorelDraw. Іншою поширеною програмою даного типу є Adobe Steamline.

Канадською корпорацією Corel розроблений добре відомий інтегрований графічний пакет Corel Graphics Suite.

Пакет поєднує у собі можливості векторної і растрової обробки зображень і включає набір із кількох програмних додатків, які дають можливість створювати якісні ілюстрації, як для друкованої поліграфічної продукції, так і для Web.

У пакет Corel Graphics Suite включений наступний перелік програм:

- CorelDRAW – редактор векторної графіки. Чудовий вибір для створення зображення «з нуля», надає можливість переглядати окремо кожен графічний об'єкт та оптимізувати зображення, а також включає засоби для створення графічного контенту для Web-сторінок, зокрема інтерактивної графіки.

- Corel PHOTO-PAINT – растровий графічний редактор. Містить широкий спектр фільтрів, призначених для підвищення якості сканованих зображень та підвищення їх чіткості та виразності.

- Corel R.A.V.E – розроблена для Web-дизайнерів спеціалізована програма для створення нескладних презентацій і Flash-анімацій;

- Corel TRACE – програма, призначена для трансформації растрової графіки у векторну;

- Corel CAPTURE – спеціальна утиліта для оптимізації обробки знімків екрана.

Фрактальна графіка.

В фрактальних графічних програмах зображення будується з геометричних фракталів (це певна ламана чи поверхня в трьохвимірному випадку).

Фракталом називається структура, що складається з частинок, які певною мірою подібні до цілого об'єкта. При побудові об'єкта кожен з відрізків ламаної замінюється на ламану генератор у відповідному масштабі. У результаті багаторазового повторення цієї операції отримується геометричний фрактал.

Фрактал має властивість собіподібності, невелика частинка фракталу несе інформацію про весь фрактал. Завдяки цій властивості фрактали можна використовувати для генерування поверхні, яка схожа сама на себе, незалежно від масштабу, в якому вона відображена. Зараз розроблені алгоритми синтезу

коефіцієнтів фракталу, що дозволяють створити копію будьякої картинки, яка наскільки потрібно близька до оригіналу.

Отже, нині альтернативою традиційного продажу страхових продуктів є реалізація їх через мережу Інтернет. Розвиток Інтернет-страхування в Україні носить початковий характер, що зумовлено низьким рівнем питомої ваги серед страховиків, які надають послуги через мережу Інтернет.

Для подальшого розвитку Інтернет-страхування необхідно вдосконалити нормативно-правову базу з цього питання; потрібно, щоб сайти страхових компаній містили достатнє інформаційне наповнення і для клієнтів надавався ряд можливостей: отримання правдивої інформації про діяльність страхової компанії та її послуги; розрахунок вартості страхового полісу за допомогою он-лайн калькулятора; заповнення заяви на страхування; в разі страхового випадку здійснення дистанційної оплати страхового поліса та страхових виплат; доставку страхувальнику страхового полісу, який був би підтвердженим електронним підписом; он-лайн спілкування з клієнтом на всіх етапах продажу та обслуговування договору страхування.

Доцільність використання інструментів візуалізації страховиком продиктована необхідністю її подання у вигляді, найбільш відповідному новим потребам сучасного покоління потенційного страхувальника. Нині маємо нову культуру сприйняття інформації – «люди екрани», що мислять по новому – так званим «кліповим» мисленням, яке формується як реакція на стрімке зростання інформаційних потоків, переважно у візуальній формі, на високу фрагментарність, велику різноманітність і повну різномірність інформації, що надходить.

Використання сучасних технологій візуалізації в страховій діяльності створює передумови для підвищення якості та результативності роботи страховика. Разом з тим, візуалізація є потужним дидактичним інструментом, застосування якого має бути мотивованим, економічно доцільним, методично підкріпленим. Саме проблематика застосування та розвитку ефективного використання технологій візуалізації в страховій діяльності є перспективним напрямком вдосконалення роботи будь якого страховика та сферою подальших наукових досліджень вчених.

РОЗДІЛ 16. ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Досягнення стабільного соціально-економічного розвитку потребує нарощування інвестиційних ресурсів, послідовного збільшення частки капітальних вкладень у ВВП, поліпшення структури інвестиційних джерел та оптимізації напрямів їх вкладення. За таких умов зростає роль державного фінансового регулювання інвестиційної діяльності, що має стимулювати процеси нагромадження й ефективного використання інвестиційних ресурсів відповідно до пріоритетів економічного зростання, перспектив інноваційного розвитку країни.

Вирішальна роль і значення в організації фінансової політики належить державі, яка має сформувати адекватну систему фінансового регулювання інвестиційної діяльності з урахуванням усіх особливостей національної економіки. У цьому контексті, серед стратегічних завдань, актуалізується необхідність дослідження проблем удосконалення і пошуку шляхів підвищення дієвості механізму державного фінансового регулювання інвестиційної діяльності з метою її активізації та підвищення інвестиційної привабливості вітчизняної економіки для іноземних інвестицій.

Теоретичні, методичні та прикладні аспекти інвестиційної діяльності висвітлені в наукових працях таких провідних учених, як: І. Бланк, Л. Борщ, В. Бочаров, В. Букато, Т. Віторт, Л. Гітман, Н. Дацій, М. Денисенко, М. Джонк, О. Кузьмін, І. Малий, Г. Марковіц, Дж. Маршалл, І. Мойсеєнко, А. Омельченко, А. Павленко, А. Пересада, М. Пессель, С. Покропивний, С. Реверчук, А. Степаненко, Н. Ушаков, В. Федоренко, Л. Федулова, О. Юркевич, Ф. Ярошенко та інші. Питанням впливу державної фінансової політики на інвестиційну діяльність приділено багато уваги у науковій сфері.

Серед відомих науковців можна виділити таких, як В. Александров, Ю. Бажал, В. Балабанов, Д. Ванькович, О. Васирик, В. Геєць, М. Герасимчук, Н. Демчишак, В. Дем'янишин, О. Десятнюк, Т. Затонацька, О. Заруба, С. Захарін, Дж. Кейнс, Дж. Кокс, О. Кириченко, М. Крупка, І. Луніна, І. Михасюк, В. Опарін, О. Озерчук, В. Приймак, Б. Пшик, А. Соколовська, А. Сухорукова, О. Стефанишин, Л. Тарангул, В. Федосов, І. Форестер, М. Фрідман, А. Яценко та інші.

Однак, попри суттєві напрацювання усе ще залишаються прогалини і нез'ясованість низки проблем у сфері фінансового регулювання інвестиційної діяльності, які потребують досконалого обґрунтування та вирішення, а саме: поглиблення однозначного тлумачення фінансового регулювання інвестиційної діяльності; визначеності механізму фінансового регулювання; пошуку оптимальних інструментів фінансового регулювання з метою активізації іноземного інвестування в Україні; удосконалення методичних підходів щодо оцінювання результативності впливу бюджетно-податкових інструментів на інвестиційну діяльність та інше. Нагальна необхідність розв'язання цих

проблем, їх теоретичне та практичне значення зумовлюють актуальність теми дослідження.

Інвестиційна діяльність як об'єкт державного регулювання

Інвестиційна діяльність є одним із ключових факторів суспільного розвитку, оскільки забезпечує весь відтворювальний процес в економіці. Інтенсивність та ефективність інвестиційної діяльності – запорука сталого економічного розвитку. Варто зазначити, що з поміж вітчизняних та іноземних науковців не досягнуто єдиної думки щодо тлумачення поняття “інвестиційна діяльність”. У Законі України “Про інвестиційну діяльність” подається трактування інвестиційної діяльності як сукупності практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій³⁹⁵.

Інвестиційна діяльність відбувається на засадах:

- інвестування, що здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності – приватне інвестування;

- інвестування, що здійснюється органами влади і управління держави за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позичкових коштів, а також державними підприємствами, об'єднаннями і установами за рахунок власних і позичкових коштів – державне інвестування;

- інвестування, що здійснюється іноземними громадянами, юридичними особами та державами – іноземне інвестування;

- інвестування, що здійснюється громадянами і юридичними особами України та іноземних держав – спільне інвестування. Інвестиційна діяльність забезпечується шляхом реалізації інвестиційних проектів і проведення операцій з корпоративними правами та іншими видами майнових та інтелектуальних цінностей. Дане визначення вважається точним і подається у всіх підручниках, словниках та економічних працях як таке, що відповідає всім вимогам, враховує всі недоліки попередніх визначень і повністю розкриває сутність інвестиційної діяльності³⁹⁶.

Отже, на основі аналізу підходів вчених-економістів до визначення поняття інвестиційної діяльності, можна виділити основні ключові характеристики тлумачення інвестиційної діяльності: як вкладення наявних ресурсів з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту; як сукупність дій, скерованих на перетворення заощаджень в інвестиції; як процес пошуку інвестиційних ресурсів, вибір ефективних об'єктів інвестування; як важливу складову міжнародного руху капіталу та інше. Стратегічною метою інвестиційної діяльності вважається створення сприятливого інвестиційного клімату; мобілізація всіх джерел інвестиційних ресурсів та їх ефективне використання; стимулювання процесів розвитку виробничої сфери; створення

³⁹⁵ Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : навч. посібник / А. П. Дука. Київ : Каравела, 2007. С. 224.

³⁹⁶ Десятнюк О.М. Реальні та потенційні ризики інвестиційно-інноваційних процесів в Україні. *Економіст*. 2018. № 1. С. 73.

умов для нарощування внутрішніх інвестиційних ресурсів³⁹⁷. Суб'єктами (інвесторами й учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України й іноземних держав. Інвестори – суб'єкти інвестиційної діяльності, які приймають рішення про вкладення власних, позикових і залучених майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти інвестування. Учасниками інвестиційної діяльності можуть бути громадяни та юридичні особи України, інших держав, які забезпечують реалізацію інвестицій як виконавці замовлень або на підставі доручення інвестора. Згідно зі статтею 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність», об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, в тому числі основні фонди і оборотні кошти в усіх галузях економіки, цінні папери (крім векселів), цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права. Інвестиційна діяльність може бути систематизована за предметом, об'єктом і суб'єктом її реалізації (рис. 1).



Рис. 1. Складові (структура) інвестиційної діяльності

Джерело: Авторське узагальнення.

У Законі України “Про інноваційну діяльність” наведено форми інвестиційної діяльності у сфері інновацій, тобто у сфері впровадження науково-технічних досягнень у виробництво, виробничі процеси, технології і виробничої та соціальної інфраструктури, а також нових видів техніки (рис. 2).

³⁹⁷ Демчишак Н. Б. Фінансове регулювання інноваційної діяльності в Україні: монографія. Н. Б. Демчишак. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2016. С. 194.

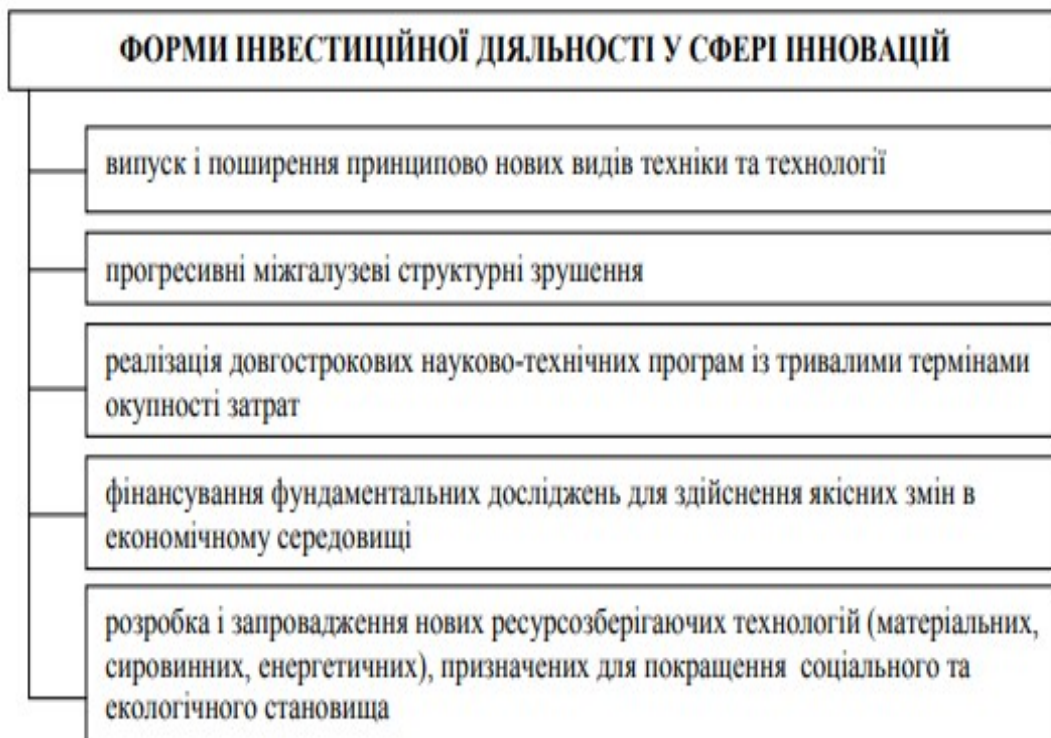


Рис. 2. Класифікація форм інвестиційної діяльності у сфері інновацій

Інноваційна діяльність в країні є одним із головних напрямів розширення та збільшення капітальних інвестицій, впровадження нових технологій на підприємствах на основі науково-технічного прогресу, що зумовлює³⁹⁸. Інвестиції й інновації – дві нерозривно пов’язані сфери економічної діяльності, що найбільшою мірою були і залишаються уражені кризою. На ринку склалася така загальна ситуація, що інновації, які колись здійснювалися за рахунок централізованих джерел, звелися до мізерної величини, тоді як інвестиції, що володіли внутрішньою структурою, втратили її і стали невпорядкованими і неорганізованими, стимулюючи тільки короткострокові цілі інвесторів.

Вихід з такого становища один – подолати економічну кризу неможливо без інноваційно-інвестиційного буму, відновлення основного капіталу на принципово новій, конкурентоспроможній основі. Адже капітальні вкладення без інновацій не мають сенсу, оскільки безглуздо відтворювати застаріле обладнання, що не користується попитом і якому властиві високі витрати ресурсів. А отже, й інновації без капітальних вкладень нереальні. Інвестиційно-інноваційна діяльність – це сукупність практичних дій інвесторів та інноваторів, направлених на реалізацію інвестицій в інноваційній сфері. Іншими словами – реалізація інвестиційної стратегії на етапах: трансформації існуючого продукту, випробувань, промислового освоєння, закріплення науково-технічної ідеї, винаходу, розробки та її впровадження у виробництво чи сферу послуг, з метою досягнення соціального та економічного ефекту.

³⁹⁸ Грушко В. І. Інструменти податкового регулювання інвестиційної активності. *Фінанси України*. 2008. № 2. С. 89.

Загалом термін «інвестиційноінноваційна політика» почали застосовувати в нашій країні відносно недавно, особливо коли в останні роки влада шукає нових методів та інструментів реалізації управлінських рішень³⁹⁹. Інвестиційно-інноваційна діяльність – складний динамічний процес, який потребує регулювання зі сторони держави. Дж. М. Кейнс свого часу розробив механізм активного державного регулювання економіки з використанням ринкових важелів. Він довів, що рівновага попиту і пропозиції не співпадає з повною зайнятістю, а рівноважний обсяг виробництва менший за потенційний. Такі розбіжності обумовлені невідповідністю планів інвестицій і заощаджень, бо і ті й інші мають різні мотиви. У своїй теорії зайнятості, відсотка і грошей він доводив, що ринок сам по собі не здатний забезпечити повне і ефективне використання всіх факторів виробництва і потребує допомоги держави. Як підкреслював академік І. Лукінов: “Помилково розраховувати на те, що якісне оновлення всього економічного організму відбуватиметься само собою, без активного державного впливу і глибокої господарської трансформації на принципах справжнього підприємництва, використання стимулюючих факторів ринкової кон’юнктури, застосування новітніх технологій і жорсткого менеджменту”⁴⁰⁰. Так само без активного державного впливу не можна забезпечувати стабільні високі темпи зростання після виходу економіки з глибокої економічної кризи. Держава повинна створити умови, при яких виснажені ресурси суспільства використовуються з максимальною ефективністю, які сприяють збільшенню капітальних вкладень, розширенню бізнесу при збереженні повної свободи підприємців у прийнятті господарських рішень і відповідальності за їх наслідки. Стимулювання виробничого споживання капіталу, на його думку, спричинить розширення попиту на засоби виробництва і робочу силу. При цьому державне регулювання спрямоване на виправлення невдач ринку, щоб забезпечити ефективність економіки, а з метою забезпечення справедливості держава використовує податки і видатки, для перерозподілу доходів забезпечується регулювання грошового обігу та макроекономічне зростання і стабільність, знижується рівень безробіття та інфляція, одночасно стимулюється економічне зростання. Але навіть якщо економіка була б парето-ефективною, існують ще два аргументи на користь втручання держави. По-перше, конкурентний ринок може породити соціально небажаний розподіл доходу. І по-друге, дехто вважає, що навіть добре поінформовані люди не приймають правильних рішень щодо споживання і нагромадження. У процесі державного економічного регулювання формується економічна роль держави, яка полягає у виконанні нею економічних функцій і залежить від характеру дії економічних законів, від обраної країною основної соціально-економічної мети, типу відтворення, економічного потенціалу та інших факторів⁴⁰¹.

³⁹⁹ Гриценко Л. Л. Типізація моделей реалізації інвестиційної політики в контексті взаємодії держави та бізнесу. *Вісник Української академії банківської справи*. 2020. № 1(36). С. 77.

⁴⁰⁰ Вірченко А. А. Канали фіскальної трансмісії в контексті забезпечення макроекономічної стабільності. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2019. № 7 (122). С. 29.

⁴⁰¹ Васильєв В. О. Концепція державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні.

Політика державного регулювання інвестиційної діяльності повинна базуватись на головних завданнях інвестиційної діяльності:

- динамічний і стійкий розвиток національної економіки; - розширення виробництва, що забезпечують випуск продукції на експорт та імпортозамінної продукції;
- забезпечення випуску якісної і конкурентоспроможної продукції та товарів і надання послуг;
- запровадження енергоощадних технологій; - забезпечення охорони навколишнього середовища.

Згідно Закону України “Про інвестиційну діяльність” від 18.09.1991 р. №1560-ХІІ, державне регулювання інвестиційної діяльності здійснюється з метою реалізації економічної, науково-технічної і соціальної політики виходячи з цілей та показників економічного і соціального розвитку України, державних та регіональних програм розвитку економіки, державного і місцевих бюджетів, зокрема передбачених у них обсягів фінансування інвестиційної діяльності. Державне регулювання інвестиційної діяльності охоплює управління державними інвестиціями, а також регулювання умов інвестиційної діяльності і контроль за її здійсненням усіма інвесторами та учасниками інвестиційної діяльності. Управління державними інвестиціями проводять центральні й місцеві органи державної влади та управління. Воно передбачає планування, визначення умов і виконання конкретних дій щодо інвестування бюджетних і позабюджетних коштів. Умови інвестиційної діяльності регулюють за допомогою:

- надання фінансової підтримки у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництва;
- державних норм і стандартів;
- заходів щодо розвитку та захисту економічної конкуренції;
- роздержавлення і приватизації власності;
- визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами;
- політики ціноутворення;
- проведення державної експертизи інвестиційних програм і проектів будівництва;
- інших заходів.

Контрольні функції покладено на державні органи та безпосередньо на підрозділи суб’єктів господарювання, що реалізують внутрішній контроль.

Таким чином основні напрями державного регулювання інвестиційної діяльності виокремлено на рис. 3.

Державне регулювання інвестиційної діяльності повинно базуватися на таких спеціальних принципах, які є основоположними у визначеній сфері: взаємної відповідальності інвесторів і держави; принцип дотримання основних прав і свобод інвесторів; юридичної відповідальності інвесторів за порушення вимог законодавства України або міжнародних договорів; концентрації та

спрямування інвестицій на забезпечення розвитку базових галузей економіки, підвищення продуктивності та технологічного оновлення виробництва; ресурсної збалансованості бізнес-планів інвестиційних та інноваційних проектів; надання державної підтримки реалізації інвестиційних та інноваційних проектів; прозорості та ефективності механізму надання державної підтримки реалізації інвестиційних та інноваційних проектів; безпечності інвестиційних та інноваційних проектів для навколишнього природного середовища, життя і здоров'я людей.



Рис. 3. Основні напрями державного регулювання інвестиційної діяльності

Джерело: Авторське узагальнення.

Усі методи регулювання інвестиційної діяльності за засобами цілеспрямованого впливу повинні бути приведені у відповідність до рівнів регулювання. Державні та регіональні методи регулювання інвестиційної діяльності за формами впливу повинні бути поділені на прямі, що безпосередньо регулюють інвестиційну діяльність, і непрямі, пов'язані з умовами функціонування сфер економічної діяльності, які суттєво впливають на інвестиційні процеси. Використовуючи бюджетну, податкову, митну, інвестиційну та грошово-кредитну політику, держава оптимізує пропорції господарського комплексу за видами економічної діяльності. Оскільки бюджет складається з дохідної і витратної частини, то і фінансові методи регулювання інвестиційної діяльності можна розділити за двома напрямками: податкова політика держави та державне управління видатковою частиною бюджету. У механізмі державного впливу на економіку саме бюджетному та податковому регулюванню належить провідне місце, оскільки фінансове регулювання

реалізується через державний бюджет, основним джерелом наповнення якого є податки.

Фінансове регулювання інвестиційної діяльності в економічній системі країни

Від ступеня наукової обґрунтованості фінансового регулювання залежить вплив держави на економіку. Основна мета системи фінансового регулювання полягає в реалізації збалансованої фінансової політики держави, яка забезпечить довгострокову макроекономічну та соціальну стабільність у державі⁴⁰².

