

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

До 55-річчя
кафедри фінансів
ім. С. І. Юрія

**МОДЕРНІ ФІНАНСИ:
ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ
І СУЧАСНІ ТРЕНДИ**

Колективна монографія

Тернопіль
ЗУНУ
2024

УДК 336:330.3:339.7
М 74

*Розглянуто та рекомендовано до друку на засіданні
Вченої ради Західноукраїнського національного університету
(протокол № 1 від 30.08.2024 р.).*

Голова редакційної колегії:

Крисоватий А. І. – д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів
ім. С. І. Юрія ЗУНУ.

Члени редакційної колегії:

Кириленко О. П. – д. е. н., професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія ЗУНУ;
Горин В. П. – д. е. н., професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія ЗУНУ;
Лободіна З. М. – д. е. н., професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія ЗУНУ;
Дем'янишин В. Г. – д. е. н., професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія ЗУНУ;
Дзюблюк О. В. – д. е. н., професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія ЗУНУ;
Кізіма Т. О. – д. е. н., професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія ЗУНУ;
Малиняк Б. С. – д. е. н., професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія ЗУНУ;
Шулюк Б. С. – д. е. н., професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія ЗУНУ;
Ткачик Ф. П. – д. е. н., професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія ЗУНУ.

М 74 Модерні фінанси: глобальні виклики і сучасні тренди. Монографія / за
ред. д.е.н., проф. А. І. Крисоватого. Тернопіль: Економічна думка, 2024. 1011 с.

ISBN 978-966-654-792-0

Коло проблем, які висвітлюються у монографії, пов'язані з висвітленням сучасних тенденцій розвитку фінансової системи на мікро-, мезо- і макрорівні в умовах безпрецедентних викликів та загроз новітнього етапу державотворення. Висновки та рекомендації мають вагомe теоретичне значення і можуть бути використані при виробленні пріоритетів фінансової політики на усіх рівнях публічного управління, в корпоративному секторі й на рівні домогосподарств, проведенні різних форм наукових досліджень.

За редакцію, зміст і достовірність даних, а також встановлення фактів плагіату матеріалів, розміщених у монографії, відповідальність несуть автори.

ISBN 978-966-654-792-0

УДК 336:330.3:339.7

© ЗУНУ, 2024

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА..	9

Розділ 1. ВИКЛИКИ І ЗАГРОЗИ ДЛЯ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ..	15

А. Крисоватий Конвергенція стратегій модерних публічних фінансів.....	16
Д. Бойченко, Н. Ткаченко Бюджетування у відповідь на демографічні виклики.....	35
Д. Ванькович Фінансова політика «зеленого» інвестування в умовах євроінтеграції та повоєнного відновлення економіки України..	48
І. Волохова, А. Лебеденко Джерела та форми фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ.....	62
В. Дем'янишин, В. Дем'янишин Стратегічні орієнтири розвитку цифровізації системи управління публічними фінансовими ресурсами..	74
О. Дзюблюк Проблеми взаємодії монетарної і фіскальної політики в Україні в умовах воєнного стану.....	89
О. Діброва Детермінанти зміцнення ефектів ПДФО в аспекті повоєнного відновлення України..	109
А. Іванова Напрями адаптації податкової політики України до викликів воєнного стану.....	120
О. Кнейслер, І. Гузела Сучасні реалії податкового регулювання страхового ринку України..	130
Н. Кульчицька Фінансове забезпечення розвитку муніципальної освіти: правовий аспект.....	151

Л. Лисяк

Бюджетна політика України в умовах воєнного стану
та поствоєнного відновлення економіки..... 162

З. Лободіна, В. Горин, К. Березька

Партиципаторне бюджетування як технологія
управління публічними фінансами.. 175

Г. Лопушняк

Пенсійне забезпечення в контексті сучасних
викликів та загроз.. 203

І. Луїна

Підвищення стійкості публічних фінансів
в умовах воєнного часу.. 213

I. Lyutiy, E. Nosova, O. Mukoied

The domestic government bond market in financing
the state budget deficit in times of war..... 226

Б. Малиняк

Принципи формування й виконання бюджетних
видатків у світлі актуальних державних пріоритет.. 237

Ю. Мискін, В. Красівський, О. Мискіна,**В. Іщенко, О. Вільчинський**

Сутність та напрями соціалізації фіскальної політики
забезпечення сталого розвитку.. 252

Н. Назукова

Теоретичні основи розробки освітньої політики
для задоволення потреб прискореного зростання.. 262

P. Nikiforov

Movement towards a «moral» economy as a paradigm
shift in the structure of financial and economic knowledges.. 276

Г. Петрусевич

Довгострокове портфельне інвестування в економіку
України: аналіз ринку муніципальних облігацій.. 285

О. Полякова, В. Шликова

Взаємозв'язок економічної та фінансової резильєнтност.. 299

С. Савчук, Н. Коломийчук

Пріоритети фінансування видатків Державного бюджету
України в умовах воєнного стану.. 312

І. Сидор, С. Коваль

Сталий розвиток територій та фінансова спроможність
громад: сучасні виклики і перспективи.. 322

Ф. Ткачик, Є. Бондаренко

Концептуалізація взаємозв'язку моделей реалізації фіскальної політики як домінанти публічного фінансового середовища..... 338

О. Тимченко, А. Славкова

Публічні фінанси для дітей: концептуальні засади та виклики в Україні..... 349

Розділ 2. ФІНАНСИ БІЗНЕС-ПРОСТОРУ ТА АСИМЕТРІЇ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ СУЧАСНОСТІ..... 361**G. Bortnikov, V. Malko**

Robotization in the sale of banking products..... 362

Г. Бортніков, С. Петенко

Особливості оцінки застави рухомого майна позичальників у зоні підвищеної небезпеки внаслідок війни..... 370

Г. Василевська, В. Дячук

Агресивне податкове планування: оптимізація обов'язкових платежів чи фіскальне злочинство..... 379

N. Dziubanovska, V. Maslii

Does the presence of digital innovations serve as a catalyst for attracting foreign direct investment in European Union countries?.. 402

А. Єременко

Аналіз нематеріальних активів на ринкову вартість компаній... 418

О. Калівошко, А. Мирвода

Тенденції та перспективи кредитування аграрного сектору..... 427

М. Карлін

Особливості функціонування фінансів публічно-приватного партнерства в Україні у воєнний час та при відбудові.. 441

І. Крисоватий

Розвиток цифрової економіки та її вплив на інноваційне підприємництво і маркетинг інновац..... 452

М. Крупка, В. Синенко

Роль банків з іноземним капіталом у функціонуванні банківської системи України..... 488

Б. Луців, Я. Чайковський, П. Луців, Є. Чайковський

Зелений банкінг в новій парадигмі зелених фінансів..... 499

О. Петрушка

Корпоративне шахрайство: іманентні ознаки прояву та шляхи запобігання..... 512

Н. Ткачук

Нелінійна парадигма як концептуальна теорія функціонування банківської системи..... 521