Для реалізації фінансової політики використовується фінансовий механізм, який є сукупністю способів організації фінансових відносин. За структурою фінансовий механізм є досить складним і включає різні елементи відповідно до різноманіття фінансових відносин, а саме: бюджетний механізм, механізм функціонування позабюджетних фондів, фінансовий механізм країни, регіонів тощо. Мету фінансової політики формують залежно від рівня її проведення та завдань, які стоять перед її суб'єктами. Зокрема, головною метою фінансової політики на загальнодержавному рівні є забезпечення стабільного фінансового розвитку країни. Її реалізацію досягають шляхом розв'язання завдань, які виникають у ході розвитку фінансової системи. До них зокрема, належать: забезпечення фінансовими ресурсами державних програм, фінансування державних видатків, перерозподіл коштів між галузями та регіонами, стимулювання підприємницької діяльності, кредитування господарського комплексу, забезпечення розвитку міжнародних відносин тощо.

Отже, фінансова політика реалізується через фінансовий механізм на основі фінансового забезпечення та регулювання. Фінансове забезпечення – це формування цільових грошових фондів у достатньому розмірі та їх ефективне використання. Основними елементами фінансового забезпечення суб'єктів господарської діяльності є:

- самофінансування (відшкодування витрат на основну діяльність та її розвиток за рахунок власних джерел);
- кредитування (надання коштів за принципами поворотності, платності, строковості і забезпеченості);
- бюджетне фінансування (надання коштів з бюджету на безповоротних засадах);
- оренда (передача майна у користування на певний строк і за певну плату);
- інвестування (вкладання коштів в ті або інші об'єкти з метою отримання прибутку або соціального ефекту).

Фінансове регулювання – це метод фінансового впливу, пов'язаний із регулюванням економічних процесів.

Основні елементи фінансового регулювання такі:

- оподаткування (вилучення частини доходів підприємств і населення до бюджету та державних цільових фондів);

⁴⁰² Бондар М. І. Інвестиційна діяльність: методика та організація обліку і контролю : монографія. Київ : КНЕУ, 2018. С. 256.

- бюджетні трансферти (дотації, субсидії, субвенції).

На сьогодні дуже важко знайти в літературних джерелах чітке визначення поняття фінансового регулювання інвестиційної діяльності. В основному воно розглядається науковцями окремо як бюджетне і податкове регулювання. Тому для детального вивчення цієї проблематики пропонуємо також розглянути фінансове регулювання в розрізі бюджетного та податкового. Бюджетне регулювання інвестиційної діяльності трактують у широкому і вузькому розумінні.

В широкому – як важливий економічний метод державного регулювання інвестиційної діяльності, тобто комплекс заходів державних органів влади, у вузькому – як процес розподілу коштів між бюджетами різних рівнів. Таким чином, згідно Бюджетного кодексу України, бюджетне регулювання – це щорічний перерозподіл загальнодержавних централізованих фінансових ресурсів між різними ланками бюджетної системи з метою збалансування бюджетів на рівні, необхідному для виконання місцевими органами їхніх функцій. Бюджетні методи регулювання для України мають особливе значення, оскільки ринок інвестиційних ресурсів недостатньо сформований, існує гіпертрофована структура економіки, надмірна диференціація технічного рівня виробництв, високий рівень монополізації, не замкненість на внутрішній ринок виробничих циклів, банки майже не здійснюють довгострокового кредитування, а власних інвестиційних коштів підприємствам бракує. Податкова політика держави вважається одним з найвагоміших напрямів регулювання інвестиційної діяльності. Податкове регулювання у складі податкової політики визначає цілеспрямовану діяльність держави з питань регулювання вартісних пропорцій функціонального розподілу й перерозподілу частини валового внутрішнього продукту з метою забезпечення відповідного рівня розвитку та динаміки формування макроекономічної архітекτονіки, мотивації ділової активності економічних агентів. Тому система податкового регулювання відіграє значну роль у процесі державного регулювання інвестиційної діяльності та економіки країни загалом.

Податкове регулювання має ґрунтуватися на таких принципах інвестиційної активності, як: – рівноправність інвесторів усіх організаційно-правових форм господарювання та форм власності; – відповідність напрямів податкового регулювання цілям і пріоритетам економічної політики держави; – гнучкість системи податкового регулювання та забезпечення її швидкої переорієнтації при зміні кон'юнктури інвестиційного ринку; – відповідність світовим підходам до побудови системи оподаткування; – забезпечення оптимального співвідношення фіскальної й регулюючої функцій податків; – правове забезпечення регулюючого впливу. Для розрахунку дохідної частини бюджету необхідно мати план податкових надходжень, на основі яких відбувається планування та прогнозування бюджетних видатків. Саме тому від податкового регулювання залежать повнота й своєчасність державних витрат, і навпаки, заплановані державні витрати мають бути покриті дохідною частиною державного бюджету. Отже, бюджетне і податкове регулювання знаходяться у тісній взаємозалежності, тому вважаємо доречним застосування поняття

“бюджетно-податкове регулювання”. Аналіз наведених визначень податкового та бюджетного регулювання дає підставу стверджувати, що більшість існуючих поглядів, які прямо чи опосередковано стосуються визначення поняття досліджуваної категорії, зводяться лише до дослідження державного бюджету тільки з боку наповнення (податкове регулювання) чи з боку витрачання (бюджетне регулювання).

До бюджетних інструментів здійснення підтримки функціонування пріоритетних галузей економіки належать також державні закупівлі, які насамперед забезпечують матеріальне наповнення заходів, спрямованих на вирішення загальних державних міжгалузевих програм. Державні закупівлі за своїми масштабами та економічним впливом на суспільне відтворення набувають вирішального соціально-економічного значення у більшості країн з ринковою економікою. Регулювання напрямів здійснення державних витрат на закупівлю послуг і товарів, а також встановлення чітких правил їх закупівлі здатні забезпечити сприятливі умови національним виробникам, підприємствам певних галузей чи регіонів через підвищення попиту в необхідному напрямі за рахунок коштів бюджету.

Механізм фінансового регулювання інвестиційної діяльності в Україні

З прийняттям незалежності України держава обрала ринковий шлях розвитку економіки, який визначив нову роль держави у регулюванні економікою, яка була б направлена на побудову ринкової економіки на основі розвитку конкурентоспроможного виробництва та забезпечення гідного рівня життя населення⁴⁰³. Регулювання є необхідним фактором нормального функціонування будь-якої економіки чи її окремих сегментів. Ефективного регулювання потребує й інвестиційна діяльність в країні. Термін „регулювання” (від грец. *regulare*) означає “підпорядковувати певному порядку”. В широкому розумінні – це встановлення тими чи іншими методами певних відповідностей між структурою суспільних потреб і структурою суспільного продукту, тобто, певних пропорцій економічного розвитку. В зарубіжній економічній літературі даний термін ототожнюється з державним втручанням в економіку, в більш вузькому – з адміністративно-правовою регламентацією підприємницької діяльності. Розрізняють такі види регулювання, як ринкове саморегулювання, державне регулювання та змішане саморегулювання. Значним кроком у запровадженні регуляторної політики стало прийняття Закону України №1160-IV від 11.09.2003 року “Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності”, в якому було зазначено фундаментальні принципи та механізм регуляторної політики.

Незважаючи на прогресивні новації цього нормативно-правового акта, було виявлено ряд проблем, які перешкоджають проведенню ефективної регуляторної політики, з-поміж яких:

1) відсутність нормативно-правових актів, необхідних для повноцінної реалізації закону;

⁴⁰³ Безп'ята І. В. Формування та пріоритетні напрями інвестиційної політики держави. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 19. С. 7.

2) невизначеність порядку прийняття рішень щодо оперативного врегулювання надзвичайних економічних ситуацій, при виникненні яких немає часу на дотримання регуляторних процедур (наприклад, коли йдеться про необхідність приведення актів міської ради у відповідність до вимог чинного законодавства);

3) відсутність чітко прописаної відповідальності за невиконання встановлених законом процедур;

4) обмеженість інформаційного та методологічного матеріалу;

5) непоінформованість щодо необхідності застосування найбільш оптимальних підходів для формування нормативно-правової бази відповідно до вимог ринкової економіки;

6) брак компетентних фахівців, здатних професійно готувати аналіз регуляторного впливу;

7) відсутність фінансового забезпечення всього регуляторного процесу;

8) нестача в місцевих бюджетах коштів для здійснення відстеження (моніторингу) регуляторного впливу прийнятих актів;

9) невключення в регуляторний процес громадських інститутів;

10) недостатня активність громадськості.

Основні тенденції діяльності держави в інвестиційній сфері формують універсальні, перевірені світовою практикою рекомендації щодо змісту й основних завдань державної підтримки інвестиційного розвитку, до основних з яких можна віднести:

- ухвалення відповідних нормативно-правових рішень у сферах, які традиційно закріплені за державою;

- активне сприяння трансферу технологій;

- налагодження кооперації та партнерства між державою та приватним сектором за всіма напрямками інвестиційної діяльності, можливість брати участь у тих чи інших сферах створення інновацій, що мають як велику суспільну користь, так і значущість для приватного сектору;

- фокусування національних зусиль на технологіях, яких потребують підприємства національної економіки.

Стан і тенденції інвестиційної діяльності в Україні

Загальновідомо, що процеси економічного зростання визначаються розмірами і структурою інвестицій, темпами їх освоєння. Інвестиційна діяльність є одним з ключових факторів суспільного розвитку, оскільки забезпечує відтворення робочої сили, оновлення основних фондів виробничої та невиробничої сфер і весь відтворювальний процес в економіці. Інтенсивність та ефективність інвестиційної діяльності – запорука сталого економічного розвитку. Виходячи з постулатів економічної теорії і практики, успішний розвиток економіки будь-якої країни завжди ґрунтується на інвестиційній основі. Саме оновлення основного капіталу є запорукою сталого економічного розвитку суспільства. На наш погляд, основними якісними і співставними характеристиками розвитку інвестиційних процесів в економіці є такі:

- частина валового внутрішнього продукту, яку суспільство спрямовує на забезпечення подальшого відтворення (частка валових капітальних вкладень у виробленому ВВП);

- величина прямих іноземних інвестицій у розрахунку на 1 жителя країни (цей показник є особливо важливим для країн, що розвиваються);

- структура джерел інвестування (визначення ролі держави (бюджету) у забезпеченні інвестиційного розвитку).

Під валовим нагромадженням основного капіталу розуміють вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи (фонди) з метою виробництва товарів, надання ринкових і неринкових послуг, створення доходу. Слід зазначити, що саме воно виступає головним каналом науковотехнічного прогресу реалізації моделі інноваційного розвитку економіки. При цьому валове нагромадження може здійснюватися в певних межах на рівні 20-25% ВВП. За норми нагромадження, нижчої від 10% ВВП, економічний розвиток практично відсутній. Для умов України інноваційна модель є реальною за норми нагромадження, не меншою від 25-30% ВВП. Хоча деякі країни (наприклад Китай) мають більш високу норму нагромадження, об'єктивно існує межа, за якою нагромадження може перетворитись у самоціль і підірвати трудову мотивацію населення внаслідок штучного обмеження поточного споживання. Таким чином, об'єктивною підставою для поживлення інвестиційної ситуації (зокрема у сфері основного капіталу) у країні є збільшення обсягів ВВП.

Проведений аналіз дозволив виявити низький рівень валового нагромадження основного капіталу в структурі ВВП. Простежується чітка тенденція до зниження показника від 19 % у 2015 – 2010 рр. до 12 % у 2020 р., що значно поступається показникам докризового рівня і не відповідає потребам забезпечення модернізації економіки. Аргументовано, що така структура валового нагромадження основного капіталу не тільки не сприяє економічному зростанню суспільства, але й суттєво знижує фінансовий потенціал для майбутніх капітальних вкладень.

Динаміка капітальних інвестицій за джерелами фінансування протягом 2015-2020 рр. характеризується переважанням власних коштів підприємств і організацій, частка яких коливалася в межах 61,3-70,5% (табл. 1).

Структура капітальних інвестицій за видами активів характеризується переважанням інвестицій у матеріальні активи (96-97 %); за видами економічної діяльності – домінуванням інвестицій у промисловий сектор (біля 40 %); за видами промислової діяльності – у переробну промисловість (41-54 %); водночас найменше коштів інвестується у водопостачання, каналізацію, поводження з відходами – близько 1-2 %.

Сьогодні основним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал в економіці України залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2019 р. освоєно 52,4 % капіталовкладень, що на 15,07 % менше ніж на початку аналізованого періоду і сягнуло свого найнижчого значення.

Таблиця 1

Динаміка капітальних інвестицій в Україні за джерелами фінансування у 2015-2020 рр.

Показник	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Всього, млрд грн	180,6	241,3	273,3	249,9	219,4	273,1
<i>у т.ч. за рахунок (% до загального обсягу)</i>						
Державного бюджету	5,6	7,2	6,0	2,5	1,2	2,5
місцевих бюджетів	3,2	3,2	3,1	2,7	2,6	5,2
власних коштів підприємств та організацій	61,7	61,2	62,6	66,3	70,5	67,5
кредитів банків та інших позик	12,7	15,2	14,5	13,9	9,9	7,6
коштів іноземних інвесторів	2,0	2,1	1,8	1,7	2,6	3,0
коштів населення на будівництво житла	10,5	7,3	8,3	9,6	10,1	11,7
інших джерел фінансування	4,3	3,9	3,7	3,2	3,1	2,5

* без урахування інвестицій у тимчасово окупованих територіях: АРК і м. Севастополі та частині зони проведення АТО.

Впродовж багатьох років частка їх у загальній структурі становила 54-63 %. Це цілком зрозуміло, оскільки саме суб'єкти господарювання є основною ланкою будь-якої економіки та «локомотивом» інвестування у власний бізнес і національне господарство загалом.

Формування привабливого інвестиційного клімату в Україні повинно бути першочерговим завданням як для внутрішньої, так і для зовнішньої політики держави. Деякі кроки у цьому напрямку вже зроблені, серед основних у цьому напрямку можна виділити:

- на території України до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами, іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації;

- у випадку припинення інвестиційної діяльності іноземному інвестору гарантується повернення його інвестиції в натуральній формі або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів від інвестицій у грошовій або товарній формі;

- усунуто адміністративний бар'єр для входження іноземного капіталу в Україну щодо обов'язковості реєстрації іноземних інвестицій;

- у правовій сфері відбуваються певні зрушення, зокрема з метою сприяння залученню й ефективному використанню вітчизняних та іноземних інвестицій утворено Раду вітчизняних та іноземних інвесторів.

Найважливішою проблемою тут виступає неефективна система залучення прямих іноземних інвестицій. Існує ряд чинників, які призводять до негативного інвестиційного клімату в державі: недосконала законодавча база;

не сприяння податкової системи розвитку підприємництва; низький рівень захисту прав потенційних інвесторів; системність корумпованості в органах державної влади та лобіювання власних інтересів державними службовцями; неефективна фінансова політика України; відсутність ініціативи власників підприємств щодо інвестування конкурентоспроможних інноваційних проектів; низький рівень життя громадян та зниження їх купівельних можливостей внаслідок інфляційних процесів.

Найбільшими країнами-інвесторами залишаються Кіпр, Нідерланди, Німеччина, Російська Федерація, Австрія, Велика Британія, Віргінські Острови, Франція, Швейцарія, Італія, Польща та США, яким належить понад 86% загального обсягу прямих інвестицій в економіку України.

Слід зазначити, що найбільші іноземні інвестиції в Україну здійснюють іноземні компанії, які представляють інтереси української бізнес-еліти. Найбільшим іноземним інвестором України, як і раніше, залишається Кіпр, обсяги інвестування якого зменшилися і становлять 27,1 % інвестицій вкладених усіма країнами світу в українську економіку у 2020 році. При цьому в зазначену середземноморську державу Україна вкладає найбільші інвестиції. Нідерланди займають друге місце у рейтингу вкладів і складають 12,9 %. Це теж дуже значні показники привабливості України для даної країни. Німеччина дещо поступається Нідерландам і займає третє місце з часткою у 12,5 %, що на 4,7 % більше Російської Федерації, яка за прогнозами значно зменшить цей рівень. За абсолютними показниками Німеччина зменшувала обсяги інвестицій за останні роки. Піковий період для Австрії відзначався у 2016 р. з показниками 3,8 млрд дол., у 2020 р він дещо знизився до частки у 5,5 %. Велика Британія поступається попереднім країнам, але теж займає достатні позиції на рівні 4,3 %. Здала свої позиції Франція, якщо у 2017 р. обсяг інвестицій дорівнював 1,8 млрд дол. США, то у 2020 р. зафіксовано вже 1,5 млрд дол. США. Незважаючи на задекларовані на найвищому державному рівні національні цілі модернізації країни, пріоритетними для іноземних інвесторів залишаються посередницькі сектори економіки зі швидким обігом капіталу. За останні роки значна частина всього обсягу прямих іноземних інвестицій спрямовується у фінансовий сектор (станом на 2020 р. частка прямих іноземних інвестицій становить 27,3 %). Вагома їх частка залучається у торгівлю (13 %) та сферу операцій з нерухомим майном (8 %). У той же час у цілому у промисловість – 30,6 % інвестицій, з яких більша половина – у металургійну галузь. Як бачимо, структура іноземних інвестицій в економіці України являється деформованою і в колі інтересів зарубіжних інвесторів знаходяться переважно високоприбуткові сфери та сфери, де має місце швидкий обіг капіталу та велика його віддача (фінансовий сектор, торгівля, експортоорієнтовані галузі промисловості). Інвестори приділяють порівняно мало уваги високо-технологічним секторам вітчизняної економіки. У той час як глобальні тенденції економічного розвитку свідчать про те, що структурні зрушення у світовій економіці характеризуються зменшенням частки низькотехнологічних секторів виробництва (нафтохімічна промисловість, легка промисловість, чорна та кольорова металургія, харчова промисловість) і випереджаючим ростом високотехнологічних наукоємних

секторів (галузь телекомунікацій та зв'язку, транспортне та енергетичне машинобудування, фармацевтика, мікро та радіоелектроніка, галузь авіаційних та аерокосмічних технологій), що покликані акумулювати найновіші досягнення науково-технічного прогресу.

Під інвестиційною безпекою держави слід розуміти:

- досягнення рівня інвестицій, що дозволяє оптимально задовольняти поточні інвестиційні потреби національної економіки за обсягом і структурою з урахуванням ефективного використання і повернення коштів, які інвестуються, оптимального співвідношення між розмірами внутрішніх і зовнішніх інвестицій, іноземних інвестицій у країну і вітчизняних за рубіж, підтримання позитивного національного платіжного балансу;

- сукупність нормативно-правових, соціальних і екологічних умов, що визначають тип і динаміку відтворювального процесу і забезпечують надійність відшкодування та ефективність використання вкладеного капіталу;

- спроможність підтримувати виробничі нагромадження і капітальні вкладення на рівні, що гарантують необхідні темпи розширеного відтворення, реструктуризацію і технологічне переозброєння економіки.

Отже, під інвестиційною безпекою вважається здатність національної господарської системи генерувати інвестиційний процес, який підтримує стійке зростання і стратегічну конкурентоспроможність економіки. Політика інвестиційної безпеки може бути реалізована за трьома напрямками:

- забезпечення загальної достатності інвестицій для сталого розвитку економіки;

- оптимізація галузевої і територіальної структури інвестицій;

- наповнення інвестиційного процесу, всіх реалізованих інвестиційних 78 проектів інноваційним змістом.

На нашу думку, інвестиційна безпека держави – це процес забезпечення такого стану інвестиційної сфери, за якого економіка здатна зберігати і підтримувати достатній рівень інвестиційних ресурсів в умовах дії внутрішніх і зовнішніх загроз, що є необхідним для забезпечення стійкого розвитку і соціально-економічної стабільності країни, зростання конкурентоспроможності національної економіки та добробуту населення.

Інвестиційна безпека – це і стан, і процес. З одного боку, вона характеризує досягнутий рівень використання інвестиційних ресурсів в економіці, а з іншого – визначає процес та напрями ефективного їх використання⁴⁰⁴. Визначити рівень інвестиційної безпеки держави можна за допомогою індикаторів оцінки інвестиційної безпеки – реальних статистичних показників розвитку економіки країни, які найбільш повно характеризують явища і тенденції в економічній сфері. Щодо визначення порогових (граничних) значень індикаторів, то норматив порогового значення показника інвестиційної безпеки це, перед усім, інструмент сигналізації (попередження) про майбутню загрозу безпеці. При цьому потрібно зазначити, що чим раніше

⁴⁰⁴ Апарова О. В. Бюджетні системи країн Європи та СНД в умовах економічних коливань. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 5. С. 41.

такі загрози або потенційне наближення до них будуть визначені, тим ефективніше будуть визначені і реалізовані заходи щодо запобігання їх негативного впливу.

Використання іноземного досвіду фінансового регулювання інвестиційної сфери

Побудова ефективного механізму фінансування та бюджетної підтримки інвестиційної діяльності залишається досить актуальною проблемою української економіки. Аналіз і оцінка досвіду розвинених країн світу щодо державної фінансової політики у сфері активізації інвестиційної діяльності та залучення іноземних інвестицій, можливості його застосування в Україні є однією з основних передумов побудови ефективної моделі економічного розвитку нашої країни. Для дослідження зарубіжного досвіду активізації інвестиційної діяльності візьмемо до уваги такі країни: США, Франція, Китай, Великобританія, країни Центральної та Східної Європи (ЦСЄ). США. З огляду на те, що США залишається великим експортером капіталу, уряд цієї країни вдається до певних обмежувальних заходів щодо його вивезення і створив систему заохочувальних важелів для використання капіталу переважно у вітчизняній економіці. У той же час високі рівні ставок за позикою разом з низькими показниками інфляції та сприятливими прогнозами підвищення цін зумовлюють значний приплив іноземних інвестицій в американську економіку. Скасування податків на дивіденди, що сплачуються іноземними власниками цінних паперів, сприяло розповсюдженню акцій серед іноземців. Згідно із законом про оподаткування у США гарантується відсутність будь-якої дискримінації, що зумовило створення більшістю іноземних інвесторів філій у цій країні. Система заходів федерального уряду доповнюється спеціальними програмами із залучення іноземного капіталу урядами штатів. Ці програми передбачають різні системи пільгового кредитування та страхування іноземних інвестицій, надання земельних ділянок для будівництва промислових підприємств тощо. Для іноземних інвесторів відкрито доступ до результатів науково-дослідних розробок, які здійснюються місцевими університетами; надається інформація про наявність і обсяги сировини, енергетичних і водних ресурсів, стан транспортних сполучень тощо. Умови надання пільг передбачають розміщення підприємств у певній місцевості, що пов'язано з потребою пропорційного розвитку галузей економіки в межах того чи іншого штату. У США виділяються федеральні бюджетні асигнування на сільське господарство у вигляді прямих грошових виплат, пільгових кредитів, безвідсоткових позик, безповоротних платежів. Фермерам надаються податкові пільги на інвестиції, надаються відстрочки платежів за кредитами. Субсидії сільському господарству у розвинутих країнах, які здійснюються через економічний механізм підтримки, складають від 20 до 80 % у вартості сільськогосподарської продукції. Одним з напрямів активізації інвестиційної діяльності у сільському господарстві є механізм оподаткування, який включає: податки на прибуток (чистий дохід) корпорацій; нерухомість, зокрема землю; капітал, що інвестується, або приріст основного капіталу; додану вартість; соціальне страхування найманої робочої сили; акцизи. Дані податки у США

складають приблизно 3% в загальних фермерських витратах. Реформи податкової системи, що передбачають пільги в розвинених країнах, сприяють активному податковому стимулюванню науково-технічного прогресу, що вимагає додаткових капітальних вкладень⁴⁰⁵. Так, прибутковий податок фермерів США, на відміну від інших товаровиробників, нараховується тільки після реального надходження доходу, а не після фіксації операції, як в інших сферах бізнесу. Фермери мають право віднімати з отриманого доходу всі поточні витрати незалежно від того, відносяться вони до реалізованої продукції чи ні, і таким чином управляти розмірами чистого доходу. З метою мінімізації оподаткованого доходу і активізації інвестиційної діяльності фермерам дозволяється включати в поточні витрати і повністю списувати їх протягом року на деякі види вкладень в засоби виробництва. Вкладення в меліорацію, охорону земельних і водних ресурсів і вирощування худоби не оподатковуються і сприяють зниженню загального розміру доходу. У США сприяють залученню прямих державних інвестицій в малі підприємства. У кінці 1950-х рр. американський уряд створив інститут SBA (Small Business Administration). Конгрес США прийняв закон про інвестиції в малий бізнес, згідно з яким інноваційний проект, схвалений SBA, міг одержати державну позику на пільгових умовах. Усім федеральним агентствам, бюджет яких на наукові дослідження і розробки перевищував 100 млн дол. США, законодавчо була закріплена обов'язкова участь у програмі SBIR (Small Business Innovative Research). SBIR покликана полегшити малому бізнесу знаходження початкового капіталу, допомогти йому брати участь у НДДКР, які фінансуються урядом. У цій програмі держава виступає свого роду бізнес-ангелом, вкладаючи через свої федеральні агентства кошти на початковій стадії високоризикових проектів. Програма складається з трьох етапів. На першому фірми повинні продемонструвати можливість запропонованого ними нововведення задовольнити (заздалегідь оголошені) потреби відомства. Обсяг фінансування на цьому етапі не перевищує 100 тис. дол. США. Під час другого етапу фірма повинна створити прототип виробу (фінансування – 750 тис. дол.). На третьому етапі відбувається комерціалізація продукту, державне фінансування вже не надається. Дані по 50 найбільш успішних компаніях, які були підтримані в рамках програми, свідчать про те, що державні вкладення повністю окупилися. Залучені цими компаніями на третьому етапі приватні інвестиції становили 963 млн дол. США, що в три рази перевищило вартість програми. Франція. Залученню іноземних інвестицій в економіку Франції сприяють: зростання валового прибутку фірм, які господарюють, податкові та кредитні пільги, невисокий рівень процентної ставки за кредити тощо. Уряд Франції здійснює жорстку політику регулювання іноземних інвестицій стосовно держав, які не є членами ЄС. У цій країні існує ефективна система заохочення як власних, так і іноземних інвестицій, спрямованих на розвиток пріоритетних і провідних галузей промисловості. У країні також існує

⁴⁰⁵ Алімпієв Є. В. Фінансова й монетарна трансмісії в економіці України. *Фінанси України*. 2019. № 5. С. 23.

преференційний податковий режим для підприємств, що працюють у так званих зонах підприємництва Франції. У системі інвестиційного кредитування розвинених країн домінуюче місце займають кредити на придбання нової техніки і впровадження прогресивних, ресурсозберігаючих технологій. Так, у Франції Credit Agricole (один з найбільших банків країни) до 70 % кредитів видає на придбання техніки. Для прискорення процесу модернізації сільського господарства і випуску конкурентоздатної продукції уряди країн з розвинутою ринковою економікою передбачають спеціальні пільгові умови кредитування. Зокрема, відсоткова ставка пільгових кредитів залежно від умов ведення аграрного виробництва складає від 3,1 до 8,9 %. Привілейовані позичальники (кооперативи по використанню техніки) користуються пільговим кредитом з відсотковою ставкою від 4,1 до 4,35%. Серед країн європейського регіону, досвід залучення інвестицій у сільське господарство на прикладі Франції є дуже важливим для України з огляду на два фактори. По-перше, Франція є європейською державою з потужною економікою. По-друге, економіка цієї країни значною мірою орієнтована на сільськогосподарське виробництво. У Франції надання пільг інвесторам значною мірою носить вибіркового характер, що виражається у трьох напрямках. По першому напрямі, найбільш сприятливий режим іноземного інвестування надається країнам Європейського Союзу. Другий – полягає у наданні пільг інвесторам, які здійснюють інвестиції у найменш розвинуті регіони країни. І, на кінець, третій – виражається у чіткому розмежуванні непрямих та прямих інвестицій та наданні пріоритету останнім. Китай. Поступово позиції лідера на світовому інвестиційному ринку захоплює Китай. Унаслідок економічних реформ у країні створено порівняно ефективну систему оподаткування іноземних фізичних і юридичних осіб, що характеризується гнучкістю, наданням великих пільг і спрощенням процедури сплати податків. Ключовим елементом сучасної зовнішньоекономічної стратегії КНР є створення спеціальних економічних зон (СЕЗ) і відкритих приморських міст для іноземних інвесторів. Успіхи КНР у залученні прямих іноземних підприємницьких капіталовкладень загалом пов'язані зі створенням на значній території країни сприятливого інвестиційного клімату, тобто комплексу матеріальних та інституціональних умов, які надають інвесторам можливість знижувати виробничі витрати до рівня нижчого за середній у світі. Складниками такого інвестиційного клімату є низька вартість робочої сили, надання права на порівняно дешеве користування землею, прийнятний рівень розвитку виробничої та соціально-побутової інфраструктури в районах пільгового інвестування, економічно виважена система оподаткування, преференційний міграційно-митний режим, сприятливе митне та валютне законодавство. Основною державною політикою Китаю стало формування й перетворення в життя всебічних реформ і відкритості для іноземних інвестицій. Починаючи з 1984 рр., у Китаї активно здійснювалася політика “відкритих дверей” через надання статусу “відкритих” багатьом містам та районам країни. У 1990-х рр. Китай був найбільшим одержувачем прямих іноземних інвестицій і на міжнародній арені поступався лише США, що дозволило вже в 1996 р. одержати прямі іноземні інвестиції в обсязі 42,3 млрд дол. США. Протягом

останніх років Китай міцно втримує першість серед країн, що розвиваються за обсягом прямих іноземних інвестицій. На початок 2000-х рр. обсяг прямих іноземних інвестицій до Китаю вже досяг більш 52 млрд. дол. США., якого Україна не досягла й дотепер. У цей час 400 з 500 провідних світових транснаціональних корпорацій уже мають свої підприємства на території Китаю. Протягом останніх десятиліть Китай демонструє не лише високу динаміку залучення іноземних інвестицій, а й адекватну реакцію своєї економіки на даний процес та відповідний вклад у світове господарство. Такі зрушення в економіці Китаю пояснюються переважно тим, що вона розвивається дещо автономно зі своєю структурою в окремих великих мегаполісах. Важливою передумовою прориву в інвестиційному розвитку Китаю є зміна ставлення влади Китаю до інвесторів. Кар'єрні перспективи багатьох чиновників поставлені в залежність від їхньої спроможності залучати іноземні інвестиції. Процеси реформування права власності в країні є своєрідним сигналом для інвестора, що пояснюється способами його входження на внутрішній ринок. Розрахунки міжнародних експертів свідчать про прискорення темпів економічного зростання в країні на 0,5% у рік приватизації та на 0,4% наступного року в результаті приватизації державної власності на суму, еквівалентну 1% ВВП. Даний процес виступає додатковим стимулом інвестиційної активності в країні за умов вираженої інституційної підтримки відносно трансформації прав власності, а також доступу інвесторів до різних сфер національної економіки та об'єктів приватизації⁴⁰⁶. Науковці наголошують, що незважаючи на те, що Конституцією Китаю досить нещодавно була визнана приватна власність, завдяки проведенню ефективних реформ, які спочатку не здавалися визначальними щодо збільшення обсягів іноземного інвестування, країна досягла стрімкого економічного зростання і підвищила власний інвестиційний потенціал, тим самим знизивши рівень бідності населення. З визнання і створення простої системи права власності в Китаї та зі зниження багатьох торговельних бар'єрів з'явилися стимули розвитку їхньої економіки. Проведені реформи слугували усуненню найвагоміших обмежень та перешкод активізації іноземного інвестування, а способи їх здійснення заклали в населення та підприємств довіру до власних урядів, дозволивши підвищити рівень внутрішньої інвестиційної активності. Особливістю моделі перетворень у Китаї була поступова, еволюційна трансформація системи суспільних відносин та інституцій, що передбачала формування ринкових відносин спочатку в певному відокремленому сегменті економіки з поступовим його розширенням, дозволяючи здійснювати поступову лібералізацію з одночасною взаємодією традиційної та ринкової економічних систем. Китай на початку 90-х рр. для залучення іноземних інвестицій здійснював політику, що мала дискримінаційний курс відносно внутрішніх інвесторів. Так, іноземним інвесторам надавалися вищі тарифні та податкові пільги, закордонні підприємці – етнічні китайці мали додаткові

⁴⁰⁶ Алімпієв Є. В. Фінансова й монетарна трансмісії в економіці України. *Фінанси України*. 2019. № 5. С. 24.

преференції. Не дивлячись на всебічну критику, поєднання даних заходів з чітким державним регулюванням дотримання прийнятих зобов'язань визначили вагомі стимули для інвесторів – багато етнічних китайців почали повертати свою діяльність (і капітал) до Китаю. Зараз у Китаї застосовується пільговий податковий режим в окремих районах країни, що надаються підприємствам 120 виробничої спрямованості, орієнтованим на експорт, а також для інвестицій на розвиток інфраструктури, захист навколишнього середовища, в сільське господарство та рибальство⁴⁰⁷. Великобританія. Значний інтерес становить англійська система залучення іноземних інвестицій. Великобританія є значним отримувачем іноземних інвестицій, що надходять у Європу як із Заходу, так і зі Сходу. Цьому сприяють такі чинники, як ефективна структурна перебудова і поліпшення внутрішньоекономічної ситуації у країні, бажання іноземних фірм зайняти нові ринки збуту для своїх товарів, висока норма прибутку за рахунок порівняно низьких витрат на робочу силу. На інтенсивність процесу залучення іноземних інвестицій також впливає наявна у Великобританії система оподаткування. Відчутним інвестиційним стимулом є відсутність податків на капіталовкладення в обладнання, а також їх зниження на інвестиції в будівництво споруд. У низці країн держава не тільки створює правове середовище для стимулювання розвитку венчурної індустрії, а й бере безпосередню участь у її фінансуванні. При цьому використовуються різноманітні схеми змішаного фінансування венчурного бізнесу. Мета британської інвестиційної програми створення університетських посівних фондів полягає в заповненні фінансових прогалів, які існують між дослідженнями в університетах і стадією їх можливого комерційного використання. Для допомоги університетам у комерціалізації результатів досліджень уряд Великобританії прийняв рішення створити посівні фонди для фінансування послуг досвідчених менеджерів, захисту інтелектуальної власності, підготовки бізнес-планів, покриття юридичних витрат і т. ін. У 1999 р. сума внесених коштів становили 45 млн фунтів стерлінгів. Вона була розподілена між 15 спеціально створеними університетськими посівними фондами. Протягом перших двох років існування програми було організовано нових венчурних компаній. Що стосується активізації підприємницької діяльності, то у Великобританії з 1994 р. діє система підтримки підприємництва (Enterprise Investment Scheme), яка являє собою новий варіант програми підтримки малого бізнесу (Small Business Expansion Scheme), що реалізується урядом з 1983 р. Метою системи є надання допомоги малим фірмам в отриманні акціонерного капіталу від зовнішніх інвесторів. Фірми, що реалізують ризикові проекти, отримують податкові пільги (до 20%), а також звільняються від сплати податків на доходи від приросту капіталу в результаті зростання ринкової вартості активів. У результаті фірма може зібрати протягом року до 1 млн фунтів стерлінгів. Центральна та Східна Європа. Заслужує на увагу і досвід країн Східної та Центральної Європи у вирішенні проблем

⁴⁰⁷ Безп'ята І. В. Формування та пріоритетні напрями інвестиційної політики держави. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 19. С. 8.

регулювання іноземних інвестицій. По-перше, іноземним інвесторам гарантується національний режим. Усі пільги доступні для будь-якого інвестора незалежно від його національної приналежності за умови відповідності інвестора певним вимогам. По-друге, діяльність закордонних інвесторів дозволена практично у всіх сферах економіки. Їм дозволено купувати нерухомість, у тому числі землі (за винятком земель сільськогосподарського призначення). У той же час держава чітко фіксує об'єкти, в яких частка іноземного інвестора не може доходити до 100%. В Угорщині, наприклад, до них належать: компанії, що входять до переліку стратегічних підприємств, деякі галузі промисловості, пов'язані з національною обороною, угорська авіалінія “Малев”. У Польщі галузеві закони накладають наступні обмеження на частку іноземних інвесторів у низці секторів: на повітряному транспорті – не більш як 49%, на радіомовленні та телебаченні – 33%. По-третє, існує диференціація податкових пільг для інвесторів, у тому числі іноземних, залежно від рівня розвитку регіону. Так, наприклад, підприємства, розташовані в депресивних регіонах Угорщини (де рівень безробіття перевищує 15%), повністю звільнені від сплати податку на прибуток терміном до 5 років за умови щорічного зростання продажів на 5% від обсягу інвестицій. Єдиним варіантом вирішення проблем і протиріч в інвестиційній та інноваційній сферах, що виникають у зв'язку з вступом країн ЦСЄ в Європейський Союз, може стати ефективна національна інвестиційна політика, що дозволяє цим країнам запобігти повній економічній і технологічній залежності від найрозвинутіших країн за рахунок зміцнення і підтримки національних промислових структур, а також стимулювання переходу економіки на інноваційний шлях розвитку за рахунок ефективнішого продукування та використання “інтелектуальних інвестицій”. У 2016-2020 рр. у багатьох країнах ЦСЄ були прийняті основні документи у сфері інвестиційної й інноваційної політики, метою яких було закріплення курсу на розвиток сучасних виробництв. Вони містять основні напрями інвестиційних та інноваційних стратегій і програми розвитку національних лідерів на базі великих підприємств, холдингів, високотехнологічних виробництв, що мають пріоритетне значення для формування національної моделі промислового росту та враховують певні обмеження наявного інвестиційного потенціалу. Венчурний бізнес у країнах ЦСЄ перебуває поки в стадії становлення і не має істотного значення у фінансуванні високоризикових проектів, зокрема інноваційних. Обсяг венчурного капіталу в цьому регіоні залишається незначним. Згідно з даними Європейської венчурної асоціації, у країнах ЄС обсяг ризикового капіталу в 2004 р., у середньому становив 0,28 % ВВП, у той час як у Польщі – 0,06 %, а в Чехії – 0,05 % ВВП. Виняток становить лише Угорщина: обсяг венчурного капіталу тут досяг оцінки 0,23 % ВВП. Передбачається, що в найближчі роки обсяг венчурного інвестування збільшиться й у Польщі, і в Чехії. Велика частина венчурних інвестицій поглинається нині телекомунікаційним сектором, сектором послуг і засобами інформації. У провідних країнах ЦСЄ сьогодні відбувається якісна зміна структури прямих іноземних інвестицій: ТНК стали переносити в ці країни

вищі ланки виробничо-господарського циклу (реалізація, маркетинг, НДДКР), що вимагають залучення висококваліфікованих інженерно-технічних і дослідницьких кадрів. Одночасно швидкими темпами збільшується кількість наукомістких проєктів, що розроблені ТНК на територіях країн ЦСЄ, а також досліджень, що охоплюють сферу розробок і послуг. Зокрема, у Чехії до нових проєктів такого роду вдалося залучити великих інвестицій від відомих світових компаній, а саме: “Accenture”, DHL, “Logica CMG”, “Honeywell”, “Olympus”, “Mercedes”, “Panasonic”, “Exon Mobil” і ін. У країнах ЦСЄ усвідомлюють, що інвестиційно-інноваційна діяльність повинна поширюватися не тільки на розвинуті в промисловому відношенні райони, хоча їм дотепер віддавався безумовний пріоритет, але і на віддаленіші від центру території, тобто стати складовою частиною національної регіональної політики. На практиці такий підхід уже реалізується у прикордонних районах Чехії, Словаччини, Угорщини. Ціль їхнього створення полягає в забезпеченні умов для розгортання в цих районах малого і середнього підприємництва й загалом для підвищення їхнього економічного потенціалу. У складі промислових зон передбачається також формування технологічних парків для розгортання інноваційної діяльності. Рівень відкритості економіки до іноземного інвестування підвищується як результат ефективності реформаційних процесів у країні. Так, сприяння державних органів входженню на внутрішній ринок іноземних інвесторів, відкритість підприємств та галузей економіки приватизаційним процесам позитивно вплинули на приплив іноземного капіталу до країн ЦСЄ. Уряди цих країн упроваджують системи інвестиційних стимулів через відкритість національних економік ПП. Країни ЦСЄ – нові члени ЄС з метою забезпечення власної інвестиційної привабливості провадять послідовне зниження податкового навантаження. Упродовж останнього десятиріччя рівень податків та обов’язкових платежів у даних країнах у середньому зменшився на 1,2 %. Зростання спостерігалось лише в Чехії (1,2 %) та Словенії (0,8 %). У більшості країн регіону для залучення іноземного капіталу передбачається зниження ставок оподаткування прибутку з одночасним зменшенням податкових пільг. Унаслідок використання податкової політики як стимулу для іноземного інвестування, Словенія, що до 2000 р. відставала від інших європейських країн за інвестиційної привабливістю, домоглася стрімкого збільшення обсягу інвестицій до власної економіки та нині посідає одне з перших місць за обсягом залучення інвестицій на душу населення. Найвагомішими заходами стали: зниження податку на прибутки корпорацій з 40% до 29 %; звільнення від сплати податків терміном на п’ять років промислових підприємств, які мають зареєстрований капітал у сумі 5 млн євро і отримують 60 % прибутку від експорту, підприємств з капіталом у сумі 2,5 млн. євро, якщо вони розташовані в регіоні, де зареєстроване безробіття перевищує 15 %, а також підприємств з капіталом у сумі 1,5 млн. євро, які працюють у певних сегментах сфери послуг; додаткове звільнення на п’ять років від сплати 50 % податку на прибуток підприємств, основні доходи яких зростали щорічно протягом перших п’яти

років за рахунок іноземних інвестицій у обсязі 5 млн євро⁴⁰⁸. Найбільш складну систему стимулів, що передбачає надання податкових та митних пільг для НДДКР і субсидій для інфраструктури, має Угорщина. Податкові пільги з корпоративного податку в Угорщині для інвестицій можуть надаватися з 1 січня 2004 р. для інвестицій у проекти, що пов'язані з виробництвом продукції, передбачають розширення й оновлення, а також створення робочих місць. Відповідно до постанови уряду Угорщини зменшення обсягу оподаткування може становити 25-50 % залежно від галузі і регіону інвестування. Для малого й середнього бізнесу відповідна ставка може бути збільшена ще на 20 %. У Чехії підтримка надається інвестиційним проектам у галузі виробничої діяльності в обробній промисловості, у сфері прогресивних технологій, впровадження інвестицій до яких має великий експортний потенціал. Інвесторам, що упроваджують нову продукцію або розширюють наявне виробництво в установленому розмірі в переробній промисловості Чехії, надається звільнення від податку з доходу терміном на 5 років повністю для новостворених підприємств і часткове в разі розширення виробництва. У Польщі застосовується система 50%-го оподаткування підприємств, що діють на територіях спеціальних економічних зон; в Ірландії – зниження до 10 % податку на прибуток, звільнення від сплати ПДВ та мита для компаній, що створюють нові робочі місця в галузях машинобудування й будівництва. У Росії існує можливість отримання пільг на регіональні й місцеві податки (податок на майно, податок на ігровий бізнес, податок з власників транспортних засобів, земельний податок). Митна політика активно провадиться з використанням різних стимулів для залучення іноземного капіталу країнами ЦСЄ. Як уже зазначалося, в Угорщині вона стосується надання митних пільг для НДДКР і субсидій для інфраструктури; в Румунії звільняється від сплати мита імпорт устаткування, обладнання, контрольованих приладів, програмних продуктів (відповідно до списку, схваленого Міністерством розвитку і прогнозування – Міністерством державних фінансів); у Польщі підприємства, що створені відповідно до Закону про іноземні інвестиції, звільняються від сплати мита на обладнання, яке придбане за кордоном протягом перших трьох років діяльності, а також компенсується ПДВ, сплачений від вартості основних засобів, ввезених у країну, що являють собою внесок у статутний капітал; у Болгарії звільняється від сплати ПДВ імпорт, передбачений інвестиційними проектами понад 6,6 млн дол. США.