Б. Шулюк

Імпакт-інвестування як інноваційний концепт
сталого розвитку держави: світові тренди
та перспективи активізації в Україні..... 530

**РОЗДІЛ 3. БЕЗПЕКОВІ АСПЕКТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ
СИСТЕМИ ФІНАНСІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ
НЕСТАБІЛЬНОСТІ..... 541**

С. Шкарлет

Глобальна економічна резильєнтність:
виклики та загрози..... 542

Г. Бортніков, С. Кавуненко

Сучасна модель філіалу банку в умовах цифровізації..... 554

В. Булавинець

Джерела фінансових ресурсів територіальних громад:
сучасні виклики та перспективи..... 564

А. Буряченко, Т. Бороденко

Вплив банків на ринок державних цінних паперів
в умовах повномасштабного вторгнення:
виклики та стратегії адаптації..... 576

В. Валігура, Т. Валігура

Податкове регулювання доходів малих і середніх
підприємств в наднаціональному законодавстві ЄС
та українських стратегічних документах..... 588

О. Васильчишин, Т. Бабкова

Фінансова безпека держави в умовах воєнного стану..... 600

С. Герчаківський

Європейські тренди правового та інституційного
забезпечення розвитку і оподаткування SMEs..... 612

Т. Дмитренко, В. Волкова

Аналіз ризиків безпеки у використанні майнінгу
криптовалют в операціях з відмиванням доходів, отриманих
злочинним шляхом, та перспективи їх подолання..... 624

В. Дмитрів

Сучасні тренди податкової політики в Україні.. 638

О. Євтух

Природа і принципи багатства людства крізь призму
епохи змін: погляд фінансиста..... 648

Ю. Іванов, В. Лаптєв, В. Карпова

Проблемні аспекти застосування миттєвої (повної)
амортизації для податкової підтримки інвестицій..... 659

Liudmyla Lovinska

Building personnel potential for financial monitoring as
a prerequisite for financial security of Ukraine..... 673

М. Компаненко

Проблемні аспекти відшкодування ПДВ: сучасні реалії..... 684

К. Крисовата

Митний постаудит як перспективний напрям розвитку
митної політики в умовах сучасних ризиків.. 696

І. Круп'як

Державні запозичення у забезпеченні
економічного розвитку України..... 708

В. Кулик

Податки в системі процесів відтворення
національної економіки..... 718

О. Любіч, Д. Хохич

Вплив внутрішніх боргових запозичень на стан
грошово-кредитної сфери.. 729

В. Мельник

Напрями трансформації податкової системи
України під час війни..... 740

Л. Олейнікова

Міжнародний досвід оподаткування малого бізнесу:
висновки для України..... 756

Я. Олійник, М. Кучерява, Н. Чухрасва, Т. Чередніченко

Документи ОЕСР у сфері трансфертного ціноутворення:
ретроспективний огляд..... 766

О. Рожко, Л. Алексєнко, О. Тулай

Преференційні фінансові комунікації у контексті становлення
ефективної цифрової держави: теоретичний концепт..... 778

В. Русін

Особливості залучення та використання коштів для підтримки
України через фандрейзингову платформу UNITED24..... 799

В. Семанюк, О. Сидорович

Фінансові інструменти та цифрові технології у протидії
податковим злочинам і тіньовій економіці..... 812

В. Сідляр

Організація оподаткування МСП в країнах ЄС:
аналіз критеріїв та параметрів..... 823

М. Слатвінська

Фінансові стимули розвитку індустріальних парків
та залучення інвестицій в умовах воєнного
стану і поствоєнного відновлення..... 840

М. Слатвінська, О. Каратнюк

Валютна безпека України та її вплив на мікро-, малий та середній бізнес в Україні.. 873

V. Staryk

Peculiarities of control and supervision of nonbank financial institutions.. 889

О. Стащук, М. Чичура

Композиціонування наукових підходів до поняття «фінансова безпека територіальних громад».. 901

В. Угрин, А. Шевчук

Перспективи реалізації концепції прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб в умовах воєнного стану в Україні.. 911

О. Fedorchenko, I. Kryshchopa

Taxation of small business entities according to the simplified system.. 924

Д. Шандиба

Пріоритетність підтримки малого-середнього бізнесу України в умовах військових загроз.. 935

РОЗДІЛ 4. ПЕРСОНАЛЬНІ ФІНАНСИ, ДОМОГОСПОДАРСТВА І ПРОПОЗИЦІЯ ПРАЦІ.. 943

О. Кириленко, А. Сидорчук, О. Квасниця

Вектори впливу воєнного стану на фінанси домогосподарств України.. 944

Т. Кізима, А. Кізима

Прагматика інвестування заощаджень домогосподарств в умовах повномасштабної війни в Україні.. 955

Г. Коцюрубенко, М. Іоргачова

Фінансові засади розвитку людського капіталу в умовах воєнного стану.. 967

Ю. Пасічник

Стратегема ринку праці у сільських територіальних громадах в умовах воєнного часу.. 982

ДОДАТКИ.. 993

ПЕРЕДМОВА

Світове господарство у ХХІ столітті вступило в початкову активну стадію свого поступу. За пройденої чверть цього століття у всіх сферах суспільного та економічного життя розвинутих країн було досягнуто таких успіхів, про які на всіх етапах попереднього історичного періоду годі було й думати.

Значних змін зазнала й Україна. Сучасні новітні технології, цифровізація всіх сфер та галузей економіки, соціально-культурних послуг та практичних дій громадян сприяли якісним змінам країни, розбудові нової економічної системи, складовою якої є публічні фінанси. Починаючи з 2000 року в Україні у царині публічних фінансів були прийняті Бюджетний, Податковий і Митний кодекси, реформовано систему бухгалтерського обліку й звітності відповідно до європейських стандартів, удосконалено систему соціального, особливо пенсійного страхування. Відбулася децентралізація публічних фінансів, за результатами якої було скорочено кількість місцевих бюджетів, значно розширено бюджетні права органів влади та територіальних громад. Все це дає підстави стверджувати, що фінансова система України вступила у свою нову стадію модерних фінансів.

Однак внутрішні, зовнішні, об'єктивні, суб'єктивні виклики й загрози, багаточисельні ризики виявилися гальмом на шляху розвитку модерних фінансів. Перш за все, військова агресія Росії, великі обсяги внутрішньої та зовнішньої міграції населення, пов'язані з війною, захоплення агресором частини територій Донецької, Запорізької, Луганської, Херсонської областей, Автономної республіки Крим, руйнація більше третини економічного потенціалу країни, знищення енергетичної інфраструктури вимагали переорієнтації всього соціально-економічного буття на стримування військового захоплення ворогом території держави. Відповідно відбулася зміна орієнтації фінансової системи, особливо бюджету держави на фінансування оборони. Дефіцит власних фінансових ресурсів став причиною

дефіциту Державного бюджету України, обсяг якого перевищив 50 відсотків, або більше третини ВВП. Для покриття дефіциту Україна змушена використовувати зовнішні джерела у вигляді безповоротної фінансової допомоги та кредитів держав-партнерів, міжнародних фінансових організацій з метою задоволення мінімальних потреб для функціонування економічної і соціальної сфери, забезпечення суспільного добробуту.

Фінансування оборони країни лягло на плечі держави, внаслідок чого були введені нові податки та підвищені ставки чинних податків, які лягли безпосередньо на плечі вітчизняного бізнесу та населення.

Однак у таких важких обставинах спостерігаємо дуже багато суб'єктивних проблем стосовно функціонування публічних фінансів. Зловмисники продовжують маніпулювати публічними закупівлями для власного збагачення. Держава продовжує маніпулювати багатьма фінансовими інструментами, серед яких особливе місце займають податки, різні види державних запозичень, бюджетні норми та нормативи, заробітна плата, пенсії тощо. Відчувається брак оперативності у вирішенні практично всіх економічних та фінансових питань. Непоодинокими є прямі крадіжки бюджетних коштів, привласнення частини фінансових ресурсів суб'єктів публічного сектору економіки.

Незважаючи на таку ситуацію у нашій державі, фінансова наука продовжує свої розробки, спрямовані на позитивні результати розвитку модерних публічних фінансів, формування їхніх стратегічних перспектив на шляху до європейської інтеграції. Така стратегія повинна враховувати саму філософію публічних фінансів як суспільного буття. Її положення мають враховувати об'єктивні економічні закони та закономірності розвитку суспільства, закони діалектики, зокрема єдності і боротьби протилежностей, переходу кількісних змін у якісні, заперечення заперечення.

Для успішного розвитку модерних публічних фінансів держава заново повинна переглянути свої функції, відповідно до яких внести зміни у схему та пропорції розподілу і перерозподілу ВВП, оптимізувати величину бюджетного фонду України.

Особливу увагу доцільно звернути на стимулюючу роль фіскальної політики, враховуючи постійний дефіцит фінансових ресурсів суспільства. Необхідним кроком є наведення порядку та оптимізація співвідношення державного та приватного сектору вітчизняної економіки, враховуючи національні традиції й історичні особливості національного розвитку. Потребує оптимізації співвідношення між податковими і борговими фінансами.

Вітчизняну фіскальну політику доцільно спрямувати на структурування пропорцій розширеного суспільного відтворення, наслідком чого було б значне зростання темпів підвищення обсягів ВВП.

У перспективі модерні публічні фінанси повинні забезпечити якісне виконання конституційних функцій держави та органів місцевого самоврядування, а також оптимальне задоволення суспільних інтересів держави, суб'єктів господарювання і населення. Суспільний добробут в умовах модерних фінансів має бути у центрі уваги усіх суб'єктів фінансових відносин. Чим вищий рівень такого добробуту, тим більшими будуть фінансові можливості держави, господарюючих суб'єктів, населення, тим ефективнішою буде фінансова система України.

Монографія присвячена актуальним питанням модерних публічних фінансів і включає чотири розділи.

У першому розділі розкрито виклики і загрози для публічних фінансів України та шляхи їх мінімізації. Такі виклики й загрози запропоновано враховувати при формуванні фіскальної й монетарної політики, вирішенні актуальних питань фінансово-бюджетної політики та її складових в умовах демографічних викликів, викликів воєнного стану та повоєнного відновлення України. Зосереджено увагу на конвергенції стратегій модерних фінансів. Стратегічні й тактичні засади фінансової політики загалом запропоновано вирішувати шляхом цифровізації системи управління публічними фінансовими ресурсами, що дасть можливість мінімізувати вплив людського чинника на прийняття практично всіх управлінських рішень. Актуальними питаннями даного розділу є: детермінанти зміцнення ефектів ПДФО в аспекті повоєнного відновлення

України; сучасні реалії податкового регулювання страхового ринку України; партиципаторне бюджетування як технологія управління публічними фінансами; пенсійне забезпечення в контексті сучасних викликів та загроз; підвищення стійкості публічних фінансів в умовах воєнного часу; принципи формування й виконання бюджетних видатків у світлі актуальних державних пріоритетів; пріоритети фінансування видатків Державного бюджету України в умовах воєнного стану; сталий розвиток територій та фінансова спроможність громад: сучасні виклики і перспективи; публічні фінанси для дітей: концептуальні засади та виклики в Україні.

Другий розділ містить наукові дослідження фінансів бізнес-простору та асиметрії фінансових технологій сучасності. У ньому розглянуто: особливості функціонування фінансів публічно-приватного партнерства в Україні у воєнний час та при відбудові; світові тренди та перспективи активізації в Україні імпаکت-інвестування як інноваційний концепт сталого розвитку держави; нелінійна парадигма як концептуальна теорія функціонування банківської системи; корпоративне шахрайство: іманентні ознаки прояву та шляхи запобігання; зелений банкінг в новій парадигмі зелених фінансів; аналіз впливу матеріальних і нематеріальних активів на ринкову вартість компаній тощо.

У третьому розділі охарактеризовані безпекові аспекти національних фінансів в умовах глобальної нестабільності. Висвітлено найважливіші фінансові проблеми за даним напрямом, до яких можна віднести такі: глобальна економічна резильєнтність: виклики та загрози; сучасна модель філіалу банку в умовах цифровізації; джерела фінансових ресурсів територіальних громад: сучасні виклики та перспективи; фінансова безпека держави в умовах воєнного стану; європейські тренди правового та інституційного забезпечення розвитку і оподаткування SMEs; аналіз ризиків безпеки у використанні майнінгу криптовалют в операціях з відмиванням доходів, отриманих злочинним шляхом, та перспективи їх подолання; природа і принципи багатства людства крізь призму епохи змін: погляд фінансиста; вплив внутрішніх боргових запозичень на стан грошово-кредитної сфери; міжнародний досвід

оподаткування малого бізнесу: висновки для України; документи ОЕСР у сфері трансфертного ціноутворення: ретроспективний огляд; преференційні фінансові комунікації у контексті становлення ефективної цифрової держави: теоретичний концепт; особливості залучення та використання коштів для підтримки України через фандрейзингову платформу UNITED24; фінансові інструменти та цифрові технології у протидії податковим злочинам і тіньовій економіці; фінансові стимули розвитку індустріальних парків та залучення інвестицій в умовах воєнного стану і поствоєнного відновлення; композиціювання наукових підходів до поняття «фінансова безпека територіальних громад» та інші.