У більшості зарубіжних країн використовують поєднання прямого бюджетного фінансування та надання податкових пільг для розвитку інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання. На підставі узагальнення світового досвіду фінансового регулювання інвестиційної діяльності обґрунтовано, що в Україні потрібно проводити виважену фінансову політику для стабілізації макроекономічного середовища, що сприятиме створенню

⁴⁰⁸ Вакулич М. М. Аналіз методів оцінювання інвестиційного клімату в Україні в умовах сучасної хаотично структурованої економіки. *БізнесІнформ*. 2019. № 1. С. 85.

сприятливого інвестиційного клімату та подоланню перешкод залучення іноземних інвестицій.

Відтак, формування в Україні привабливого для іноземних інвесторів середовища, насамперед, доцільно починати з системи активних дій держави, спрямованих на зміну політичного, економічного та правового поля в країні. Пріоритетними напрямками для залучення і використання іноземних інвестицій повинні стати: завершення формування відповідної нормативноправової бази; подальше реформування податкової системи; досягнення політичної стабільності; зміцнення фінансово-кредитної системи, створення небанківських фінансових установ, особливо лізингових і страхових компаній, венчурних фондів; сприяння розвитку інститутів фондового ринку; стимулювання залучення інвестицій у науково-технічну та інноваційну діяльність.

Отже, залучення іноземних інвестицій в Україну супроводжується низкою проблем, зокрема: зниження інвестиційної привабливості України на тлі глобальної фінансової нестабільності та ускладнення організаційноправових умов ведення бізнесу; військова агресія Росії та економічна нестабільність України; застосування тимчасових інструментів впливу на іноземне інвестування, спрямованих на виведення національної економіки з кризового стану шляхом посилення вимог до учасників інвестиційної діяльності; неможливість згідно з чинним податковим законодавством відносити деякі види витрат на зменшення об'єкта оподаткування; позбавлення новостворених підприємств права на податковий кредит на початку діяльності та інше.

РОЗДІЛ 17. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Розвиток суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу слугує важливим чинником економічного розвитку суспільства на ринкових засадах. Малому бізнесу належить провідна роль в активізації процесів соціально-економічного розвитку, здійсненні структурної перебудови економіки, запобіганні безробіттю шляхом створення нових робочих місць. З огляду на це, практика господарювання суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу свідчить, що за результативністю вони поки що не є потужним сегментом національної економіки, їх частка у ВВП становить 11%, а їх кількість у розрахунку на 10 тис. осіб становить 53 одиниці, в той же час як в країнах з розвинутою ринковою економікою ці показники складають відповідно 50-60% та 500-700 одиниць.⁴⁰⁹ Головною проблемою вітчизняних суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу є недостатність фінансових ресурсів як для підтримки власного бізнесу, так і для подальшого розширеного відтворення. Нестача власних джерел фінансування (через освоєння невеликих сегментів ринку) і бюджетних коштів, які спрямовуються в цей сектор економіки, ускладнюється високим рівнем відсоткових ставок банку на кредитні ресурси, вузькістю сфери мікрокредитування та лізингового сервісу. Виходячи з необхідності запобігання негативним процесам, пов'язаним з фінансуванням і впровадженням ефективної системи фінансової підтримки суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу та спрямування їх діяльності на забезпечення фінансової стабільності держави, постають питання про розроблення концепції їх фінансового забезпечення на основі оцінки фінансового стану. Теоретичне підґрунтя фінансового забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу та практичні рекомендації з його вдосконалення розглянуті у багатьох працях вітчизняних науковців. В той же час, постійні зміни щодо їх оподаткування породжують нові проблеми, що вимагають наукового обґрунтування та розв'язання.

Актуальність дослідження та наявність великої кількості нерозв'язаних проблем відповідно до чинного податкового законодавства безпосередньо стосується фінансового забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу обумовило вибір дослідження в якій проаналізовано механізм їх фінансового забезпечення. Основною метою дослідження є порівняльний аналіз фінансового забезпечення суб'єктів господарювання малого бізнесу в зв'язку із загостренням кризи, в зв'язку з епідемією, що суттєво вилинула на їх економічну ефективність

⁴⁰⁹ Білик М.Д. Законодавча та фінансова підтримка малого бізнесу // Фінанси України. 2018. №2. С. 51-55.

Предметом дослідження є теоретичні та практичні засади функціонування суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу м. Умані Черкаської області.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основою дослідження є положення сучасної економічної теорії з урахуванням вимог діалектичного методу пізнання, принципів системного та комплексного підходів. У процесі дослідження використовувались як загальнонаукові методи пізнання, так і спеціальні: аналізу і синтезу, логічного узагальнення, статистичного аналізу, порівняння та оцінки тенденцій дії механізму справляння податку на додану вартість, графічний

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативні акти з питань фінансового забезпечення суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, інструктивні та методичні положення, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів із розглянутої тематики, публікації в періодичних виданнях, інформаційні ресурси глобальної мережі Internet.

1. Теоретичні основи фінансового забезпечення діяльності суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу

За економічною сутністю фінанси суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу є формою і методами створення та використання грошових потоків для забезпечення їх господарської діяльності. Весь процес опосередкування фінансами циклу господарювання суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу є як їх фінансова діяльність, яка базується на принципах самостійності, самофінансування, зацікавленості у результатах та контролю за фінансовою діяльністю. За ринкових умов господарювання суттєвий вплив на фінансове забезпечення діяльності підприємств малого бізнесу мають вільний вибір діяльності, використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших видів ресурсів, використання яких не заборонене або не обмежене законодавством, самостійне здійснення зовнішньоекономічної діяльності, використання належної частини валютної виручки, залучення на добровільних засадах до здійснення підприємницької діяльності майна та коштів юридичних осіб і громадян; вільний найм працівників. Суб'єкт господарювання малого бізнесу має організувати фінансове забезпечення, здатного підвищити ефективність виробництва, забезпечити позитивний фінансовий результат на комерційного розрахунку, який полягає в одержанні максимального прибутку за мінімальних витрат при виборі найменш ризикового варіанту вкладення капіталу⁴¹⁰.

У вітчизняній економічній науці відсутня загальноприйнята думка щодо терміну «фінансова діяльність незважаючи на те, що сучасними вітчизняними науковцями здійснені ґрунтовні дослідження цієї сутності. Зокрема, М.Д Білик.

Сутність цієї категорії розглядає як «..систему форм і методів, які використовуються для фінансового забезпечення функціонування підприємств

⁴¹⁰ Бедринець М. Д. Податки в системі фінансової підтримки розвитку суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу // Фінанси України. 2018. №9. С. 123-126

та досягнення ними поставлених цілей, тобто це та практична фінансова робота, що забезпечує життєдіяльність підприємства, поліпшення її результатів.

Фінансове забезпечення суб'єктів господарювання малого бізнесу за даними дослідження З.С. Варналій досягається за допомогою мобілізації фінансових ресурсів. Формами фінансового забезпечення якого є самофінансування, кредитування і державне фінансування. Як економічна категорія, фінансові ресурси є матеріальним втіленням фінансів. Функції фінансів суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу базуються на тих же принципах, що й у підприємницьких структурах взагалі⁴¹¹. З огляду на це, процес створення фінансових ресурсів має відмінні риси внаслідок того, що суб'єктами суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу виступають громадяни-підприємці та малі підприємства. Масштаби, мета, форми і види виробничо-фінансової діяльності підприємства за даними дослідження цього ж автора виявляють суттєвий вплив на вибір джерел фінансування і їх структуру. Узагальнюючи теоретичні дослідження щодо методологічних підходів трактування сутності фінансового забезпечення суб'єктів господарювання малого бізнесу сутність фінансових ресурсів має ознаки фінансових ресурсів, оскільки фінансові ресурси – це грошові кошти, і фінансові ресурси формуються в процесі становлення та діяльності підприємств, а частина фінансових ресурсів набуває фондової форми, і фінансові ресурси беруть участь у процесі матеріальних перетворень.⁴¹²

Узагальнення всіх зазначених характерних особливостей фінансових ресурсів дає змогу розглядати їх як грошові кошти, залучені в господарський колообіг підприємства за допомогою різноманітних форм і методів, шляхом мобілізації з різних джерел, сформованих під впливом організаційно-правових форм господарювання та призначених забезпечувати безперервність фінансування діяльності підприємства для досягнення його основної мети. До фінансових ресурсів, залучених із зовнішніх джерел, належать кошти у формі прямих інвестицій, кредитів, запозичень, кредиторської заборгованості, тимчасових (короткострокових) зобов'язань тощо. Статутний капітал це фінансові ресурси у вигляді грошових коштів, матеріальних та нематеріальних цінностей, цінних паперів, виділених підприємству або залучених ним на засадах, визначених чинним законодавством, які перебувають у розпорядженні підприємства на праві власності або повного господарського віддання. Суттєвий вплив на процес формування статутного капіталу має форма власності. Від неї залежить порядок розподілу прибутку, накопичення коштів у вигляді фондів, що мають цільовий характер. Формування статутного капіталу у підприємствах різної форми власності хоч і розрізняється за структурою, проте законодавством України передбачено його мінімальний розмір, нижче якого державна реєстрація підприємства не допускається

⁴¹¹ Варналій З.С. Державна політика підтримки суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу: Монографія/К.: НІСД.2018 130с.

⁴¹² Воротіна Л.І. Розвиток підприємництва в економіці України / Вісник Київського університету. Економіка. Випуск 1. К.: 2018. С.39-50.

Відповідно до Закону України “Про господарські товариства”. Не створюють статутний капітал тільки засновники приватного підприємства, що дає їм змогу обійтися мінімальним капіталом при його створенні⁴¹³. Не існує прямого зв’язку між розміром статутного капіталу та обсягом виробництва, оскільки на обсяг виробництва впливають такі чинники, як ціноутворення, попит на продукцію, її конкурентоспроможність тощо. При створенні підприємства статутний капітал виступає важливим джерелом формування активів підприємства. Він поділяється на дві складові грошових коштів: власні основні засоби і нематеріальні активи і оборотні активи без яких неможливе здійснення виробничої діяльності. З огляду на це, початковий капітал - це інвестиції у виробництво, в процесі якого створюється вартість, яка після реалізації промислової продукції приймає грошову форму - форму виручки від реалізації промислової продукції (здійснення робіт, надання послуг) і поступає на поточний рахунок підприємства. У фінансовій звітності підприємства реалізація продукції є важливою стадією колаобігу коштів. У результаті використання виручки з неї виокремлюються якісно різні складові частини створеної вартості. Перш за все, це пов’язано з формуванням амортизаційних відрахувань, які відображають перенесену на готову продукцію вартість основних засобів, їх знос в процесі експлуатації. Ця сума розглядається у виручці від реалізації продукції, як цільовий дохід, який призначений для простого відтворення основних засобів. З цих позицій амортизаційні відрахування виступають фінансовими ресурсами підприємства. Фінансові ресурси окремо не формуються, а перебувають на поточних рахунках, надходячи у складі виручки від реалізації. Амортизація відповідно до Податкового кодексу нараховується за встановленими нормативами, які повинні враховувати як фізичний так і моральний знос основних засобів. За результатами дослідження О.Л. Кучеренка за 2015-2019рр. суми нарахованої амортизації суб’єктами малого бізнесу незначні і в розрахунку на одне підприємство її розмір складає 4088 грн при частці у структурі витрат на виробництво 4,9%., що у два рази вище в порівнянні з великими підприємствами⁴¹⁴. На формування прибутку відображеного в бухгалтерському обліку суб’єкта господарювання малого бізнесу суттєвий вплив має встановлений державою порядок формування витрат на виробництво продукції (робіт, послуг), обчислення і калькуляція собівартості продукції, робіт, послуг. З 01.01. 1998 р. згідно з Указом Президента України від 03.07.98 №727/98 (в редакції Указу від 28.06.99 №746/99) запроваджена спрощена система обліку та звітності., яка застосовується поряд з діючою системою оподаткування, обліку та звітності, передбаченою Податковим кодексом України, що набрав чинність з 01.01. 2019 р.

⁴¹³ Закон України "Про господарські товариства" 19.09. 1991 р.. Верховна Рада України; Закон від 19.09.1991 № 1576-XII (Редакція станом на 03.07.2020) <https://zakon.rada.gov.ua> > ...

⁴¹⁴ Кучеренко О. Л. Спеціальні режими оподаткування в Податковому кодексі України // Підприємництво в Україні. .2012. №1. С.2-4.

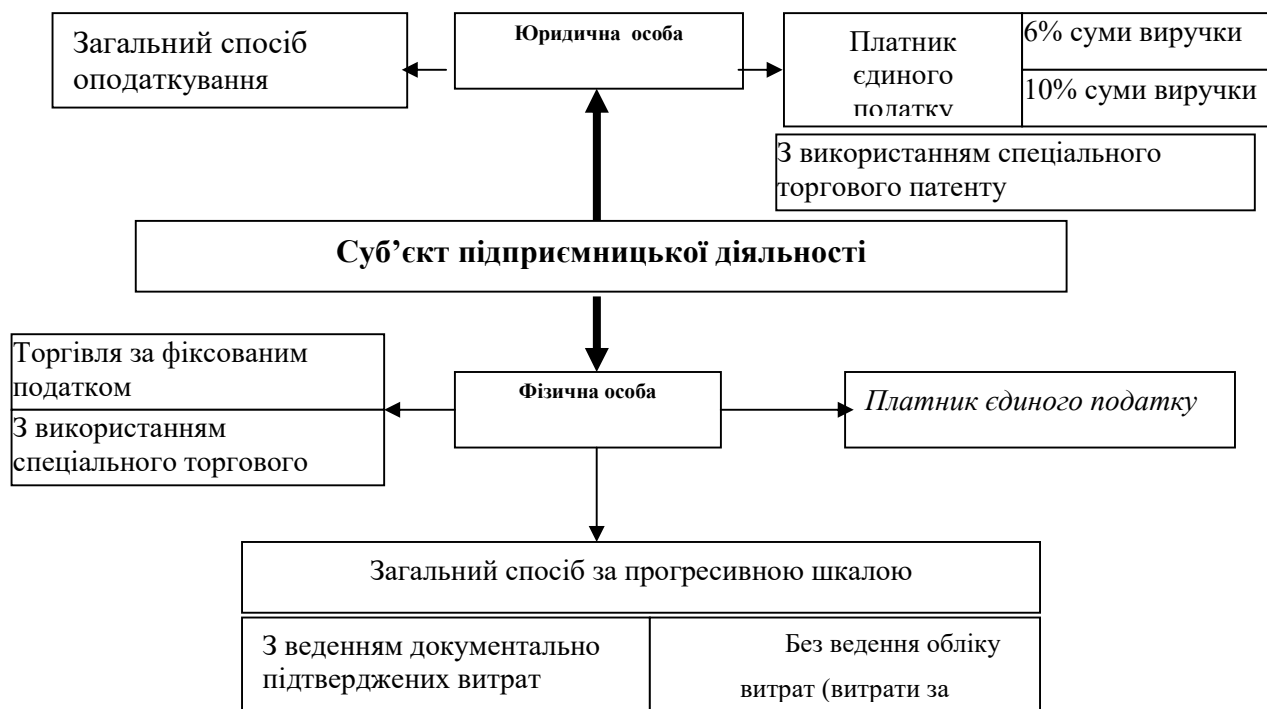


Рис. 1.Способи оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу

Відповідно до чинного податкового законодавства існують законодавчі обмеження переходу суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, зокрема юридичних осіб, на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності, оскільки ця система запроваджується для суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, юридичних осіб будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, з дотриманням таких критеріїв віднесення та обмеження, табл.1.

Таблиця 1

Платники єдиного податку - юридичні особи

Критерії віднесення	Критерії обмеження
- середньооблікова чисельність працюючих за рік - 50 осіб; - обсяг виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. грн	- суб'єктів підприємницької діяльності, на яких поширюється дія Закону України "Про патентування деяких видів підприємницької діяльності" в частині придбання спеціального патенту; - на довірчі товариства, страхові компанії, банки, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи; - суб'єктів підприємницької діяльності, у статутному фонді яких частки, що належать юридичним особам – учасникам та засновникам даних суб'єктів, які не є суб'єктами суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, перевищують 25%; - спільну діяльність, визначену п.7.7 Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств"; - суб'єктів підприємницької діяльності - юридичних осіб, які застосовують інший спосіб розрахунків за відвантажену продукцію, крім готівкового та безготівкового розрахунків коштами.

Рішення про перехід на спрощену систему оподаткування, обліку та звітності приймається не більше одного разу за календарний р., при цьому суб'єкт підприємницької діяльності – юридична особа самостійно обирає одну з ставок єдиного податку: 6% суми виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) без урахування акцизного збору у разі сплати податку на додану вартість. Фінансовими результатами суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу громадянина-підприємця за визначений період можуть стати прибуток чи збиток розмір яких розраховується як різниця між загальною сумою доходу, одержаного від реалізації продукції (робіт, послуг), здійснення звичайної, операційної діяльності, надзвичайних операцій та витрат, пов'язаних із одержанням цих доходу.

На величину та ефективне використання прибутку впливає багато чинників, зокрема: утворюючі, взаємні, чинники розподілу та використання. Найбільш вагомий вплив відводиться взаємним чинникам, оскільки прибуток в цьому випадку є не лише джерелом внутрішньогосподарських потреб малого підприємства, але й набуває все більшого значення у формуванні бюджетних ресурсів, державних фондів цільового призначення, благодійних фондів.

Прибуток, за даними дослідження В.Н. Опаріна впливає на формування власних фінансових ресурсів малого підприємства. Від його розміру залежить фінансовий стан, можливість здійснення інвестицій, розвитку виробництва і розширення масштабів господарсько-фінансової діяльності⁴¹⁵.

Для банків при наданні кредитів малим підприємствам існує рівень як кредитного ризику (ризик непогашення суми основного кредиту), так і рівень ризику зміни відсоткових ставок. Останні є високими тому, що пролонгації зі змінами умов кредитної угоди між банком-кредитором і малим підприємством при різкому подорожчанні кредиту через небажані зміни на кредитному ринку. У країнах з розвинутими ринковими відносинами, за даними дослідження Н.С. Прокопенко для зниження ризиків неповернення кредитів і підвищення зацікавленості кредитних установ у фінансуванні малих фірм діють державні програми гарантування повернення кредитів⁴¹⁶. Малі підприємства мають можливість збільшити величину своїх фінансових ресурсів за допомогою використання перспективної форми фінансування – факторингу. Факторинг виник як одна із форм інтегрування банківських операцій, що найбільш пристосовані до сучасних процесів розвитку економіки.

Завдяки факторингу постачальники отримали оптимальні умови концентрації зусиль на основній, виробничій діяльності для прискорення обіговості фінансових ресурсів і, відповідно, зростання маси прибутку. Досвід фінансового забезпечення господарської діяльності малих та середніх підприємств в країнах з розвинутою ринковою економікою, зокрема Німеччини та Франції, свідчить про нижчу частку власних коштів у структурі джерел фінансового забезпечення у порівнянні з вітчизняними малими

⁴¹⁵ Опарін В.М. Фінанси: Навч. Посібник / К.:КНЕУ. 2018. 160 с.

⁴¹⁶ Прокопенко Н.С. Мале підприємництво : задачі і перспективи / Банківська справа. 2018. – №5. – С.70-71.

підприємствами, а також просліджується тенденція щодо збільшення власних джерел фінансування із збільшенням обсягів діяльності підприємства. Це можна пояснити високим рівнем довіри між кредитними установами і малими підприємствами, що підсилено державними і недержавними програмами гарантування позик, а також системою державної фінансової підтримки в цих країнах, табл. 2

Таблиця 2

Власний капітал малих і середніх підприємств у структурі джерел фінансового забезпечення

раїни	Середня частка власних коштів	Підприємства з кількістю працюючих, осіб		
		Від 1 до 19 (вітчизняні від 1 до 10)	20-99 (вітчизняні від 11 до 50)	100-200
Німеччина	14,0	10,1	12,7	20,6
Франція	31,9	30,1	31,7	34,2
Україна	37,0	41,0	34,0	...

У Німеччині малі підприємства одержують державну позику у межах програми “ Акціонерний капітал ”,суть якої полягає в тому, що створення підприємства можливе при наявності 12% суми необхідних інвестицій, оскільки підприємець має можливість одержати державну позику на пільгових умовах в розмірі 120 тис. ЄВРО для формування початкового капіталу терміном на 20 рр.⁴¹⁷. Для створення сприятливих умов розвитку і покращання фінансового забезпечення функціонуючих суб’єктів підприємницької діяльності малого бізнесу слід запровадити прозору систему доступу до кредитних ресурсів, елементами якої мають бути як спеціалізовані банківські установи, інвестиційні компанії та фонди, так і небанківські - фонди підтримки підприємців, кредитно-гарантійні установи, мережа кредитних кооперативів.

2.Нормативно – правове забезпечення фінансової діяльності суб’єктів господарювання малого бізнесу

Формування сектору малого бізнесу в Україні відбувається з 1988 р. після прийняття Постанови «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» на основі якого було започатковано розвиток недержавного малого бізнесу⁴¹⁸. Можна виокремити основні етапи розвитку малого бізнесу, проте окремого, спеціального закону щодо суб’єктів підприємницької діяльності малого бізнесу немає; вони діють на підставі загальних законів про підприємництво, що стосуються усіх видів власності та підприємств. Хоча в різний час різними законодавчими документами відрегульовано ряд аспектів діяльності суб’єктів підприємницької діяльності

⁴¹⁷ Панченко Є. Г. Малий бізнес в США, країнах Західної Європи. К.: Інститут світової економіки та міжнародних відносин НАНУ.2018. 50 с.

⁴¹⁸ Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 7, ст.35)
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2157-14#Text>

малого бізнесу. Зокрема, згідно з постановою «Про порядок державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності» визначені основні документи державної реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, затверджений термін державної реєстрації, встановлені пільги малому підприємництву з оподаткування, амортизації тощо. На цьому етапі відбувається активне утворення суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу у всіх галузях економіки України.