У четвертому розділі містяться наукові розробки стосовно персональних фінансів, фінансів домогосподарств і пропозицій праці. У ньому акцентується увага на таких питаннях, як: вектори впливу воєнного стану на фінанси домогосподарств України; прагматика інвестування заощаджень домогосподарств в умовах повномасштабної війни в Україні; фінансові засади розвитку людського капіталу в умовах воєнного стану; стратегема ринку праці у сільських територіальних громадах в умовах воєнного часу.

Результати наукових досліджень, що містяться у даній монографії, апробовані під час Першого міжнародного фінансового форуму «Модерні фінанси: глобальні виклики і сучасні тренди», який відбувся у м. Тернополі 19-23 червня 2024 р. Таке нове наукове дійство започаткувало широкі дискусії стосовно сучасних аспектів формування і функціонування модерних фінансів на національному й світовому рівнях. Результати цих дискусій науковців різних країн дадуть можливості урядам різних держав реформувати свої фінансові системи в умовах глобальних викликів. Модерні фінанси є новим вищим щаблем розвитку публічних фінансів і створенням ефективних моделей міжнародних фінансових зв'язків на взаємовигідних умовах. Прискорена еволюція суспільного буття, пов'язана з неймовірно швидким розвитком новітніх технологій, є дієвим поштовхом для перегляду механізмів функціонування публічних фінансів, надання останнім модерних якостей. Важливо, щоб уряди світових держав та України не ігнорували наукових розробок вчених стосовно сучасної

фінансової науки, а своєчасно їх розглядали та впроваджували у практику.

Ми дуже вдячні вітчизняним та зарубіжним науковцям, які були активними під час Першого міжнародного фінансового форуму «Модерні фінанси: глобальні виклики і сучасні тренди», брали участь у дискусіях, пропонували свої підходи до вирішення проблем сучасної фінансової науки і практики. Продовження такої співпраці на національному і міжнародному рівнях дасть змогу своєчасно реагувати на об'єктивні, суб'єктивні, внутрішні, зовнішні виклики й загрози, а також можливі ризики щодо різних аспектів розв'язання фінансових проблем. Одночасно пропоновані результати наукових розробок можуть сприяти попередженню негативних процесів і явищ у фінансових системах різних країн. Тому проведення такого заходу є корисним для суспільства і потребу продовження у майбутньому.

Монографія рекомендована для вітчизняних та зарубіжних вчених і практиків у царині фінансової науки й практики, а також студентів, магістрантів, аспірантів, докторантів, молодих вчених, професорсько-викладацького складу вищих навчальних закладів економічного спрямування та всіх, хто цікавиться питаннями модерних фінансів.

РОЗДІЛ 1

ВИКЛИКИ І ЗАГРОЗИ ДЛЯ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

Андрій Крисоватий

доктор економічних наук, професор,

Заслужений діяч науки і техніки України,

Голова Вченої ради,

Західноукраїнський національний університет,

м. Тернопіль, Україна

a.krysovatyu@wuni.edu.ua

ORCID ID: 0000-0002-5850-8224

КОНВЕРГЕНЦІЯ СТРАТЕГІЙ МОДЕРНИХ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ

Військова агресія росії, виїзд великої кількості населення України за кордон за останні два роки, відтік внутрішньо переміщених осіб зі сходу та півдня України до центральної та західної частини України, акцентування фінансової політики держави на фінансуванні безпекових сегментів соціально-економічного простору держави зобов'язує державотворців розробляти фінансові стратегії, спрямовані на оптимізацію життя держави в умовах війни, забезпечення безпековості, стійкості та підтримки і відновлення економічного потенціалу держави.

Маніпулювання фінансовими інструментами, зокрема податками, державними запозиченнями, військовими державними закупівлями має стати таким, щоб не спричинити хаос у публічних фінансах України і забезпечити ріст валового внутрішнього продукту без впливу на зростання цін. Вислів «маніпулювання державними доходами та видатками» означає не постійну зміну «правил гри», а свідоме настроювання інструментів фіскальної політики в умовах глобальних впливів і військових загроз задля досягнення суспільного добробуту. Суб'єкти господарювання та індивідууми, на яких спрямовані фіскальні дії, повинні мати впевненість щодо основних фіскальних дій держави – системи податків та внутрішнього і зовнішнього боргу. Особливо, коли суб'єкти не мають достатньої кількості нагромаджень минулих

періодів, для самоорганізації своїх дій. Посилення стримуючого впливу фіскальної політики при дефіциті фінансових ресурсів у суб'єктів господарської діяльності, на жаль, стимулює останніх зменшувати виробниче споживання, що, у свою чергу, призводить до неефективності фіскальних дій щодо збільшення надходжень до державного бюджету. Якщо, до того ж, врахувати, що зміни у державних видатках шляхом збільшення військових видатків мають більший вплив на суспільні витрати, ніж відповідні (за обсягом) зміни у податках і державних запозиченнях, то слід визнати, що бажання досягти через фіскальну політику певних результатів потребує від держави проведення емісійних заходів, а не тільки створення сприятливих умов для функціонування одиниць господарювання.

Визначення оптимальних величини та структури видатків і співвідношення державного та приватного секторів економіки в Україні – це, звичайно, теми окремих наукових досліджень. Ми ж, довівши безперспективність формування фіскальних стратегій трансформації публічних фінансів лише на основі встановлення зв'язку загального обсягу видатків бюджету та зростання ВВП, вважаємо за доцільне перевести моделювання фінансової активності держави у площину пошуку ефективних джерел покриття цих видатків. Тобто ми пропонуємо дослідити вплив фіскальної політики на пропорції розширеного відтворення під дещо незвичним для сучасної економічної науки кутом зору: як, використовуючи потенціали податкових і позикових фінансів, фінансово забезпечити виконання функцій держави, максимально сприяючи зростанню ВВП в сьогодишніх умовах. Чому саме оподаткування та державні запозичення? Відповідь дуже проста: державні запозичення – це не що інше як відстрочені на майбутнє податкові зобов'язання, а тому між податковими і борговими фінансами простежуються функціональні причинно-наслідкові зв'язки.

Доходи бюджету, відповідно до принципів визначальної бази, повинні визначатися заданою величиною видатків, а не навпаки [10, с. 31]. У випадку недоцільності встановлення необхідного для фінансування державних потреб рівня оподаткування дефіцит

бюджету покривається за рахунок державних запозичень¹. І, як ми доведемо, від оптимальності податкового та боргового забезпечення функціонування держави економічне зростання залежить не менше, ніж від маніпуляцій з видатковою частиною бюджету, яка повинна переглядатись лише за умов недостатності (недоцільності використання) цих джерел фінансування.

Потрібно відмітити, що на сьогодні відомо чимало моделей та методів кількісної ідентифікації оптимальних точок збалансування критерію фінансової достатності та критерію економічної ефективності. На сторінках економічних видань у свій час описувались оптимізаційні та дискрептивні аналітичні моделі, розрахункові алгоритми на основі методу часткової інтерполяції і графічного методу [12]. Проте, як показала практика, відповідно до аналітичних моделей точки економічної ефективності та фінансової достатності або відсутні, або набувають нереалістичних значень.