З прийняттям ряду законів, зокрема Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту права власності», з'являється можливість створення суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу на основі приватної власності який встановлює свободу формування і функціонування суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу і обмежує її тільки в тих випадках, коли торкається інтересів держави або партнерських економічних відносин⁴¹⁹. Закон України «Про державну підтримку суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу №2063-III від 19. 10. 2019р». встановлює організаційний механізм створення підприємства та його функціонування, правову технологію діяльності незалежно від розмірів бізнесу, конкретизує правила створення і ведення господарсько-фінансової діяльності у відповідності до форм господарських організацій недопущення недобросовісної конкуренції ” охороняє малий бізнес від нерівноправності, пов'язаної з великими економічними можливостями крупного підприємництва у випадку, коли воно прагне до монополізму і супроводжує його недобросовісною конкуренцією⁴²⁰. Цим законом також визначено сутність категорії суб'єктів господарювання малого бізнесу відповідно до якого ними є фізичні особи, зареєстровані у встановленому законом порядку як суб'єкти підприємницької діяльності; юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний період (календарний р.) не перевищує 50 осіб.

У відповідності до Податкового кодексу України визначені такі організаційно-правові форм підприємств: індивідуальне підприємство, засноване на приватній власності фізичної особи та виключно її праці; сімейне підприємство, засноване на власності і праці громадян України - членів однієї сім'ї, які проживають разом; приватне підприємство, засноване на власності окремого громадянина України, з правом найму робочої сили; колективне підприємство, засноване на власності трудового колективу підприємства, кооперативу, іншого статутного товариства, громадської та релігійної організації; державне підприємство, засноване на загальнодержавній власності; кооператив - вид підприємства, яке створене громадянами України, що

⁴¹⁹ Закон України Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту права власності (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2019, № 47, ст.312). <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/159-20#Text>.

⁴²⁰ Про державну підтримку суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу. Закон України, №2063-III, 19.10. 2019р. // Українська інвестиційна газета. 5 грудня 2019р.

добровільно об'єдналися на основі членства для спільного здійснення господарської та іншої діяльності; орендне – підприємство, створене на базі орендованого майна державного підприємства; селянське (фермерське) господарство – форма підприємництва громадян України, які виявили бажання виробляти товарну аграрну продукцію, займатися її переробкою та реалізацією; господарські товариства – підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їхнього майна та підприємницької діяльності з метою одержання прибутку⁴²¹.

Беручи до уваги функціонуючий законодавчий масив, на перший погляд здається, що його достатньо для розвитку і функціонування малого бізнесу, але це далеко не так. Недостатність і недосконалість законодавчо-правової бази розвитку і функціонування підприємств малого бізнесу веде до того, що в цій царині економіки встановлюються так звані “негласні закони”, які швидко заповнюють існуючий правовий вакуум. Велика кількість нормативно-правових документів, які регулюють підприємницьку діяльність, містять у собі протиріччя та є неузгодженими. З огляду на це, практичне вирішення проблеми залишається складним. Процес виконання всього комплексу організаційних робіт зі створення і відкриття нової підприємницької структури не тільки складний і тривалий, але й потребує значних витрат.

З набранням чинності Податкового кодексу України кардинально змінився порядок оподаткування суб'єктів господарювання малого бізнесу. Особливостями сучасної системи оподаткування є: нестабільність; громіздкість (1748 нормативно-правових актів); фіскальна спрямованість механізму стягнення податків; відсутність єдиного документу (Податкового кодексу) з чіткою кодифікацією всіх податкових норм. Вітчизняне законодавство спрямоване на створення так званої спрощеної системи оподаткування обліку і звітності для суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу. З огляду на це, на даний час суб'єкти підприємництва, які здійснюють діяльність без створення юридичної особи, можуть вибрати сплату єдиного податку за декларацією або за фіксованим його розміром, сплачуючи єдиний податок. Правова сутність розрахункових правовідносин закладена у нормах цивільно-правового зобов'язального інституту “розрахункові і кредитні відносини”. Взаємовідносини суб'єкти підприємницької діяльності малого бізнесу з банками щодо відкриття рахунків згідно з якою підприємства мають право розраховуватись між собою за відвантажену продукцію, сировину, матеріали готівкою, отриманою з власних рахунків у межах наявних коштів або з виручки від реалізації товарів (робіт, послуг). майнова відповідальність за виконання чи неналежне виконання грошового зобов'язання, внаслідок якого боржник зобов'язаний сплатити певну грошову суму за будь-якою цивільно-правовою угодою, настає відповідно до закону чи угоди у вигляді неустойки (штрафу, пені). Так, сторони цивільно-правових угод повинні виконувати належним

⁴²¹ Податковий кодекс України від 2 грудня 2010р. № 2755- УІ. Ч.2//Вісник податкової служби України. 2018.- № 46.127 с.

чином та у відповідні строки прийняті на себе грошові зобов'язання. Механізм державного регулювання діяльності суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу повинен здійснювати функцію правового захисту його функціонування через законодавчо-нормативний блок і функцію стимулювання його розвитку через блок економічного забезпечення, який характеризується можливостями інноваційного сприяння, матеріально-технічного забезпечення, фінансово-інвестиційної підтримки та сприянню розвитку виробництва)⁴²².

Платник податків із переліку суб'єктів господарювання малого бізнесу відповідно до чинного податкового законодавства до початку його перевірки контролюючим органом самостійно виявляє факт заниження податкового зобов'язання минулих податкових періодів, зобов'язаний: або надіслати уточнюючий розрахунок і сплатити суму недоплати та штраф у розмірі трьох відсотків від такої суми до подання такого уточнюючого розрахунку; або відобразити суму недоплати у складі декларації з цього податку, що подається за податковий період, наступний за періодом, у якому виявлено факт заниження податкового зобов'язання, збільшену на суму штрафу у розмірі п'яти відсотків від такої суми, з відповідним збільшенням загальної суми грошового зобов'язання з цього податку. . Якщо після подачі декларації за звітний період платник податків подає нову декларацію з виправленими показниками до закінчення граничного терміну подання декларації за такий самий звітний період, то штрафи, визначені у цьому пункті, не застосовуються.

3. Роль суб'єктів господарювання малого бізнесу в у забезпеченні фінансової стабільності регіону

Фінансова стабілізація в Україні в цілому і в досліджуваному регіоні, зокрема асоціюється покращанням добробуту населення, невід'ємними складовими якого є зростання реальних доходів, посилення стимулів до праці, скорочення безробіття та розширення соціальних благ і гарантій, які надаються державою. Значна роль у вирішенні багатьох з названих складних проблем належить малому підприємництву, яке об'єднує чисельну верству дрібних власників, які визначають темпи економічного розвитку, структурну та якісну характеристику ВВП; приймають участь в побудові нових господарських зв'язків, здатних забезпечити швидку окупність затрат на основі дієвих чинників стримування зростання цін внаслідок чого зменшується соціальна напруга у суспільстві, насамперед, за рахунок створення нових робочих місць.

Розвиток суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу сприяє швидкому насиченню ринку товарами і послугами, подоланню галузевого і регіонального монополізму, розширенню конкуренції, прискоренню науково-технічного прогресу, підвищенню експортного потенціалу країни. Ефективне ринкове господарство можливе лише за тих умов, якщо на ринках товарів і послуг монополістичні структури будуть урівноважені необхідним числом

⁴²² Щербина О.М. Системи державного регулювання і підтримки малого бізнесу / Банківська справа. 2019. № 3. С. 43-47.

підприємств малого бізнесу, які вирішальною мірою забезпечують збереження ринку і допомагають вирішити соціальні та економічні проблеми.

Суб'єкти господарювання малого бізнесу здатні зміцнити фінансову базу місцевого самоврядування, позитивно впливати на розвиток сіл, невеликих міст, сприяють відродженню художніх і підсобних промислів. Відповідно до чинного законодавства діяльність суб'єктів господарювання малого бізнесу здійснюється на основі таких принципів, як вільний вибір діяльності, майна і коштів юридичних осіб і громадян; самостійне формування економічних і соціальних програм; вільний вибір постачальників сировини і споживачів виготовленої продукції; встановлення цін відповідно до законодавства; вільний найм працівників; залучення і використання матеріально-технічних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів, використання яких не заборонене або обмежене, здійснення зовнішньоекономічної діяльності, вільне розпорядження доходом, який залишається після внесення платежів, встановлених законодавством. Співвідношення господарських структур може бути різним, проте в загальному обсягу на особливу увагу заслуговують суб'єкти господарювання малого бізнесу, які найбільш суттєво впливають на рівень економічного розвитку і добробуту населення, їм притаманні всі характерні риси підприємств і, разом з тим, існує цілий ряд ознак, які дають змогу виокремити їх у групу.

Суб'єкти господарювання малого бізнесу - це організаційно-економічний вид підприємств класифікуються за показником чисельності зайнятих працівників з градацією за сферами діяльності. Дані статистики за 2015-2019 рр. свідчать що в розвитку суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу Черкаської області намітився перехід від стартового етапу до етапу стабілізації. На зміну стрімкому розвитку суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, який відзначався в 2003-2004 рр., коли число суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу зросло в 1,4 рази, з 2013 р. по 2019 р. – середній темп зростання складає 19%. За досліджуваний період спостерігається нерівномірність розвитку суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу як у галузевому, так і в територіальному розрізі. Найбільш привабливими сферами використання капіталу і сил для підприємців області стала сфера торгівлі та громадського харчування, що пов'язано з відносно незначними витратами на створення таких підприємств, оскільки вони не потребують великих затрат, а також швидким обігом вкладеного капіталу. Підприємства цієї галузі складають половину всіх суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу (табл.3).

Дещо зменшилася їх частка у 2017-2019 рр. Пов'язано це з наслідком експансії супермаркетів, що призвело до значної концентрації торгової діяльності, наслідків світової фінансової кризи, та прийняттям Податкового кодексу України, який набрав чинності з 01.01. 2011 р.. Частка підприємств промисловості становить в середньому 15,5%, будівництва –8,4%, сільського господарства – 3%, транспорту – більше 3,6% загальної кількості суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу .

Основні показники розвитку суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу м. Умані, за роками

Показники	2015	2016	2017	2018	2019
Кількість суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, одиниць	1734	1971	2179	2336	2237
у % до попереднього р.	127,3	113,7	110,6	108,5	95,8
на 10 тис. чоловік наявного населення одиниць,	34	40	44	48	43
у % до загальної кількості підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності	42,2	54,2	52,8	53,6	52,5
Середня чисельність працюючих на суб'єктах підприємницької діяльності малого бізнесу ах, тис. чоловік	59,9	67,5	70,8	80,6	79,5
у % до кількості працездатного населення	5,5	5,9	6,0	6,2	5,4
у розрахунку на одне мале підприємство, осіб	9	9	8	8	8
у % до кількості найманих працівників на підприємствах, установах та організаціях в цілому по економіці	9,0	10,1	10,8	12,0	11,2
Обсяг виробленої продукції % до загального виробництва(робіт, послуг) по економіці в цілому	11,3	11,1	6,9	7,3	6,8

Джерело: дані Головного управління статистики в Черкаській області.

Найбільша частка малих промислових підприємств була сконцентрована в машинобудуванні і металообробці (31,05%); харчовій промисловості (17,5%); деревообробній та целюлозно-паперовій (12,04%); легкій промисловості (7,5%); поліграфічній промисловості (6,8%).

Частка суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу у виробничих галузях економіки залишається практично незмінною впродовж останніх років, тобто привабливість цих галузей економіки для сектору суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу не підвищується (табл.4).

Таблиця 4

Кількість суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу м. Умані за основними видами економічної діяльності, за роками, у % до загального показника відповідного року

Показники	2015	2016	2017	2018	2019
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	2,0	2,3	3,6	4,4	4,6
Промисловість	15,1	15,3	15,8	16,1	16,1
Будівництво	8,6	8,2	8,4	8,5	8,5
Оптова і роздрібна торгівля	51,9	50,8	46,4	42,9	40,2
Готелі та ресторани	3,4	3,4	3,5	3,4	3,0
Транспорт	3,1	3,4	3,9	4,2	4,5
Операції з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувача	9,9	10,6	12,1	13,7	15,6
Колективні громадські та особисті послуги	3,7	3,7	3,4	3,6	3,8
Інші види діяльності	2,3	2,3	2,9	3,2	3,7

Джерело: дані Головного управління статистики в Черкаській області

Найбільш привабливими для приватної ініціативи є комерційна діяльність із забезпечення функцій ринку (56% всіх підприємств), торгівля і громадське харчування, матеріально-технічне постачання та збут, побутове обслуговування населення. У 2019 р. на суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу було зайнято 11,2% до кількості найманих працівників на підприємствах - суб'єктах підприємницької діяльності. Із загальної кількості працюючих суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу 40,2% зайнято в торгівлі, 16,1% - в промисловості, 8,5% - в будівництві, 4,5% - на транспорті. У середньому на одному підприємстві малого бізнесу працювало 8 осіб. У галузевому аспекті кількість працівників визначилася так: на одному промисловому підприємстві – 10, будівельному – 11, торговому – 6, транспортному – 9, підприємствах зв'язку – 9 та житлово-комунального господарства – 19 осіб. Серед суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу переважали підприємства з чисельністю зайнятих до 10 осіб, а саме: 77,4% загальної кількості суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу. Підприємства з чисельністю зайнятих більше 10 осіб склали 22,6% кількості суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу. У той же час, за показником зайнятості ці групи суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу групуються дещо по-іншому, а саме: на підприємствах з чисельністю працівників до 10 осіб зайнято 31,0% всіх працюючих на суб'єктах підприємницької діяльності малого бізнесу, а більше 10 осіб – 69,0%. Не дуже втішною є інформація, якщо брати до уваги тенденцію організаційних та структурних змін розвитку суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, яка свідчить, що у співвідношенні до діючих частка новостворених малих підприємств становить у 2017 р. – 9,7%, у 2018 р. – 11,4%, у 2019 р. – 8,6; таких, що припинили за цей період свою діяльність, відповідно - 12,4%, 13,9% та 15,5%; таких, що зазнали структурних змін – 5,4%, 4,9% та 6,7%. Така тенденція безпосередньо впливає на процес створення нових робочих місць. Особливо якщо брати до уваги негативну динаміку безробіття в регіоні. Якщо на початок 2013 р. на одне вільне робоче місце в середньому по області претендувало 2 особи, на початок 2014 р. – 11, протягом 2019 р. з 20 осіб (на 01.01.) до 30 осіб (на 31.12.). У 2019 р. у засобах масової інформації наводились дані, що 10% населення працездатного віку є безробітним. Крім постійно працюючих у сфері суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, у 2018 р. спостерігається більше третини повторно зайнятих. Активне залучення громадян до роботи на умовах сумісництва, угоди підряду та інших договорів цивільно-правового характеру загалом є характерною рисою суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу.

У 2019 р. малими підприємствами вироблено продукції (робіт, послуг) 7,3% до загального обсягу виробництва продукції (робіт, послуг) в цілому по області, що на 10,6% більше попереднього року. У структурі виробництва відбулися суттєві зміни: якщо в попередні роки переважала продукція оптової та роздрібною торгівлі і її частка становила в 2015 р. – 44,6%, в 2016р. – 39,8%, в 2017 р. – 24,1%, в 2018 р. – 20,4% то в 2019 р. – 18,4% від загальних обсягів виробництва. Продукція промисловості складала 25,9%, будівництва – 14,1%,

послуги операцій з нерухомістю, здавання під найм та послуги користувачам – 18,2%.

Дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в 2019 р. на 4,9% та 36,5% більше відповідно 2018 та 2015 рр. і складає 8,4% від загального обсягу реалізації регіону. Рентабельність продукції в 2019 р. в порівнянні з 2018 р. зросла на 1,1 пункти і склала 2,7%, що на 22,7 відсоткових пункти більше 2015 р.. Щодо дохідності суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, то за 2019 р. фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування виявився збитковим. За основними видами діяльності упродовж усіх років залишається збитковим сільське господарство, прослідковується тенденція до збільшення збитковості в промисловості (табл.5).

Таблиця 5

**Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування
за основними видами економічної діяльності по суб'єктах
господарування малого бізнесу м. Умані, тис. грн**

Показники	2015	2016	2017	2018	2019
Усього	143,5	131,2	975,2	-94,7	-783,2
в тому числі:					
Промисловість	13,4	-45,3	-106,0	-145,7	-352,6
Сільське господарство	-81,8	-76,6	-39,8	-173,3	-220,4
Транспорт	2,9	2,7	36,8	-36,2	-27,0
Будівництво	76,3	82,0	59,5	83,0	-68,1
Торгівля та громадське харчування	28,6	165,9	758,0	-108,7	-196,5
Інші види діяльності	104,1	2,5	266,7	286,2	81,4

Джерело: дані Головного управління статистики в Черкаській області

Низька прибутковість пов'язана з надмірною багатопрофільністю суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу. З цих позицій вони не витримують конкуренції, характеризуються меншою стабільністю, оскільки диверсифікація потребує високої маневреності у використанні фінансових ресурсів. Світовий досвід в цьому плані, навпаки, доводить що найбільшої ефективності мале підприємство досягає при спеціалізації за певним видом діяльності.

З огляду на це, збільшення реального обсягу виробництва призводить до зростання реальних прибутків підприємства, що позитивно впливає на його фінансовий стан. Фінансовий стан значною мірою залежить від використання новітньої техніки, технологій, вузької спеціалізації, мале підприємство виступає серйозним конкурентом, що підриває монополістичні позиції великих корпорацій.

За малими підприємствами, як і в цілому за всіма господарюючими суб'єктами (за період, що аналізується) спостерігається значна кількість збиткових підприємств (табл.6). Їх частка у загальній кількості суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу в середньому становила 37% (по великих і середніх – 55%).

Таблиця 6

Частка збиткових суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу м. Умані за окремими галузями економіки, % до загальної кількості)

Показники	2015	2016	2017	2018	2019
Усього по економіці	38,6	36,4	36,6	38,1	39,6
Промисловість	38,5	37,0	38,5	40,0	41,0
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	49,5	44,7	38,9	44,2	45,9
Транспорт	41,2	40,6	43,2	43,7	44,6
Будівництво	33,7	31,7	37,0	36,4	38,5

Джерело: дані Головного управління статистики в Черкаській області.

Одним із чинників збитковості суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу є прагнення до максимальної самостійності, в той час як більшість зарубіжних суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу працює в умовах субпідряду, франчайзингу тощо. Проведений аналіз рівня наповнення дохідної частини Зведеного бюджету від суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу та оцінка витрат на його податкове адміністрування свідчить, що в середньому на 1 грн витрат на адміністрування суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу до бюджету надходить 20 грн. податків (таблиця 7).

Таблиця 7

Динаміка надходжень до Зведеного бюджету м. Умані від суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу та видатків на їх податкове супроводження, за роками

Показники	2016	2017	2018	2019
Надходження до Зведеного бюджету від суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, тис. грн.	7083,4	8644,7	8323,1	9766,4
у % до загальних надходжень	26,5	27,1	22,9	23,3
Витрати на податкове супроводження суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, тис. грн.	902,2	649,1	799,2	861,1
у % до загальних видатків	45,5	45,1	50,2	55,4
Надходження до бюджету на одну гривню витрат адміністрування суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, грн.	17,3	29,5	20,8	20,5

Джерело: дані Головного управління статистики в Черкаській області.

Низькою залишається їх частка у загальних надходженнях до Зведеного бюджету області. В цілому на основі аналізу функціонування та показників діяльності суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу можна зробити такий узагальнюючий висновок. Сповільнюються темпи зростання кількості суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу (2019 р.-108,6%, 2018р.-107,2%, 2017 р.-110,6%, 2016 р.-113,7%, 2015 р.-127,3%), крім того, у 2018 та 2019 р. непоодинокими є приклади коли великі підприємства штучно

розколюються на малі з тим, щоб мати право на оподаткування за спрощеною системою.

Зменшуються темпи зростання чисельності зайнятих на них працівників (2019р.-106,8%, 2018р.-105,7, 2017 р.-101,9%, 2016 р.-107,5%, 2015р.-111,8%). За основними видами економічної діяльності протягом 2015-2019 рр. у 2,4 рази збільшилась середньорічна чисельність працівників в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві; на 38,1% - в промисловості; на транспорті на 74,6%, в оптовій і роздрібній торгівлі за цей період відбувається зменшення працівників на 27,7%. Низьким залишається показник (8-15%) частки виробничих суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу у загальній їх кількості. Ефективність діяльності суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу є низькою, про що наочно свідчить рівень рентабельності продукції (2,7-1,6%). Збитковою залишається діяльність близько 38-47% суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу (від загальної їх кількості) у сферах сільського господарства, промисловості, транспорту.

Надходження до Зведеного бюджету від суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу мають тенденцію до зростання в середньому на 20% щорічно, але їх частка у загальних надходженнях залишається майже незмінною. Частка видатків на адміністрування щорічно зростає на 5% і в 2019 р. склала більше половини загальних витрат на податкове супроводження суб'єктів підприємництва малого бізнесу.

4. Оцінка фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу

Ринкова економіка та організація виробництва з різними формами власності і господарювання вимагають більш ретельного і системного підходу до оцінки фінансового стану підприємства. Значення і необхідність такої оцінки зумовлені потребою виявлення сильних і слабких сторін фінансово-господарської діяльності підприємства, що зумовлено функціонуванням суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу за умов ринкової економіки, оскільки їх діяльність забезпечує такий стан фінансових ресурсів, за якого він стабільно зберігає здатність безперебійно виконувати свої фінансові зобов'язання перед усіма економічними агентами ринку. Фінансово-виробнича діяльність суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу спрямовується на стабілізацію фінансових ресурсів в обсязі, достатньому для фінансування виробничого і соціального його розвитку. У процесі здійснення фінансово-виробничої діяльності підприємство вирішує наступні основні завдання: підтримує платоспроможність на належному рівні, що дає змогу йому забезпечити виконання фінансових зобов'язань перед іншими суб'єктами господарювання, бюджетом, банками; знаходить резерви збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності; здійснює контроль за формуванням, розподілом та ефективним використанням фінансових ресурсів.