Добре зарекомендувала себе при подальших прикладних розрахунках хіба що економетрична модель, побудована на основі використання виробничо-інституційної функції виду:

$$Y = \gamma DK^{(a+bq)q} \times L^{(n+mq)q} \quad (1)$$

де Y – обсяг ВВП держави;

K – виробничий капітал (обсяг основних фондів);

L – людський капітал (чисельність зайнятих в економіці);

q – податкове навантаження (відносний рівень оподаткування, який розраховується як частка податкових надходжень T у ВВП, $q = T/Y$);

D – трендовий оператор (функція, яка залежить від часу i);

γ, a, b , – параметри, статистично оцінені на основі ретро-спективних p, m динамічних рядів. Змінні Y, K, L і q беруться за відповідні роки t .

Відповідно до виразу (1), ВВП держави є функцією праці, капіталу та податкового навантаження. Причому вплив праці й капіталу на економічне зростання, в свою чергу, залежить від податкового

¹Інші шляхи наповнення бюджету ми розглядати не будемо з огляду на їх фінансову малозначущість (неподаткові надходження), поступове вичерпання (доходи від приватизації) або непопулярність використання (грошова емісія).

середовища: еластичність праці й капіталу є квадратичною функцією податкового навантаження.

Функція (1) задає виробничу криву, тобто залежність між ВВП та податковим навантаженням. Тоді фіскальна крива (залежність між обсягом податкових надходжень і податковим навантаженням) описується такою функцією:

$$T = \gamma q DK^{(a+bq)q} \times L^{(n+mq)q} \quad (2)$$

Точка економічної ефективності 1-го роду q' відповідає точці максимуму виробничої кривої (1), коли $dY/dq = 0$. Для функції (1) вираз для точки 1-го роду має вигляд:

$$q' = -\frac{1}{2} \frac{n \ln L + a \ln K}{m \ln K + b \ln K} \quad (3)$$

Аналогічно визначається точка фіскальної достатності 2-го роду q'' , під якою розуміють точку максимуму фіскальної кривої (2), коли $dY/dT = 0$. Формула для точки фіскальної достатності 2-го роду функції (2) має вигляд:

$$q'' = \frac{1 \pm \sqrt{(n \ln L + a \ln K)^2 - 8(m \ln L + b \ln K) - n \ln K - a \ln K}}{4(m \ln L + b \ln K)} \quad (4)$$

Як бачимо, у випадку встановлення податкового навантаження на рівні q' слід очікувати найвищих темпів економічного зростання (завдяки діринкових стимулів активізації підприємницької ініціативи), на рівні q'' – максимальних податкових надходжень². Причому перебування фактичного значення податкового навантаження q у зоні

²Потрібно відмітити, що такий розрахунок оптимального рівня оподаткування дозволяє визначити лише середнє для економіки в цілому значення показника податкового навантаження. Проте, як відомо, високі темпи зростання ВВП досягаються не стільки при оптимальних загальнодержавних ставках податків, скільки при функціонуванні ефективного преференційного оподаткування, спрямованого, в першу чергу, на стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності. Тому на практиці в рамках визначення оптимальної частки податків та податкових платежів у ВВП необхідно проводити ще й розрахунки максимально допустимого податкового навантаження на пріоритетні сфери підприємництва, і на інноваційний сектор зокрема. Це можна зробити, наприклад на основі економіко-математичної моделі, запропонованої у [1].

значень між цими двома точками фіскального оптимуму означає, що підприємницький сектор вже переходить до режиму рецесії, а доходи бюджету, незважаючи на реакцію останнього, зростають далі. Скажемо навіть більше. Проявляється протиріччя між двома функціями податків: розподільно-регулюючою і фіскальною (перша тяжіє до підтримки виробника, друга – до наповнення бюджету). І це є надзвичайно гострою проблемою формування оптимальної податкової політики, яку розв'язати не можна: рішення про зміну рівня податкового навантаження приймається або на користь податкоплатника, або на користь бюджету; чим більша ширина зони фіскального протиріччя, тим більший антагонізм між двома функціями податків і тим менше сподівань подолати цей антагонізм [11].

Проте, на нашу думку, такі висновки є передчасними. Адже, по-перше, не виключено, що вже при податковому навантаженні на рівні точки економічної ефективності 1-го роду q' акумульовані податкові надходження T' , ($T' = q'Y' = yq'DK^{(a+bq)q} \times L^{(n+mq)q}$) не перевищуватимуть суми суспільно необхідних видатків G , ($T \geq G$), і бюджет можна буде звести без дефіциту (із профіцитом). За таких умов, звичайно, ніяке фіскальне протиріччя не виникає. Хоча, з іншого боку, це може мати місце лише у країнах із розвинутою ринковою економікою і лише під час економічного буму. По-друге, якщо навіть для фінансування державних потреб недостатньо податкових надходжень T' , ($T' < G$), то перед тим, як підвищувати рівень оподаткування, потрібно ще оцінити можливості покриття дефіциту бюджету шляхом державного запозичення.

Державні позики – альтернативне до податків джерело наповнення бюджету. Проте і їх використання має певні обмеження. Розміщені запозичення, забезпечивши виконання видаткової частини бюджету в умовах його дефіцитності, через певний період часу повинні бути повернені зі сплатою відсотків. Тому за їх рахунок необхідно фінансувати лише ті інвестиційні проекти, подальше функціонування яких сприятиме стійкому зростанню ВВП. Тільки тоді на обслуговування та погашення позик вилучатимуться лише додатково акумульовані на основі розширення податкової бази

доходи бюджету і, отже, згодом не доведеться або підвищувати податкове навантаження, або мінімізувати видатки, підтримуючи можливості економічного зростання й надалі.

Потрібно відмітити, що даними вимогами до використання державних запозичень у свій час було знехтувано європейськими країнами з транзитивними економіками, і всі вони, в тій чи іншій мірі, зіткнулися із проблемою боргового тягаря. Тільки одним вдалося її розв'язати, використавши для погашення позик і відсоткових виплат доходи від приватизації державних підприємств та (або) домігшись списання частини боргу, та здобути членство в ЄС, а іншим – таким як Україна – довелось докладати зусиль для пом'якшення негативного впливу державного боргу на бюджетну систему та економіку в цілому під загрозою дефолту. Причому вдало проведені останніми реструктуризації боргових зобов'язань хоч і дозволили оптимізувати структуру боргових платежів, проте лише відклали в часі вирішення проблеми пошуку джерел обслуговування та погашення державної заборгованості.

При застосуванні податків і державних запозичень, як інструментів фіскальної політики, чітко простежується тенденція до заощаджень частини потенціальних інвестицій. Таким чином, щоб збільшити первісне споживання без порушення балансу фінансових ресурсів і забезпечення приросту валового внутрішнього продукту в умовах сьогоденішніх глобальних загроз, уряд повинен знизити податки на більшу величину і збільшити обсяги державних запозичень.