Для оцінки фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу застосовується система взаємопов'язаних показників, цінність яких визначається достовірністю вихідних даних. Оцінка фінансового стану суб'єктів господарювання малого бізнесу є не тільки важливим індикатором

ефективності їх господарювання, але дає змогу обґрунтовано приймати управлінські рішення, слугує передумовою здійснення необхідних заходів щодо вдосконалення їх фінансової підтримки. Основою стабільного фінансового стану суб'єкта господарювання малого бізнесу, його здатністю виживання за ринкових умов є фінансова стійкість, яка характеризує стан фінансових ресурсів, здатних вільно здійснювати маневрування грошовими потоками, шляхом ефективного їх використання забезпечити безперебійний процес виробництва, реалізації продукції та розширеного відтворення. За ринкових умов до переліку найбільш важливих фінансових проблем є визначення межі фінансової стійкості суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, оскільки недостатня фінансова стійкість може призвести до відсутності у них грошових коштів на розвиток виробництва, неплатоспроможність, що, є причиною банкрутства. Надмірна фінансова стійкість унеможливує ефективний розвиток, обтяжуючи затрати суб'єкта господарювання малого бізнесу надлишковими запасами та резервами. Прибуток і рентабельність підприємства є найважливішими показниками, що характеризують його фінансовий стан. Зовнішній фінансовий аналіз проводиться всіма суб'єктами аналізу, що використовують інформацію. Його основним інформаційними джерелами є «Бухгалтерський баланс підприємства» (Ф.1); форми бухгалтерської звітності: Ф.2 “Звіт про фінансові результати”, Ф.3 “Звіт про фінансово-майновий стан підприємства”, дані поточного бухгалтерського обліку, податкового і статистичного для суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу (Ф.1м; Ф.1п) обліку та звітності.

Внутрішній аналіз здійснюється для управління підприємством, він глибший і більш комплексний, оскільки ґрунтується на використанні всіх доступних джерел публічної та конфіденційної інформації. Його результати використовуються для прогнозування фінансового стану, плануванні і контролю фінансово-виробничої діяльності та прийняття управлінських рішень у сфері фінансів. Основними завданнями як внутрішнього, так і зовнішнього аналізу є: оцінювання динаміки та структури валюти балансу; власного капіталу; вивчення відповідності між засобами і джерелами, раціональності їх розміщення та ефективності використання; аналіз позичкового капіталу та кредиторської заборгованості; аналіз дебіторської заборгованості; оцінювання ліквідності активів підприємства та його платоспроможності; оцінювання ділової активності підприємства. Сукупність спеціальних засобів і методів, що використовуються у процесі опрацювання аналітичної інформації, заснований на методичних засадах фінансового аналізу. Функціонування окремо взятого підприємства передбачає формування активів, визначення потреби в окремих активах, оптимізації їх складу та оцінки сукупності вартості активів. Усе це потребує здійснення аналізу майнового стану суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, завданням якого є дослідження ефективності використання майна та забезпечення власними оборотними активами. Матеріальною основою процесу виробництва є оборотні активи. За період з 2015 -2019 рр. сума оборотних активів суб'єктів підприємницької діяльності

малого бізнесу збільшилася в 2,5 рази, в той же час, в структурі активів відбулося їх зменшення на 20,5% (табл.8).

Таблиця 8

Склад і структура розміщення оборотних активів суб'єктів господарювання малого бізнесу м. Умані

Показники	По суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу в % до підсумку					В цілому по підприємствах Черкаської області в % до підсумку				
	2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019
Виробничі запаси	7,4	6,9	9,6	9,9	10,1	11,6	9,7	11,5	10,3	9,1
Незавершене виробництво	2,3	1,9	0,4	0,7	0,6	1,9	4,0	3,9	3,6	2,8
Готова продукція	9,8	10,7	8,1	7,4	7,1	3,9	2,8	2,9	3,1	3,8
Товари	2,8	0,7	1,9	2,2	3,3	3,8	4,6	5,3	5,9	5,0
Векселі одержані	0,5	0,2	1,7	2,2	2,2	2,7	5,6	3,4	3,4	2,8
Дебіторська заборгованість	66,5	62,1	63,9	62,9	59,9	60,9	66,5	66,7	65,0	68,4
Кошти та їх еквіваленти в тому числі:	3,4	4,0	5,6	6,2	6,7	1,2	2,1	2,9	3,1	3,8
в національній валюті	2,8	2,7	4,6	5,4	5,8	0,6	0,9	2,0	2,3	2,9
в іноземній валюті	0,6	1,3	0,6	0,7	0,9	0,6	1,2	0,9	0,8	0,9
Інші оборотні активи	7,3	13,7	8,8	8,5	10,1	11,0	4,7	3,4	5,6	4,3
Усього	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Джерело: дані Головного управління статистики в Черкаській області.

Загалом по підприємствах Черкаської області за цей період відбулося збільшення оборотних активів в 2,3 рази або на 15,4% в структурі активів. З огляду на такий стан джерела формування оборотних активів забезпечують підприємства оборотними активами за рахунок власних джерел, які постійно перебувають на підприємстві дають можливість своєчасно проводити розрахунки, здійснювати безперебійний процес виробництва, забезпечують високий рівень віддачі за нормами прибутковості. В той же час, по підприємствах Черкаської області за період, що аналізується, зростання оборотних активів відбувається виключно за рахунок позикових джерел. У структурі оборотних активів суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу найбільшу частку займає дебіторська заборгованість, яка зменшилася (на 6,6відсоткових пункти) і на кінець 2019 р. склала 59,9%.

Цей показник по обстежених об'єктах значно вище за весь період, що аналізується і прослідковується тенденція до його зростання на кінець 2019 р. він досяг 68,4%. Для прискорення проходження платежів і поповнення власних оборотних активів в розрахунках використовувався вексель. Хоча його частка в платіжному колообігу незначна, але по суб'єктах підприємницької діяльності малого бізнесу в 2019 р. спостерігається значний темп зростання його використання: в 4 рази у порівнянні з 2015 р. У цілому по підприємствах Черкаської області за цей період його використання зменшується. За 2015-2019 рр. у структурі оборотних активів як по суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу ах, так і в цілому по підприємствах Черкаської області прослідковується зростання частки грошових коштів. Але якщо на кінець 2019 р. в цілому по підприємствах Черкаської області їх частка склала 3,8%, то по суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу -6,7%.

З огляду на це, можна зробити узагальнення, що закріплюється тенденція поповнення оборотних активів за рахунок позичкових коштів, а це свідчить про відсутність власних фінансових ресурсів, зокрема прибутку. Причинами в основному є: неефективна робота, пов'язана з управлінням витрат на виробництво (реалізацію) продукції, необґрунтована цінова політика, некваліфіковано побудовані договірні відносини з постачальниками й покупцями. Залишається нераціональним розміщення оборотних активів. Найбільша частка оборотних засобів як на суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, так і в цілому по підприємствах Черкаської області зосереджена в дебіторській заборгованості (більше 60%), яка є менш ліквідною частиною оборотних активів із значним ризиком вкладення. Значна частина оборотних активів (майже 35%) авансована в найменш ліквідну, з найвищим ризиком частину оборотних активів, таких, як виробничі запаси, готова продукція, товари. Саме ця частина оборотних активів піддається ризику інфляційних втрат, впливу зміни кон'юнктури ринку, ризику втрат від пошкодження та крадіжок, ризику несплати, оскільки вона найбільш віддалена від моменту реалізації. Отже, в найближчій перспективі перед малими підприємствами стоїть питання формування такої структури активів, яка б забезпечувала достатню їх ліквідність і прискорення оборотності.

Важливою є оцінка фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу з позиції перспективного розвитку. Для короткострокової перспективи критерієм оцінки є ліквідність (платоспроможність), тобто можливість в повному обсязі і своєчасно здійснювати розрахунки з кредиторами. З позиції довгострокової перспективи фінансовий стан підприємства характеризується рівнем залежності підприємства від зовнішніх запозичень. Потреба в аналізі ліквідності балансу в умовах ринку посилюється для суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу необхідністю оцінки кредитоспроможності, оскільки у більшості з них виникає гостра потреба в позичкових коштах. Ліквідність балансу - це взаємозв'язок між можливістю продажу активів з одночасною оплатою пасивів. У більшості випадків проблеми з ліквідністю у суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу виникають, коли змінюється кон'юнктура ринку, коли зростають ціни на сировину і матеріали, а також коли зростають загальні операційні витрати.

Розраховують такі коефіцієнти ліквідності (платоспроможності): поточний, швидкий, абсолютний, загальний та коефіцієнт покриття проміжний. Кожний з них свідчить, якими платіжними засобами підприємство має можливість погасити свої зобов'язання. Аналіз коефіцієнтів платоспроможності за досліджуваний період дає змогу своєчасно передбачити фінансові труднощі та виробити стратегію подальшого розвитку підприємства.

Коефіцієнт покриття (K1) дає загальну оцінку ліквідності активів і свідчить, яка частина поточних зобов'язань може бути погашена, якщо мобілізувати всі оборотні активи. Аналіз даного показника за 2015-2019 рр. свідчить про тенденцію до зниження і невідповідності нормативному значенню та про зниження ліквідності балансу як по суб'єктів підприємницької

діяльності малого бізнесу ах, так і в цілому по підприємствах Черкаської області.

Коефіцієнт швидкої ліквідності (К2) враховує якість оборотних активів, при його розрахунку не враховуються запаси, тобто він є більш жорстким показником ліквідності, ніж коефіцієнт покриття. Розрахунки наведені в таблиці свідчать, що на кінець 2019 р. мале підприємство на кожен гривню заборгованості мало 77 копійок ліквідних активів (табл.9).

Таблиця 9

Показники ліквідності і платоспроможності підприємств малого бізнесу по Черкаській області

Показник	Умовне позначення	По малих підприємствах					В цілому по підприємствах Черкаської області					Нормативно достатнє значення
		2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019	
Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності)	K1	1,07	1,08	1,00	1,02	0,99	1,05	1,02	0,99	1,04	1,04	1 і більше
Коефіцієнт швидкої ліквідності	K2	0,83	0,86	0,87	0,81	0,77	0,76	0,78	0,82	0,79	0,81	1 і більше
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	K3	0,04	0,04	0,06	0,06	0,07	0,01	0,02	0,03	0,03	0,04	0,2 і більше
Коефіцієнт покриття проміжний	K4	0,76	0,72	0,73	0,74	0,71	0,66	0,71	0,69	0,72	0,76	більше 1
Коефіцієнт загальної ліквідності	K5	1,08	1,02	1,02	1,03	1,0	1,05	0,94	0,99	1,04	1,03	1,5 і більше
Період інкасації дебіторської заборгованості (днів)	П1	70,1	98,4	99,0	137,9	117,7	167,3	183,5	151,9	142,9	151,6	зменшення
Тривалість сплати рахунків кредиторів (днів)	П2	86,1	128,4	140,1	142,9	141,5	237,5	254,6	219,5	165,5	178,1	зменшення
Оборотність матеріальних запасів	П3	15,3	11,3	11,5	9,9	8,6	4,9	5,7	7,5	8,4	7,5	збільшення
Тривалість одного колаобігу запасів	П4	23,7	31,9	31,3	36,4	41,6	72,9	62,9	47,8	42,9	47,8	зменшення

Джерело: дані Головного управління статистики в Черкаській області.

За мірками більшості галузей це є низьким показником, однак у сфері торгівлі і громадського харчування орієнтовне значення цього коефіцієнта може бути значно нижче, оскільки велика частина грошових коштів авансована в запаси. Оскільки половина суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу функціонують у сфері торгівлі і громадського харчування, то це частково пояснює значний розрив з теоретичним значенням коефіцієнту.

В цілому по підприємствах Черкаської області цей показник також не високий і в середньому складає 79 копійок. Одним із чинників, що впливає на фінансовий стан підприємства є рівень заборгованості. Протягом всього періоду, що аналізується, утримувалась тенденція до зростання обсягів взаємних не платежів суб'єктів господарської діяльності. Обсяг дебіторської заборгованості по суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу ах збільшився за цей період в 2 рази. У цілому по підприємствах Черкаської області темп зростання цього показника значно вище, він збільшився в 2,5 рази. Домінуючою часткою в простроченій заборгованості (73,6 % по підприємствах малого бізнесу, 71,0% в цілому по підприємствах області) є заборгованість за товарними розрахунками.

Про неефективність кредитного контролю з боку суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу свідчить розрахований більш наочний показник – період інкасації, тобто час, протягом якого дебіторська заборгованість трансформується в грошові кошти. Згідно з розрахунками

період очікування малими підприємствами отримання грошових коштів після реалізації продукції в 2015 р. склав-70 днів, 2016 р.-98 днів, 2017 р.-99 днів, в 2018 р.-138 днів, а в 2019 р. - 118 днів таку тенденцію можна оцінити тільки негативно. У цілому по підприємствах Черкаської області період очікування грошових коштів у 1,9 рази довше, ніж по суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу. Аналіз кредиторської заборгованості по суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу свідчить, що вона за 2015 - 2019 рр. зросла в 2,6 рази.; в цілому по підприємствах Черкаської області зростання склало 82,5%, що в цілому свідчить про збільшення “безоплатних ” джерел покриття потреб підприємств в оборотних засобах. Значні суми кредиторської заборгованості по підприємствах малого бізнесу мали місце за розрахунками за товари, роботи, послуги – 78,8%; з бюджетом – 2,2%; з оплати праці – 1,7%; відповідно, в цілому по підприємствах Черкаської області – 61,4%; 8,4% та 2,9 %.

Якщо порівняти показники дебіторської і кредиторської заборгованості, відображені то можна зробити висновок, що тривалість сплати рахунків кредиторів довша в середньому на 23 дні по суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу ах і на 58 днів в цілому по підприємствах Черкаської області, ніж період інкасації дебіторської заборгованості. Це, з одного боку, свідчить про вміння утримувати позики довше, ніж дозволяти це робити своїм боржникам, а з іншого - використовуючи кредиторську заборгованість як позапланове джерело оборотних активів, малі підприємства накопичують понадпланові запаси товарно-матеріальних цінностей, про що свідчить подовження тривалості одного колообігу запасів в порівнянні з 2015 роком майже на 18 днів .

Аналіз показників фінансової стійкості, наведених в таблиці 2.8, дає можливість зробити такі узагальнення. Коефіцієнт фінансової стабільності (співвідношення власних і залучених засобів) за цей період змінився з 0,72 до 1,13, а це свідчить про те, що на кожну одиницю залучених коштів, вкладених в активи підприємства, припадало на кінець 2019 р. 1,13 грн. власних коштів. У цілому по підприємствах Черкаської області спостерігається негативна тенденція: якщо в 2015 р. на гривню залучених коштів припадало 2,26 гривні власних, то у 2019 р. залишається 0,98 гривні.

Коефіцієнт автономії характеризує ступінь фінансової незалежності підприємств від кредиторів. Як свідчить аналіз (табл.10) по суб'єктах підприємницької діяльності малого бізнесу за весь період з 2015-2019 рр. він менше критичного значення 0,5.

Це свідчить на те, що малі підприємства надмірно залежать від кредиторів. Дещо краща ситуація в цілому по підприємствах Черкаської області, але насторожує послідовна тенденція до втрати незалежності. Набирають інтенсивного зростання коефіцієнт концентрації залученого капіталу(K_9) та коефіцієнт фінансової залежності (K_{10}), показуючи зростаючу залежність від кредиторів і інвесторів.

Таблиця 10

Показники фінансової стійкості суб'єктів господарювання Черкаської області в середньому за 2015 – 2019 рр.

Показник	Умовне позначення	По суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу					В цілому по підприємствах області					Нормативн о достатнє значення
		2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019	
Коефіцієнт фінансової стабільності	K6	0,72	0,52	0,62	0,86	1,13	2,26	1,63	1,21	1,16	0,98	більше 1
Коефіцієнт автономії (незалежності)	K7	0,42	0,34	0,38	0,42	0,51	0,69	0,62	0,55	0,54	0,49	зростання
Коефіцієнт фінансової залежності	K8	2,4	2,9	2,6	2,0	1,89	1,44	1,62	1,82	1,86	2,02	наближення до 1
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	K9	0,58	0,66	0,62	0,58	0,48	0,31	0,38	0,45	0,46	0,50	зменшення
Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	K10	0,06	0,10	0,10	0,10	0,09	0,03	0,05	0,07	0,08	0,08	зменшення

Джерело: дані Головного управління статистики в Черкаській області.

Важливою складовою аналізу фінансової сфери підприємства є оцінка його прибутковості та рентабельності. Прибуток синтезує в собі всі найважливіші сторони фінансово-господарської діяльності підприємства. Окупність затрат та використаного майна характеризується величиною одержаного прибутку на одиницю відповідних складових процесу виробництва чи сукупних затрат підприємства. Ступінь прибутковості функціонування підприємства найточніше визначають показники рентабельності (табл. 11).

Таблиця 11

Показники оцінки прибутковості та рентабельності підприємств Черкаської області

Показник	Умовне позначення	По суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу області					В цілому по підприємствах області					Нормативн о достатнє значення
		2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019	
Головний показник прибутковості	П5	0,9	0,6	1,9	3,3	0,1	0,5	-	2,7	4,0	0,8	зростання
Прибутковість необоротних активів	П6	5,1	4,6	2,9	1,0	1,18	0,6	0,7	1,0	1,4	1,35	зростання
Прибутковість операційної діяльності	П7	11,9	4,2	10,1	4,9	0,56	9,7	10,1	6,2	2,5	4,8	зростання
Прибутковість реалізації	П8	5,4	1,3	4,0	5,9	1,8	4,4	4,9	6,3	8,6	10,5	зростання
Рентабельність продаж	P1	2,4	1,6	1,6	6,5	2,5	5,1	5,9	8,4	11,4	14,1	зростання
Рентабельність усього капіталу підприємства	P2	0,5	0,3	1,1	1,3	0,5	0,4	-	1,6	3,5	2,36	зростання
Рентабельність перманентного капіталу	P3	1,1	0,1	2,9	2,6	0,9	0,6	-	2,9	6,5	4,8	зростання

Джерело: дані Головного управління статистики в Черкаській області.

Так, прибутковість різних аспектів діяльності як по суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, так і в цілому по підприємствах Черкаської області коливається в межах від 0,5% до 14,1%. Максимальне значення головного показника прибутковості 4%, а в 2016 р. в цілому по підприємствах Черкаської області він не розраховувався взагалі через одержаний балансовий збиток. Незважаючи на зростання виручки від реалізації, за період з 2015 - 2019 рр. в середньому в 2 рази залишається

низькою прибутковість від реалізації. Необхідно також відзначити, що частка непрямих податків у виручці підприємств малого бізнесу складає 14,4 %, а в цілому по підприємствах Черкаської області цей показник майже на 20% менше (11,6%). Але сума перерахованого податку на прибуток на одного працюючого по підприємствах малого бізнесу в 2 рази менше ніж в цілому по підприємствах Черкаської області. Ділова активність підприємства у фінансовому аспекті проявляється, перш за все, у швидкості оборотності його засобів. Аналіз ділової активності полягає в дослідженні рівня і динаміки фінансових коефіцієнтів оборотності, які виступають відносною характеристикою фінансових результатів діяльності підприємства. Комплекс показників ділової активності є важливим індикатором господарювання (табл.12).

Таблиця 12

**Комплекс показників ділової активності суб'єктів господарювання
Черкаської області**

Показник	Умовне позначення	По суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу ах					В цілому по підприємствах області					Нормативно достатнє значення
		2015	2016	2017	2018	2019	2015	2016	2017	2018	2019	
Оборотність власного капіталу	П9	4,88	4,46	3,97	1,12	1,35	0,56	0,76	1,33	1,55	1,49	зростання
Загальна оборотність капіталу	П10	1,74	1,30	1,08	0,48	0,62	0,35	0,41	0,62	0,72	0,63	зростання
Оборотність мобільних коштів	П11	3,41	2,28	2,30	1,34	1,80	1,31	1,48	1,85	2,01	1,76	зростання
Оборотність матеріальних обігових коштів	П12	12,73	9,56	9,16	1,16	1,60	4,10	4,69	6,24	1,74	1,40	зростання
Оборотність готової продукції	П13	29,75	18,18	23,94	15,68	22,56	29,96	40,58	53,88	56,71	36,85	зростання
Капіталовіддача основних засобів та інших поза оборотних активів	П14	5,11	4,64	2,92	0,95	1,75	0,56	0,73	1,20	1,43	1,76	зростання
Оборотність дебіторської заборгованості	П15	5,13	3,67	3,64	2,17	3,07	2,15	1,96	2,79	3,11	2,37	зростання
Оборотність кредиторської заборгованості	П16	4,18	2,81	2,57	2,09	2,14	1,52	1,41	1,93	2,73	2,34	зростання

Джерело: дані Головного управління статистики в Черкаській області.

Аналіз даних показників свідчить, що в цілому підтверджується наявність більш високого рівня ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу. Проте оборотність готової продукції є значно вищою в цілому по підприємствах Черкаської області, що свідчить про більш високий попит на неї. Істотна економія на податкових платежах дає змогу таким малим підприємствам забезпечувати значний рівень ліквідності і платоспроможності навіть за відсутності систематичного здійснення аналізу фінансового стану.

Існує багато методик розрахунку обсягів несплачених платежів до Державного і місцевого бюджетів, але значного поширення набула методика застосування коефіцієнту “реальної діяльності”, який обчислюється як співвідношення кількості зареєстрованих суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу до діючих. Динаміка процентного співвідношення зареєстрованих і діючих суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу наведена на (рис.2).