Ми пропонуємо дослідити вплив фіскальної політики на пропорції розширеного відтворення під дещо незвичним для сучасної економічної науки кутом зору: як, використовуючи потенціали податкових і позикових фінансів, фінансово забезпечити виконання функцій держави, максимально сприяючи зростанню ВВП. Чому саме оподаткування та державні запозичення? Відповідь дуже проста – державні запозичення це не що інше як відстрочені на майбутнє податкові зобов'язання, а тому між податковими і борговими фінансами простежуються функціональні причинно-наслідкові зв'язки [2].

Чи є фінансування державних витрат за допомогою позик більшим тягарем для майбутніх поколінь порівняно з податками, які сплачуються

теперішнім поколінням, спричинило багато плутанини в головах політиків, можновладців, економістів, науковців і всіх небайдужих. Цьому є наукове пояснення, адже таке непорозуміння найчастіше виникає через те, що державний борг розглядають за аналогією з приватним боргом, що справедливо для екстернального (зовнішнього) державного боргу, але не для інтернальної (внутрішньої) заборгованості:

«Нація, яка винна іншим націям, ... бідує або обтяжує себе так само, як людина, яка заборгувала іншим людям. Але це не поширюється на національний борг, коли нація перебуває в боргу у громадян тієї ж нації... Ми винні його самі собі» [3].

Очолує рейтинг співвідношення державного боргу до ВВП сьогодні Японія. Але суттєвого впливу на приріст ВВП це не чинить, адже державний борг Японії переважно внутрішній, тобто країна винна «сама собі»: своїм громадянам, своїм банкам, своїм компаніям, своїм цільовим фондам та урядовим організаціям. Основне правило нагромадження державного боргу – формування його у власній валюті, адже це основний превентивний фактор попередження спаду економіки, привабливості для кредиторів і незалежності від міжнародних викликів і загроз.

Враховуючи цю суттєву різницю між внутрішнім державним та приватним боргом, у чому тоді сенс перекладання тягаря, що здійснюється на основі фінансування за допомогою внутрішнього боргу? Очевидно, відповідь залежить від того, що ми маємо на увазі під поняттям «тягар» і як існування заборгованості впливає на поведінку економіки.

Визначення тягаря звучить так: тягар – скорочення сукупного споживання [8, с. 47]. Відповідно до цього у закритій економіці з повною зайнятістю ресурси, використані на державні витрати, мають бути відокремленими від іншого поточного використання ресурсів. Закрита економіка не може мати більшу кількість товарів і послуг, ніж створюється сьогодні, так що скорочення ресурсів, наявних для поточного недержавного використання, не залежить від методу фінансування. Якщо перевага віддається не податкам, а позикам, майбутні платники податків повинні будуть виплатити відсотки за боргом, але це лише трансфертний платіж.

Існують випадки, коли сьогоднішні рішення впливають на майбутній рівень виробництва: наприклад, зменшення запасів природних ресурсів через нижчий темп технічного прогресу або скорочення запасів капіталу. Щоб простежити, що за цим слідує, ми зосередимо увагу на останній ланці – на можливості того, що фінансування за допомогою позик здатне перекладати тягар шляхом передачі майбутньому поколінню зменшеного запасу капіталу.

Переключення в структурі публічних фінансів від податків до фінансування державних видатків за допомогою позик, впливаючи на капіталоутворення і капіталізацію доданої вартості, доцільно розглядати у контексті простої моделі життєвого циклу [6]. Кожна людина споживає весь свій дохід упродовж свого життя. В умовах стаціонарного населення та стаціонарної технології є постійний рівень сукупних активів A , хоч і відбувається постійне переміщення власності від тих, хто проїдає заощадження (наприклад, пенсіонери), до тих, хто зберігає. Спочатку державний борг відсутній, отже загальна сума реального капіталу K дорівнює A . У період u відбувається збільшення державних витрат у сумі dG . Якщо вона фінансується з допомогою позик, заощадження при цьому не використовуються, але борг зменшує приватний капітал у портфелях активів домашніх господарств, і це скорочення запасу приватного капіталу стає перманентним. З іншого боку, якщо ці витрати фінансуються за допомогою податків, вони скорочують довічний дохід усіх тих, хто живе в момент u . Останні розподіляють це скорочення споживання на весь період свого життя, отже загальна сума заощаджень спочатку зменшується на sdG (де $0 < s < 1$). Згодом приватний капітал зростає, і до того моменту, коли остання особа, яка жила в період u , помре, K повернеться до своєї первісної величини. Отже, двом методам фінансування відповідають різні структури сукупного споживання, тоді як рівень виробництва постійно скорочується політикою позик.

Ця модель дає для розуміння багато, але не все. Не робиться жодних припущень щодо форс-мажорних обставин, зокрема військових дій, зміни факторних цін, інфляції унаслідок зниження

запасу капіталу; не беруться до уваги суми сплачених податків для фінансування відсотків за боргом. Щоб досліджувати ці питання більш повно, ми почнемо зі звичайної моделі загальної рівноваги, яка базується проте на простих передумовах щодо заощаджень. За основу такого моделювання доцільно взяти економічну модель Джозефа Стігліца [7]. З наведених там рівнянь (абстрагуючись від амортизації та технічного прогресу) ми маємо

$$Kdk = [s_w \alpha + s_r (1 - \alpha)] f - nk + s_w T - s_w T_c + s_r rb - B / L \quad (5)$$

та державне бюджетне обмеження

$$B / L = T - T_c + rb \quad (6)$$

де T_c – податок на капітал, T – одноразовий трансферт одержувачам зарплати.

Ми починаємо аналіз із умов стійкого стану: $gk = 0$ і $B = nB$. На противагу аналізу ефектів в умовах збалансованого зростання, ми далі припускаємо, що k змінюється, і нам хочеться знати, як цей коефіцієнт реагує на зміни в рівні заборгованості, при тому що податки перебудовуються з метою забезпечення збалансованого бюджету. Фактично ми розглядаємо вплив заборгованості, що виникла внаслідок минулих рішень щодо фінансування. У якийсь віддалений момент часу в минулому уряд вважав за краще використовувати не так податки, як позики; наслідки зниження податків випарувалися, але борг (у постійних одиницях на душу населення) залишився. Чи означає це появу тягаря у вигляді зниження відносин капітал / праця? З умови $B = nB$ та (6) маємо

$$T = T_c - (r - n) b \quad (7)$$

Якщо $gk = 0$, то це означає

$$nk = [s_w \alpha + s_r (1 - \alpha)] f - \frac{(s_r - s_w)(T_c - rb) - nb(1 - s_w)}{1 - s_w} \quad (8)$$

У разі пропорційності заощаджень $sr = sw = s$ умова $b > 0$ передбачає нижчий рівень відношення капітал / продукт у стійкому стані, ніж тоді, коли $b = 0$, але k не є монотонною функцією від b [5]. При наявності боргу, що дорівнює b , існують два можливі стійкі стани – k_l^* при P_l і k_l^{**} при Q_l ; якщо рівень боргу зростає,

тоді k^* падає, але k^{**} зростає. З іншого боку, якщо уряд зберігає b постійним, динаміка рівноважної траєкторії така, що рівноважні точки P_1 і P_2 є локально стійкими, а Q_1 і Q_2 – локально нестійкими. Динаміка k визначається рівнянням з (1) $k = sf - nb(1-s) - nk$. Умовою локальної стабільності є $sf' < n$, що не задовільняється при Q_1 чи Q_2 .