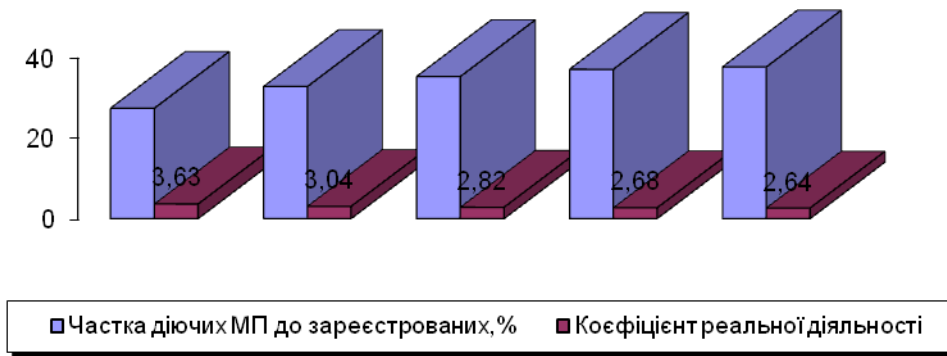


Рис. 2. Динаміка зростання та відсоткове співвідношення зареєстрованих і діючих суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу

Частка діючих суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу до зареєстрованих коливається за роками і має тенденцію до зростання. В 2015 р. вона склала 27,5 %, а в 2019 р. – 37,8. В той же час коефіцієнт реальної діяльності за цей період зменшився до 2,61 в 2019 р. проти 3,63 в 2015 р. Отже, підсумовуючи результати оцінки фінансового стану суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, можна констатувати:

- прослідковується надзвичайно ризикова політика формування активів та пасивів, при якій не забезпечується належна фінансова стійкість;
- низький рівень прибутковості свідчить про низьку ефективність їх господарювання та спричиняє дефіцит внутрішніх джерел фінансового забезпечення;
- у структурі джерел фінансування найвищу частку займає кредиторська заборгованість.

5. Державна фінансова підтримка діяльності та розвитку суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу

Реалізація економічного потенціалу суб'єктів господарювання малого бізнесу суттєво впливає на фінансову стабілізацію держави, великою мірою залежить від можливостей і умов їх фінансового забезпечення. Ефективна система державної фінансової підтримки є пріоритетною не тільки для таких підприємств, але й для національної економіки в цілому. Функції впливу на розвиток підприємництва, які повинна здійснювати держава, можна згрупувати за такими ознаками :за змістом: організаційно-правові, фінансово-економічні, соціально-психологічні; характером дії: комплексні, стимулюючі, регулюючі, підтримуючі; за характером впливу: прямі, опосередковані.

Прямі методи державної підтримки здійснюються через адміністративно-відомчі і програмно-цільові форми. Перша передбачає пряме дотаційне фінансування на підставі чинного законодавства. Друга - адресне фінансування через державні цільові програми. Опосередковані методи фінансової підтримки пов'язані з наданням податкових знижок, пільг в оподаткуванні, кредитуванні, страхуванні, державних гарантій та поручительства, нарахуванні прискореної амортизації, розміщенні державних замовлень, розширенні лізингових

операцій, спрямованих на створення сприятливого підприємницького клімату. Підтримка суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу є самостійною складовою державної економічної політики, внаслідок чого створюються спеціальні органи управління та підтримки даного сектору економіки. Податкова політика слугує дієвим важелем фінансової підтримки з допомогою якого ефективно розв'язуються проблеми цілеспрямованого розвитку суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу. З набранням чинності Податкового кодексу України були переглянуті умови оподаткування малого бізнесу. Основним механізмом державної фінансової підтримки є спеціальне фінансування, пільгове кредитування та гарантування позик; пільгове оподаткування та особливий порядок амортизації; організація навчання та підвищення кваліфікації кадрів, що субсидується державою. З огляду на це системі пільгового оподаткування надається велика увага внаслідок якої цей сектор економіки звільняється від податків, надаються ряд податкових пільг тощо.

Для України цікавим є досвід країн з розвинутими ринковими відносинами у створенні системи кредитних гарантій для діючих суб'єктів господарювання малого бізнесу. Функціонування такої системи забезпечує малі підприємницькі структури фінансовими ресурсами за умови використання незначних державних коштів і гарантії повернення кредиту. Організаційною формою є об'єднання (асоціація) суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу шляхом створення товариства взаємних гарантій. Поряд із підприємницькими структурами - членами товариства взаємних гарантій є державні структури, органи автономних спільнот, ощадбанки, страхові компанії, промислові підприємства, торгово-промислові палати тощо. Для цього мале підприємство повинно придбати акції товариства взаємних гарантій на суму, пропорційну розміру необхідного кредиту, або залучити в гарантійний фонд суму в розмірі 5 % величини потрібного кредиту. Після закінчення визначеного угодою терміну гарантії мале підприємство, що отримало і повернуло кредит, може продавати акції товариства взаємних гарантій за вирахуванням комісійних і повернути внесок з гарантійного фонду (за вирахуванням комісійних). У разі неповернення позики гарантійний фонд компенсує банкам кредит. Товариство взаємних гарантій розробляє заходи для підвищення гарантованості отримувача кредиту шляхом надання консультацій з фінансових питань малим підприємницьким структурам, які отримали кредит, та реалізації проекту, під який його отримано. Одночасно виконуються два важливі завдання: контроль за достовірністю ведення фінансової діяльності малим підприємством, що одержало кредит; підвищення кваліфікації підприємця у фінансовій сфері.

Прийнятим законом про підтримку малого бізнесу передбачені такі напрями: формування інфраструктури підтримки і розвитку суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу; створення пільгових умов для використання суб'єктами підприємницької діяльності малого бізнесу державних фінансових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів і науково-технічних розробок та технологій; встановлення спрощеного порядку

їх реєстрації, ліцензування їх діяльності, сертифікації їх продукції; підтримка зовнішньоекономічної діяльності, зокрема сприяння розвитку торговельних, науково-технічних, виробничих, інформаційних зв'язків із зарубіжними партнерами; організація підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів. Передбачене законом пільгове кредитування і страхування суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу базується на компенсації різниці кредитним і страховим установам за рахунок їх грошових коштів фондів підтримки. Розмір, порядок і умови компенсації встановлюються угодою між кредитними організаціями і відповідними фондами внаслідок якої відбувається формування єдиної системи державної та громадської підтримки малого бізнесу, до якої входять: комітет з підтримки та розвитку суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу; фонд їх підтримки, регіональні фонди, агенції, центри підтримки, громадські спілки, об'єднання підприємств.

Аналіз організаційних структур і механізмів підтримки суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу дає змогу виявити основні риси, які можуть бути адаптовані при формуванні системи фінансової підтримки і розвитку сектору малого бізнесу. До них можна віднести: наявність спеціального комплексу нормативно-правових актів; раціональний розподіл функцій між центральними, регіональними і місцевими органами державної влади; формування і реалізація комплексної системи державних і регіональних систем підтримки; надання асигнувань з бюджетів різних рівнів на реалізацію програм підтримки суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу; поєднання прямих і непрямих заходів щодо їх підтримки; орієнтацію державної політики на мотивацію спільної діяльності, взаємодопомогу і кооперування всередині сектора малого бізнесу; взаємодія органів державної влади різних рівнів з громадськими структурами, що виражають інтереси малих структур при формуванні та реалізації державної політики у сфері суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу; формування в суспільстві привабливого іміджу підприємництва, толерантного ставлення до його тимчасових невдач. З огляду на це, державна політика – це свідоме створення державними структурами організаційно-правових і фінансово-економічних умов для розвитку сектору малого бізнесу. Існуючі системи фінансової державної підтримки є добре продуманими, динамічними, з чітко організованими механізмами дії, що дає кожній державі можливість ефективного прямого і непрямого впливу на розвиток суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу.

Важливу роль і фінансовому забезпечення суб'єктів господарювання малого бізнесу має стартовий капітал. Від величини статутного капіталу залежить дієвість суб'єктів господарювання. Нами проведений аналіз термінів функціонування суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу (рис. 3)

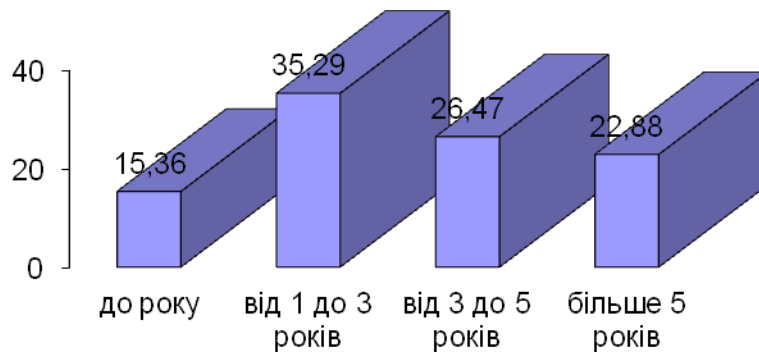


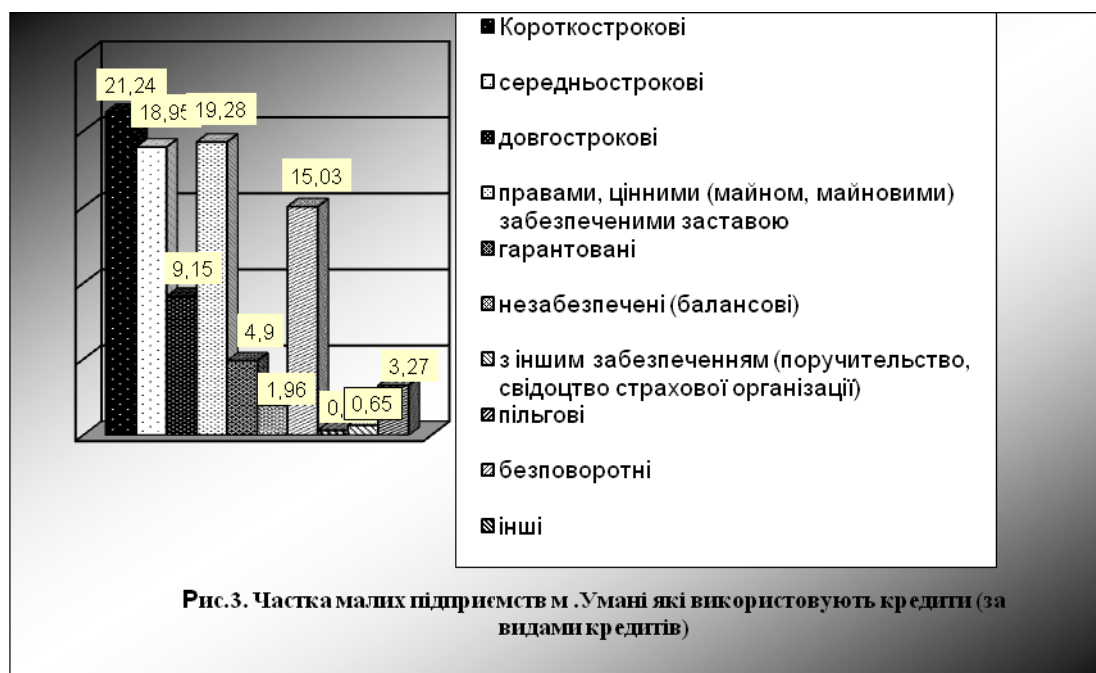
Рис.3. Діяльність суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу м. Умані за терміном їх функціонування

Суттєвою є частка суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, які засновані на основі участі у статутному капіталі. Так, шляхом пайових внесків було створено 21,24% респондентів. В основному, це товариства з обмеженою відповідальністю, оскільки в наших умовах дана форма організації бізнесу є безпечною порівняно з іншими типами господарювання - що є наслідком нестабільності в економіці, і в разі банкрутства підприємства - засновники відповідають тільки розміром свого внеску до статутного капіталу.

Подальший аналіз свідчить, що 30,39% малим підприємствам не вистачає стартового капіталу. В той же час, реальна практика свідчить, що лише 10,17% суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу на початковій стадії створення вдалося залучити банківський кредит. Це свідчить про недовіру банківського сектору до новостворених підприємств малого бізнесу. З огляду на це, першочерговим завданням стає формування власної системи законодавства у сфері суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу, яка найбільш повно відповідала б вимогам суспільства, напрямкам його розвитку. Дана динаміка свідчить про абсолютне зростання кількості суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу. Значна їх частина (22,88%) була створена до 2004 р., що було викликано порівняно низькою конкуренцією, можливістю ухилення від оподаткування при недосконалому податковому законодавстві, хоча податковий тиск був великим. Більші темпи зростання суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу (2004-2013 рр.) зумовлені певною стабілізацією економічних процесів, зокрема у зв'язку з проведенням податкової реформи та спрямуванням курсу податкової політики на зниження податкового тиску. Ще більше суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу (35,29%) було створено в період з 2014 по 2016 рр., що свідчить про стабілізацією грошово-кредитної системи і проведенням податкових реформ, зокрема виходом.

Малим підприємствам притаманна господарська рухливість. На відміну від великих компаній вони діють за принципом «орієнтація на потреби», а також при невдачі в одній сфері діяльності швидко переключаються на іншу, більш ефективну. Переважна більшість суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу (56,05%) мали проблеми з банківським кредитуванням

внаслідок небажання комерційних банків працювати з таким сектором економіки, як малий бізнес, через високий рівень ризику неповернення таких кредитів. І тільки 43,95% досліджуваних підприємств залучили кошти, в основному – короткострокові кредити (рис. 4)



Як свідчать дані (рис. 4) суб'єкти господарювання малого бізнесу не використовували в повній потребі короткострокові кредити банків внаслідок високих відсоткових ставок плати за кредит, розмір якої перевищує рівень рентабельності виробництва позичальника. Це підтверджує необхідність державної підтримки малого бізнесу через механізм здешевлення кредитів банків. Оздоровлення зовнішнього середовища функціонування суб'єктів господарювання малого бізнесу потребує удосконалення існуючої правової бази, усунення адміністративних бар'єрів, стимулювання кооперації малих і великих підприємств, їх самоорганізації.

З метою створення сприятливих умов для розвитку і функціонування малого бізнесу доцільно відновити систему пільг щодо оподаткування так званих "середніх підприємств". В оподаткуванні доцільно змінити підходи до виробника, щоб відбувся перелив капіталу малого бізнесу із сфери обігу до сфери виробництва. Введення потрібних пільг значно підвищило б ефективність державної фінансової підтримки суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу. За сучасних умов, як свідчить аналіз, не повною мірою враховується принцип нейтральності оподаткування, відповідно до якого податковий фактор не повинен істотно впливати на рівень ділової активності суб'єктів господарювання малого бізнесу (табл.13).

Все вищенаведене свідчить, що підтримка суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу полягає, з одного боку в управлінні, а з іншого - у фінансовому забезпеченні.

Пропозиції щодо запровадження пільг в оподаткуванні підприємницької діяльності

Категорія підприємств	Якісні оціночні критерії	Види пільг в оподаткуванні	Умови застосування пільг в оподаткуванні
Малі підприємства з залученням найманих працівників з чисельністю працюючих до 10 чоловік	За пріоритетністю в національній і регіональній економіці	При використанні найманої робочої сили з членів сім'ї, розмір єдиного податку збільшується на 20 % за кожну особу	Для підприємств сфери матеріального виробництва
Малі підприємства з чисельністю працюючих до 100 чоловік	За етапами становлення і розвитку підприємницьких структур	У перші два роки з часу реєстрації підприємства звільняти від відрахувань у фонд зайнятості	Незалежно від виду діяльності підприємницьких структур
Малі підприємства з чисельністю працюючих до 100 чоловік	За етапами становлення і розвитку підприємницьких структур	У перші два роки з часу реєстрації підприємства звільняти від сплати податку на прибуток, якщо вони починають свою діяльність із використанням обладнання придбаного згідно з угодою фінансового лізингу	Незалежно від виду діяльності підприємницьких структур, які створюють нові робочі місця (включаючи 10% для інвалідів)
Малі підприємства з чисельністю працюючих від 20 до 100 чоловік	За пріоритетністю в національній і регіональній економіці	Протягом першого і другого р. діяльності звільняти від сплати податку на прибуток, другого і третього - надавати право вкладати 50% прибутку в резервні фонди майбутніх інвестицій, які звільнені від оподаткування. Якщо діяльність підприємства припиняється раніше ніж за п'ять рр., воно повинно повернути державі кошти зекономлені на податкових пільгах	Для підприємств сфери науки і наукового обслуговування, охорони здоров'я

Управління повинно спрямовувати розвиток суб'єктів господарювання малого бізнесу у русло стабільності, ефективності і урегульованості за допомогою таких аспектів, як формування правового середовища, вирішення організаційно-правових питань, контролю.

Крім того в Україні немає розробленої жодної державної фінансової програми. На регіональному рівні була б ефективною фінансова програма з компенсації витрат (не менше 1/3 усіх витрат) пов'язаних з підготовкою та перекваліфікацією кадрів.

Вітчизняні державні фінансово-цільові програми підтримки суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу повинні розроблятися з урахуванням стану бюджетної, кредитно-фінансової системи, традицій регулювання і самоорганізації підприємницької діяльності. Фінансово-цільові програми формуються за рахунок кооперування бюджетних коштів та коштів зацікавлених організацій-спонсорів, мірилом яких можуть виступати промислові, торгові, банківські, страхові та різні громадські організації. Для фінансового забезпечення регіональних програм пропонується формування регіональних фондів підтримки підприємництва за рахунок таких джерел: 70 % коштів, що вносяться суб'єктами господарювання у вигляді плати за ліцензування певних видів господарської діяльності; 100% коштів, одержаних від відчуження комунального майна; 50% коштів, одержаних від приватизації державного майна; 100% коштів, одержаних у вигляді плати за здійснення державної реєстрації та перереєстрації суб'єктів господарювання.

6. Зарубіжний досвід фінансового стимулювання розвитку суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу

Незважаючи на значні можливості вітчизняного малого бізнесу у процесі становлення і функціонування ринкової економічної системи, він має свої слабкі місця, пов'язані, насамперед, з фінансуванням. Суб'єкти підприємницької діяльності малого бізнесу, не маючи достатнього доступу до ринку капіталу, завжди відчувають нестачу фінансових коштів для розвитку справи і підтримки свого бізнесу. Самофінансування у більшості випадків залишається єдиним джерелом існування суб'єктів цієї сфери. Недостатність оборотного капіталу, дорогі кредитні ресурси, жорстка конкуренція на ринку може поставити їх на межу банкрутства. Крім того, керівники суб'єктів господарювання малого бізнесу, як правило, добре обізнані із власною справою, але не завжди є фахівцями з комерційних та економічних питань. Значних додаткових коштів потребує постійне оновлення продукції, використання нового обладнання.

Сучасний процес становлення і розвитку вітчизняного малого бізнесу відбувається в умовах різкого обмеження фінансових ресурсів Державного та місцевого бюджетів, а також при відсутності дієвої системи фінансування, кредитування і страхування підприємницької діяльності, то важливого значення набуває встановлення тісної взаємодії малого і великого підприємництва з метою вирішення спільних проблем їх функціонування.

Західний досвід свідчить, що в умовах ринку основними формами інтеграції великих і суб'єктів господарювання малого бізнесу є: у виробництві - субпідряд, у виробництві і збуті – франчайзинг, в інноваціях – венчурне фінансування. Всі перераховані форми інтеграції забезпечують взаємовигідний рух фінансових, технологічних, матеріально-сировинних, інформаційних ресурсів в інтересах економіки. Але провідна роль в становленні і розвитку цих форм має належати державним органам, які зобов'язані взяти на себе роль посередника між великими і малими суб'єктами господарювання для зміцнення економічного потенціалу країни. Для стійкості суб'єктів господарювання малого бізнесу дуже ефективною є система субпідрядних відносин, про що

яскраво свідчить досвід Японії. Монополії цієї країни не затрачають додаткового капіталу на розширення власного виробництва при розвинутій системі субпідряду, а з іншого - у них є можливість перекласти збитки від скорочення його обсягів на субпідрядників. Дуже важливим є те, що господарська автономія субпідрядників, швидкість їх реагування на зміни в зовнішніх умовах збільшують гнучкість самої монополії, слідкуючи за попитом, дають змогу швидше змінювати кінцеву продукцію. Отже, якщо частину роботи великих підприємств не перекладати на дрібні, то їх раціональна організація ускладнюється. В Японії субконтрактні відносини займають значне місце в таких галузях промисловості, як транспортне і точне машинобудування, виробництво електротехнічних виробів. Так, ступінь залежності від різних замовників у транспортному машинобудуванні складає 73,7%, у виробництві електротехнічних виробів - 60%, у точному машинобудуванні - 53,3%, загальному машинобудуванні - 47,7%, виробництві одягу та інших текстильних виробів - 45,1%, у кольоровій металургії - 43,6%.

В Україні треба розвивати малий бізнес з огляду на це, щоб субконтрактна система включала два рівні – галузевий і регіональний. Великі державні підприємства, що є потенціальними замовниками для суб'єктів господарювання малого бізнесу, традиційно тяжіють до галузевих органів управління економікою, які є для них базовими джерелами інформаційного забезпечення, а малі підприємства, головним чином, взаємодіють з місцевими органами влади, які виступають ініціаторами і реалізаторами програм підтримки суб'єктів підприємницької діяльності малого бізнесу.

Значною формою фінансової підтримки з боку великих підприємств, здатною сприяти залученню в малий бізнес значної кількості осіб, які не можуть ризикнути займатися підприємницькою діяльністю самостійно, без відповідної підтримки і навчання, є франчайзингова система. Саме вона є тією формою організації бізнесу, виробленою світовою практикою, яка в комплексі з іншими ринковими структурами могла б стимулювати розвиток малого бізнесу в Україні. Франчайзингова система співробітництва є специфічною варіацією вертикальної інтеграції великих і малих фірм через оригінальну систему контрактів-ліцензій (франшиз). Вони дають змогу франчайзингу, тобто невеликій фірмі, вести певний вид підприємницької діяльності, встановлений іншою стороною – франчайзером, переважно великою (головною) фірмою. Фінансова підтримка у формі франчайзингу користується широкою популярністю в США, Канаді, Західній Європі, Японії, в країнах Карибського та Тихоокеанського басейнів.