Ця діаграма демонструє глобальне зіставлення різних рівнів боргу, але як усе це співвідноситься з граничною зміною b моделі Модільяні? Продиференціюємо (4), припускаючи, що $s_r = s_w = s$

$$(sf' - n) = \frac{dk}{db} = n(1-s) \quad (9)$$

Одна гривня заборгованості витісняє приблизно одну гривню приватного капіталу (випадок, взятий Модільяні), якщо і тільки якщо $f' = n$. Якщо капітальний запас нижче за рівень, що визначається «золотим правилом» ($f' > n$), тоді при $sf' < n$ скорочення капітального запасу буде більшим, ніж у доказах Модільяні. Це відбувається внаслідок того, що в розрахунок приймається той факт, що процентні платежі ($f'b$) перевищують випуск нових боргових зобов'язань (nb). Фелпс і Шелл показують, що цей результат, який в основному є огинаючим (envelope), має місце у значно ширшому класі моделей сталого стану.

У разі класичних заощаджень ($sr > sw$) умова стійкого стану включає також вираз $(sr - sw)(Tc - rb)$ і це дуже важливий момент. Неможливо розглядати вплив національного боргу, не визначаючи інших супутніх змін у фіскальній політиці. Припустимо спочатку, що $T = 0$, отже перевищення відсоткових виплат над новими борговими зобов'язаннями фінансується податком на доходи. Тоді рівняння (4) можна переформувати таким чином, що підкреслений вираз набуває такого вигляду: $-(1 - sr)nb$. Ефект діє як раніше, тільки s замінюється на sr . З іншого боку, при $Tc = 0$ підкреслений вираз (8) стає іншим

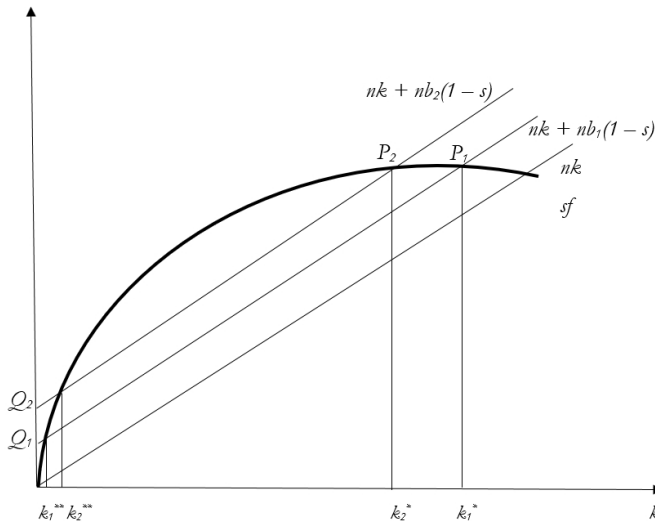


Рис. 1. Глобальні зіставлення різних рівнів боргу

$$-(1 - s_r) nb + (s_r - s_w) (r - n) b \quad (10)$$

У цьому випадку податки, необхідні для фінансування боргу $(r - n) b$, впливають таким чином, що відбувається перерозподіл доходів від тих, у кого схильність заощадження нижча (s_w), на користь власників виробничого капіталу. Використані податки, отже, впливають на заощадження, а це може (якщо r досить велике в порівнянні з n , або s_r близьке до 1) повністю змінити ефект впливу на борг³.

Власне, цим і пояснюється спрямованість вітчизняного моделювання податкових боргових стратегій модерних публічних фінансів на пошуки перспектив нормалізації ситуації із державною заборгованістю та шляхів підвищення ефективності заходів у рамках зменшення державного боргу [2]. Результуючими виразами моделей є, як правило, рівняння оцінки майбутнього боргового тягара за різних параметрів розвитку економіки. А розраховані

³Див., наприклад [4].

на їх основі показники можуть порівнюватися з допустимими значеннями показників боргової безпеки, що для нашого дослідження є вельми корисним з погляду виявлення можливостей розміщення нових позик. Адже сьогодні, як не важко зрозуміти, підсумувавши все вищесказане, саме показники боргової безпеки і визначають граничні межі використання боргового забезпечення у фінансуванні видатків держави.

Наведемо дещо модифіковані нами формули [9] розрахунку основних показників відносного боргового тягара в ув'язці з їх критичними значеннями.

Так, умова загальної платоспроможності описується виразом виду:

$$d_t + d'_t = \frac{(1 + r_t)d_{t-1}}{(1 + x_t)(1 + p_t)} + \frac{(1 + r'_t)(1 + \delta_t)d'_{t-1}}{(1 + x_t)(1 + p_t)} + [h_t - e_t h_t^s] \leq 60\% \quad (11)$$

де d_t (d'_t) – частка внутрішнього (зовнішнього) боргу у ВВП;

X_t – темп приросту реального ВВП;

P_t – темп інфляції;

r_t (r'_t) – середня номінальна відсоткова ставка за внутрішніми (зовнішніми) позиками;

δ_t – темп приросту курсу долара;

h_t – частка (первинного) дефіциту бюджету у ВВП;

h_t^s – частка сукупного дефіциту бюджету у ВВП (є сумою первинного дефіциту і платежів за накопиченими боргами);

e_t – частка сукупного бюджетного дефіциту, яка фінансується за рахунок кредитів НБУ;

t – часовий період (рік).

Частка витрат на обслуговування державного боргу у ВВП вважається допустимою, коли виконується умова:

$$s_t + s'_t = \frac{(r_t + 1/\tau_t)d_{t-1}}{(1 + x_t)(1 + p_t)} + \frac{(1 + \delta_t)(r'_t + 1/\tau'_t)d'_{t-1}}{(1 + x_t)(1 + p_t)} \leq 10\% \quad (12)$$

де st ($s't$) – частка витрат на обслуговування внутрішнього (зовнішнього) боргу у ВВП;

$\tau(\tau't)$ – середній термін внутрішнього (зовнішнього) запозичення.