Для України франчайзинг є порівняно новим явищем, тоді як у промислово розвинутих країнах він практикується століттями, забезпечуючи потреби суспільства в різних послугах. Більшість істориків підприємництва вважають, що франчайзинг зародився в США. У кінці XIX століття, коли ряд великих компаній США продають малому бізнесу право на продаж своїх виробів по всій країні, він досягає розквіту. Піонером в освоєнні франчайзингу вважають компанію “Зінгер”. Її власника спонукала до цього нестача грошових коштів, щоб найняти комівояжерів, оскільки на той час купівля-продаж відбувалася у

покупця вдома, після наочної демонстрації властивостей товару. Щоб не зменшувати обсягів виробництва, компанія вирішила продати право на реалізацію швейних машин незалежним продавцям на певній території.

Інша молода компанія “Дженерал моторс” також у 1898 р. створює ефективну франчайзингову систему. Не маючи засобів для відкриття власної мережі магазинів, вона продає парові двигуни через дилерів, з огляду на це запроваджуючи початок сучасної системи продажу автомобілів. Дилеру виділяється певна територія і гарантується захист від конкурентів. Натомість він бере на себе обов’язок не продавати машини інших виробників, забезпечувати високий рівень обслуговування і підтримувати імідж компанії. У такий же спосіб компанією “Рексол” було організовано мережу аптек⁴²³.

На початку ХХ століття була запроваджена нова форма організації франчайзингу між оптовими і роздрібними торговцями. У Великобританії в основу організації системи бакалійних магазинів “Ві-Джі гроусері сторс” було закладено принцип, коли франчайзер – оптовик дає змогу невеликим підприємствам роздрібною торгівлі отримати вигоду, використовуючи торгову марку франчайзера і при цьому зберігаючи значну долю незалежності.

Отже, франчайзинг є системою, через яку власник інвестує малий бізнес нематеріальними активами. Період найбільшого розвитку франчайзингу припадає на 1980 р. в США, де кожних 6,5 хвилин відкривалось нове франчайзингове підприємство. На сьогодні франчайзинговими мережами в США створюється біля 13% ВВП, в них зайнято 7 млн. чоловік. За даними міністерства торгівлі США, протягом останніх дванадцяти рр. реалізація товарів і послуг компаніями, які працюють за системою франчайзингу, зростає щомісячно на 10%. За прогнозами експертів, після 2017 р. в США частка франчайзингу в роздрібному товарообігу буде досягати 50%, зараз вона становить 35%. Після США найбільш сильними є позиції франчайзингу в Канаді, де його частка в роздрібному товарообігу досягає 26%; у Західній Європі та Японії - близько 10%. У цілому ж у промислово розвинених країнах діє більше 1млн. таких фірм, які забезпечують роботу 10 млн. чоловік, а згідно з економічними прогнозами чисельність малих фірм, працюючих на основі франчайзингової системи привілейованих зв’язків і контрактів, зросте до 3 млн. на початок 2017 р. В Україні створено “Асоціацію роботодавців в галузі франчайзингу”, яка зареєстрована управлінням юстиції 29.12. 2018 р. за №0295. Метою та завданням її діяльності є всебічне сприяння розвитку франчайзингу в Україні, а також представлення і захист прав та інтересів роботодавців у галузі франчайзингу в економічній, соціально-трудовій та інших сферах. У світовій практиці найбільш поширеними різновидами франчайзингу на внутрішньому ринку є бізнес-формат, на зовнішньому – майстер - франшиза. Оскільки в нашій країні відбувається тільки становлення франчайзингової системи слід більш детально розглянути класифікацію франчайзингу. Існує

⁴²³ Цимбал Л.Л. Правове забезпечення фінансування малого і середнього бізнесу // Фінанси України. 2018.№5. С. 79-81.

декілька різновидностей франчайзингу, які можна згрупувати за такими критеріями: в якому вигляді франчайзер згідно з франшизою передає франчайзі товар; яким чином будуються взаємовідносини франчайзера і франчайзі. У залежності від того, на якій стадії виробництва товар переходить від франчайзера в руки франчайзі, можна виокремити товарний, виробничий і діловий франчайзинг, які історично змінювали один одного. Товарний франчайзинг полягає у придбанні прав на продаж товару у тому вигляді, в якому він був виготовлений під торговою маркою головної компанії.

1. Широка популярність головної компанії стає гарантією якості. Виробничий франчайзинг передбачає продаж франчайзі права на виробництво і збут продукції з сировини і матеріалів, закуплених у материнських компаній. Діловий франчайзинг має на увазі продаж права на організацію малого підприємства з профілем діяльності і назвою материнської корпорації.

У залежності від взаємовідносин франчайзера і франчайзі, існує також декілька різновидностей франчайзингу. Виокремлюють класичну модель і такі її модифікації, як регіональний франчайзинг, субфранчайзинг і франчайзинг, що розвивається. Класична модель франчайзингу полягає у тому, що велика компанія (франчайзер) на обмеженій території на термін і умови, які визначені угодою, надає індивідуальному підприємцю (франчайзі) або групі підприємців ліцензію (франшизу) на виробництво продукції, торгівлю товарами або надання послуг під торгівельною маркою даної компанії в обмін на зобов'язання виплатити початковий внесок, а потім вносити певну суму, визначену у відсотках від обсягу продажу (роялті). Величина роялті також залежить від популярності материнської компанії. Так, на сьогоднішній день однією з найбільш високих ставок, яка складає 13% прибутку франчайзі, є відрахування компанії "Макдональдс". Щодо початкового внеску, то він може виплачуватися повністю або частинами: це залежить від фінансових можливостей франчайзі і зацікавленості франчайзера у створенні нової точки. При цьому всі франчайзі рівні між собою і наділені однаковими правами.

Модифікації передбачають надання франчайзерам нових можливостей для швидшого розвитку справи і відрізняються від класичної моделі: терміном дії; наявністю посередників між франчайзером і франчайзі. У системі регіонального франчайзингу посередником виступає головний франчайзі, якому відводиться роль офіційного представника франчайзера в регіоні. Материнська компанія вдається до послуг посередників у випадку недосконалого вивчення регіону, а також обмеженості фінансового і кадрового потенціалу. Ця схема передбачає передання частини повноважень франчайзера головному франчайзі, а саме: підбір нових франчайзі у своєму регіоні, початкове навчання кадрів. У цьому випадку строковим контрактом між головним франчайзі і франчайзером встановлюється величина роялті, яка залежить від частки головного франчайзі в доходах франчайзі, залучених ним у систему. У франчайзингу, що розвивається, роль посередника виконує група інвесторів, яким материнська компанія поступається винятковим правом на освоєння регіону. До обов'язків посередника входить зобов'язання у визначений термін відкрити певну кількість торгових або сервісних точок

(термін і кількість обумовлені франшизою) на даній території. З одного боку, франчайзингова система допомагає малим підприємствам уникнути ряду перешкод із заснуванням і функціонуванням власного бізнесу, з іншого - як корпоративна структура, вона обмежує діяльність франчайзі. Але оскільки франчайзинг все більше приваблює дрібних підприємців, то переваги домінують над недоліками. З позиції франчайзера перевагами вважаються: – збільшення ринку збуту при мінімальних вкладеннях; – економія на матеріальному заохоченні найманих працівників: франчайзі як власник підприємства має особистий стимул до максимізації прибутку; – одержання додаткового прибутку шляхом поставок франчайзі уніформи, упаковки, устаткування для залів та офісів; – франчайзі, знаходячись безпосередньо біля споживача, більш точно відчують його настрої, коливання попиту і умови конкуренції, що для франчайзера є продуктивним джерелом новаторських ідей.

З огляду на це, слід виокремити ряд недоліків: зниження гнучкості системи управління, складність у переміщенні точки; – неможливість заміни “небажаного ” франчайзі; навіть якщо він невміло управляє точкою, поки не порушені ним умови франшизи, він “невразливий ”; проблеми з обліком і звітністю: франчайзер не може бути впевненим в тому, що одержує від франчайзі правдивий звіт про діяльність; складність проведення контролю: погана репутація одного франчайзі здатна заплямувати репутацію всієї мережі, кинути тінь на торгову марку.

Перспективність застосування франчайзингу підтверджує життєздатність малих фірм. За даними АМБ, в США до кінця п'ятого року існування банкрутами стали лише 14% франчайзингових підприємств, тоді як для незалежних молодих фірм цей показник становить більше 65%. Слід зазначити, що стан ринкового середовища розвинутих країн суттєво відрізняється від економіки України. Сталим ринковим відносинам притаманні дієвість та усталеність законодавства, інформаційна відкритість, розвинута ринкова інфраструктура, фінансова стабільність, офіційно мінімальна криміналізація.

Як свідчить досвід країн з розвинутими ринковими відносинами, інтенсивно перебудувати структуру господарчого комплексу можна тільки за наявності великої кількості суб'єктів господарювання малого бізнесу. Сьогодні в Україні на тисячу чоловік населення в середньому припадає чотири діючих суб'єктів господарювання малого бізнесу. Для порівняння: в розвинутих країнах цей показник становить – 33, в Польщі, Чехії, Угорщині – 20, Словенії – 14, Естонії – 11, Румунії – 10. Орієнтуючись на критерії, що характеризують розвинену фазу сектору малого бізнесу, можна констатувати, що в Україні він не досяг розмірів, які задовольняють потреби суспільства в товарах і послугах, не дістався порогу “критичної маси ”, коли починає діяти ефект саморегулювання і самовідтворення, тобто не став якісною характеристикою господарюючої системи.

У більшості районних та дрібних населених пунктах початківцеві і діючий бізнесмен позбавлені будь-якого сервісу: немає ні довідково-інформаційних, ні юридичних, ні консалтингових, ні навчальних служб. Для більш рівномірного розвитку малого бізнесу в регіоні свою частку могли б додати і регіональні

органи влади. До переліку корисних ініціатив, з якими необхідно виступити обласним адміністраціям, можна віднести такі: вивчення закордонного досвіду функціонування франчайзингової системи, її переваг і недоліків з точки зору вітчизняних умов господарювання для визначення тенденцій та перспектив розвитку відповідних договірних взаємовідносин у регіоні; пропаганда франчайзингу шляхом скликання конференцій, семінарів, симпозіумів; створення спеціалізованих фірм-посередників, які б займалися підбором партнерів та іншими аспектами розвитку франчайзингу в регіоні на комерційній основі; пошук франчайзерів за кордоном, допомога в аналізі ринку, підбір потенційних франчайзі, організація субфранчайзинга; надання на пільгових умовах приміщень учасникам системи франчайзингу.

Найбільш перспективними напрямками впровадження франчайзингової системи за сучасних умов є роздрібна торгівля, громадське харчування, побутові послуги, будівництво, автосервіс, готельне господарство, пункти прокату. Значний потенціал закладено в сектор охорони здоров'я, культури, відпочинку, рекреаційних послуг.

Успішне впровадження франчайзингу потребує законодавчого врегулювання цілого ряду положень щодо взаємовідносин як у середині самої структури, так і у взаємовідносинах з державними та іншими фінансово-кредитними інститутами. У зв'язку з цим необхідним є прийняття Закону України "Про франчайзинг". Про роль суб'єктів господарювання малого бізнесу в науково-технічній революції однозначно твердять зарубіжні науковці. Вони вважають що велика корпорація – не краща форма для швидкого освоєння технічних нововведень. Для підтримки високих темпів нововведень необхідним є існування дрібних підприємств, діяльність яких підпорядковується кінцевій меті великомасштабного виробництва. У зв'язку з проникненням малого бізнесу у сферу фундаментальних досліджень в економічно-розвинутих країнах складається якісно нова система внутрішньо корпоративного управління і фінансування – ризикове фінансування. Складається новий інститут ризикового, або венчурного, капіталу. Венчурне фінансування включає в себе фінансування науково-технічних розробок і винаходів. Таке фінансування потребує значного накопичення капіталу. Воно базується на багатоваріантності у прийнятті рішення і дисконтуванні грошових поступлень. Управління венчурним фінансуванням повинно мати строго цільову орієнтацію, оскільки це вкладання коштів не тільки в стартовий капітал, але й фінансування тих підприємств, які перебувають на другому і третьому етапі свого розвитку. Особливо велика частка венчурного капіталу у США. Венчурному бізнесу притаманні різні організаційні структури, що визначаються мотиваціями інвестування і джерелами коштів. В теорії та практиці найбільш поширеними видами фірм ризикового фінансування, розповсюджених в країнах з ринковою економікою, є: традиційні товариства, що створюються заможними родинами для залучення в активний колообіг частки власних коштів шляхом їх інвестування в невеликі компанії; приватні фірми-інвестори, які займаються пошуком джерел фінансування для малих фірм, що цього потребують, тобто виконують роль посередників; великі

компанії, які розглядають фінансування суб'єктів господарювання малого бізнесу як додаток до власних науково-дослідних програм. Стимулом вкладання капіталу у нові малі підприємства, пов'язані із ризиком, є бажання не відстати у сфері нових технологій; страхові компанії, пенсійні фонди, консультативні інвестиційні фірми розглядають таке фінансування з обов'язковою пайовою участю у статутному капіталі малого підприємства як форму захисту від інфляції; корпорації, що фінансують малі фірми, діють з дозволу і під егідою адміністрації у справах малого бізнесу США. Здійснюють фінансування на умовах участі у акціонерному капіталі або у формі довгострокового кредитування за наявності забезпечення; фонди венчурного капіталу, утворені інвестиційними банками, в основному створюють консорціум інвесторів, що вкладають капітал у нові малі підприємства; незалежні приватні фонди відшукують та залучають капітал різних інвесторів: страхових компаній, пенсійних фондів, приватні заощадження, зарубіжні вклади; внутрішні сектори венчурні розвиваються на основі продажу своїм співробітникам "несправжніх" акцій ризикового капіталу. За умови успіху відбувається обмін "несправжніх" акцій на "справжні".

Надходження ризикового капіталу до дрібних інноваційних фірм найбільш раціональне такими шляхами: прямого фінансування, через спеціальні фонди та інвестиційні компанії ризикового капіталу. Його доцільно здійснювати в таких формах: формі прямого володіння акціями, яке не гарантує фінансового доходу; проміжній формі: трансформовані в акції і погашені в другу чергу боргові зобов'язання або привілейовані акції; формі прямих позик з опціоном або з гарантією, які потім можуть бути переведені в акції за раніше встановленими цінами.

Механізм венчурного фінансування відрізняється від інших видів фінансування капіталу за такими елементами: інвестиції, як правило, здійснюються у формі участі в статутному капіталі малого інноваційного підприємства; інвестиції є тільки довгостроковими; інвестори беруть активну участь в діяльності компанії, яку вони фінансують. У фінансуванні використовуються такі фінансові інструменти: звичайні акції, конвертовані акції, субординований борг. Субординований борг використовується в тому разі, коли інвестора приваблює забезпечення прибутковістю боргових інструментів, а фірма не бажає обмежувати свої можливості щодо використання банківських кредитів. Але в разі невиконання фірмою своїх зобов'язань щодо кредиту венчурний кредитор одержує вплив на рішення, що їх приймає керівництво фірми. Основним стимулом венчурного інвестування є прибуток від приросту вартості акцій. Інвестор розраховує на те, що, досягнувши стадії серійного виробництва нової, оригінальної продукції, мале підприємство одержить високий кінцевий фінансовий результат. У цьому випадку інвестор зможе реалізувати свою долю цінних паперів, які він одержав в обмін на інвестовані кошти, і отримати збільшений прибуток. Слід зауважити, що наявність індустрії венчурного капіталу є ознакою розвинутих ринкових відносин, чого поки що не має в нашій країні.

В США у 1982 р. був прийнятий закон про розвиток дрібних дослідницьких фірм, яким встановлено направляти 1,25% від коштів федерального бюджету на дослідження і розробки фінансування нових ідей або освоєння випуску продукції на початкових стадіях. У 1983 р. в рамках вказаного закону заснована програма допомоги малому дослідницькому бізнесу. На першому етапі програми відомства видають відібраним на конкурсній основі малим підприємствам замовлення на дослідні роботи вартістю до 50 тисяч доларів терміном до 6 місяців. Якщо фірма зможе довести протягом цього терміну спроможність розробки такого дослідження, то з нею укладають угоду вартістю до 500 тисяч доларів і терміном до двох років. Комерційне освоєння продукції фінансує приватний капітал.

В Україні важливим напрямом розвитку і використання венчурного капіталу може бути кооперування зусиль великого та малого бізнесу в розробці і комерційному освоєнні виробництва нової продукції. Це може відбуватися такими шляхами: фінансування великими фінансово потужними підприємствами і банками інноваційного малого підприємства у формі кредиту;

- придбання контрольного пакету акцій (переважна частина великих фірм в акціонерному капіталі новаторського підприємства становить 10-40 %, хоча це сьогодні в Україні є проблематичним, оскільки головною функцією українських акцій є обслуговування процесу перерозподілу прав власності); у вигляді замовлень нововведень із сплатою частини щодо їх розробки. Такий підхід щодо фінансування скорочує період розробки принципово нових видів продукції майже вдвічі, збільшує питому вагу нових товарів у продажу (на 20-40% за окремими галузями). Індустрія вітчизняного венчурного капіталу тільки зароджується, тому нами пропонується схема потенційних учасників цього складного і ризикового процесу (рис. 5).

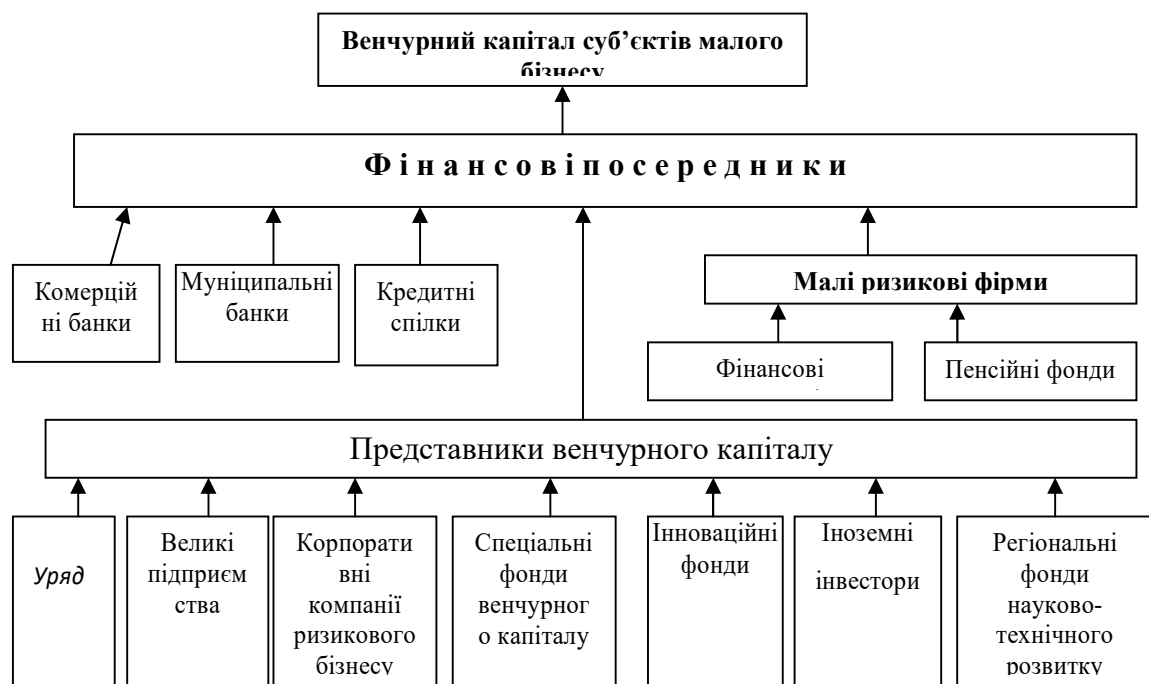


Рис. 5. Схема ринку венчурного капіталу для суб'єктів господарювання малого бізнесу

Головними сферами використання венчурного капіталу є високі і нові технології. Для вітчизняних підприємців венчурне фінансування як окремий вид інвестиційної діяльності є новим, тому потребує розробки методичних положень. Провідна роль у розвитку венчурного бізнесу в Україні повинна належати державі. Вона здійснює регулювання доступності венчурного капіталу, створює спеціальні фонди венчурного фінансування, що займаються певним видом інвестування на визначених стадіях інноваційного процесу, є гарантом для вкладання венчурного капіталу, тобто повинні бути створенні всі елементи інноваційної інфраструктури.

Заслуговує на увагу така схема співробітництва великих підприємств з малими інноваційними підприємствами. Мале підприємство свій винахід або створене за допомогою дослідно-конструкторських розробок устаткування встановлює на великому підприємстві для випробування. При необхідності можуть бути задіяні потужності, які частково або повністю не використовуються в основному виробничому процесі в межах угоди про сумісну діяльність. Таке співробітництво при мінімальних витратах дозволило б випробувати нову техніку, опрацювати прогресивну технологію. На наступному етапі випробуване і освоєне виробництво могло б бути впроваджене і на інших великих підприємствах регіону.

Такий підхід дає можливість спочатку зробити пробний крок, який не потребує великих вкладень, і тільки у випадку успіху розгорнути виробництво. Це дозволило б задіяти невикористані потужності, створити нові робочі місця, скоротити капіталовкладення і термін їх окупності.

Наукове видання

**ГАРМОНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА
УКРАЇНИ В КОМУНІКАТИВНОМУ ПРОСТОРІ**

Колективна монографія

За редакцією д.е.н., професора Непочатенко О.О.

Комп'ютерне верстання
Коректура

Ю.В. Улянич
Л.М. Абрамець

Видається в авторській редакції

Підписано до друку 17.08.2021. Формат 60х84/16.
Папір офсет. Друк цифров. Ум. друк. арк. 30,40.
Тираж 300 пр. Зам. № 704 (1999)

Видавець і виготівник «Сочінський М. М.»
20300, м. Умань, вул. Тищика, 18/19
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 2521 від 08.06.2006.
тел. (04744) 4-64-88, (067) 104-64-88
vizavi-print.jimdo.com
e-mail: vizavi008@gmail.com