Допустимий рівень навантаження боргових платежів на бюджет визначається:

$$w_t + w'_t = \frac{(r_t + 1/\tau_t)d_{t-1}}{(1+x_t)(1+p_t)n_t} + \frac{(1+\delta_t)(r'_t + 1/\tau'_t)d'_{t-1}}{(1+x_t)(1+p_t)n_t} \leq 20\% \quad (13)$$

де $w(w't)$ – рівень навантаження платежів за внутрішніми (зовнішніми) запозиченнями на бюджет;

nt – частка доходів бюджету у ВВП (за нашими припущеннями – рівень оподаткування, тобто $nt = qt$).

Із виразу (13) випливає, що при виконанні умов (11) і (12) подальше запозичення вважається допустимим допоки витрати на обслуговування державного боргу становитимуть не більше як 1/5 прогнозованих податкових надходжень. І це є важливим обмеженням у співвідношенні податкового та боргового забезпечення фінансування видатків бюджету.

Разом з тим позитивні результати співставлення розрахункових даних із відповідними значеннями показників боргової безпеки в рамках нерівностей (11), (12), і (13) є необхідною, але недостатньою умовою для активізації державного запозичення. Потрібно ще визначити сфери ефективного використання розміщених на певних умовах (сплати відсотка й погашення позик). Причому при невиконанні умов (11), (12) і (13) це позбавлено будь-якого сенсу, оскільки переобтяжена державним боргом країна, як правило, може здійснювати лише дорогі короткострокові запозичення, що апіорі визначає неефективність інвестування за рахунок залучених позик. І як не парадоксально, об'єктивною є необхідність початкового досягнення зростання ВВП та доходів бюджету (податкових надходжень) як шляху до розширення міжборгового забезпечення сприяння стабільному економічному зростанню⁴.

⁴Зростання ВВП та доходів бюджету зменшує значення показників відносного боргового тягара. Це відновлює довіру до боргових інструментів держави і, як наслідок, поступово починають розширюватися можливості розміщення позик на все більш сприятливих умовах.

Якщо умови державного запозичення для країн із розвиненими ринковими економіками дозволяють використовувати позичкові ресурси навіть для фінансування капітальних вкладень у ринкову і соціальну інфраструктуру, що має досить опосередкований вплив на динаміку ВВП і в цілому забезпечує обслуговування та погашення боргових зобов'язань за рахунок розширення бази оподаткування, то для нашої країни, де іде війна, ситуація зовсім інша. Наші боргові інструменти здебільшого не відносяться до довгострокових та розміщуються під порівняно високі проценти, а темпи зростання ВВП не завжди супроводжуються необхідним абсолютним приростом податкових надходжень⁵. Крім того, за властивого цим економікам дефіциту інвестиційних ресурсів залучення внутрішніх позик викликає скорочення інвестицій приватного сектора, що само по собі аж ніяк не прискорює економічне зростання. Тому за таких умов державне запозичення можна вважати виправданим лише для фінансування самоокупних інвестиційних проектів, а доцільність розміщення позик повинна визначатися ефективністю здійснених інвестицій. Іншими словами, обов'язковим є виконання вимоги фінансового забезпечення повернення суми інвестованої у конкретний проект позики (Z_i) та суми сплачених за нею відсотків (R_i) за рахунок централізованих у бюджеті доходів від подальшого функціонування такого проекту (P_i), що математично відображається виразом виду:

$$Z_i + R_i \leq P_i \quad (14)$$

Як не важко помітити, такі вимоги до державного запозичення майже не відрізняються від умов залучення і використання банківського кредиту, що, здавалося б, свідчить про недоцільність розміщення позик. Проте це не так. За транзитивної економіки вартість і терміни банківського кредитування приватних інвесторів здебільшого не є більш сприятливими, ніж умови обслуговування та погашення боргових зобов'язань держави, яка до того ж має значно більше можливостей ефективно використати позичкові

⁵Незважаючи на навіть досить високі темпи економічного зростання, абсолютна сума приросту ВВП, як правило, не забезпечує достатнього для подальшого обслуговування та погашення значних обсягів боргових зобов'язань розширення податкової бази.

ресурси, здійснюючи інвестиції у високоприбуткові проекти в рамках так званої державної монополії. При цьому активізація розвитку державного сектора економіки мультиплікуватиме пожвавлення виробничої та інвестиційної діяльності приватного, що, в свою чергу, стимулюватиме стійке зростання ВВП. Таким чином, необхідно вирішити лише проблему пошуку об'єктів ефективного державного капіталовкладення, у чому можуть допомогти вже відомі інвестиційні моделі [2].

Додавши усі значення Z_i , за яких виконується умова (14), отримуємо суму економічно доцільного державного запозичення (Z). Це можна виразити рівнянням виду:

$$Z = \sum_{i=1}^n Z_i \quad (15)$$

де n – кількість об'єктів державного капіталовкладення.

І, нарешті, порівнюючи суму податкових надходжень T' та економічно доцільного державного запозичення Z із величиною суспільно необхідних видатків G , можемо зробити такі висновки. Якщо виявиться, що даного податкового та боргового забезпечення цілком достатньо для фінансування видатків бюджету ($T' + Z \geq G$), то оптимальною стратегією модерних публічних фінансів буде встановлення податкового навантаження на рівні точки Лаффера 1-го роду q' та розміщення боргових зобов'язань загальним обсягом Z . У такому випадку бюджет буде зведено із покритим державними запозиченнями дефіцитом, а економіка отримає максимум стимулів для активного функціонування як за рахунок створення сприятливого податкового середовища для прояву підприємницької ініціативи суб'єктами ринкових відносин, так і завдяки мультиплікуючому впливу капіталовкладень держави у розвиток виробництва.

Якщо ж доведеться констатувати, що податкових надходжень T' та економічно доцільного державного запозичення Z не достатньо для фінансування суспільно необхідних видатків G , ($T' + Z < G$), що для країн з транзитивною економікою може виявитись навіть досить реальним, то розгляду можливостей підвищення

податкового навантаження q не уникнути. Без сумніву, таке підвищення може мати сенс лише до рівня точки Лаффера 2-го роду q'' , при якому забезпечуються максимальні податкові надходження T'' . Хоча, з іншого боку, остаточне рішення потрібно приймати тільки після оцінки ефективності бюджетного перерозподілу ВВП⁶.

Відповідно до критерію соціальної справедливості у формуванні податкової політики у правовій державі [10, с. 26-28] оподаткування вважається близьким до оптимального, якщо забезпечується висока поверненість сплачених податків у вигляді суспільних благ, що, по суті, визначає необхідність організації ефективного використання акумульованих державою податкових надходжень з метою сприяння економічному зростанню як основної рушійної сили соціально-економічного розвитку. А це означає, що підвищення податкового навантаження можна вважати доцільним, лише коли бюджетний перерозподіл ВВП продукує більше зростання останнього, ніж би це мало місце при активнішому функціонуванні суб'єктів ринкових відносин за більш сприятливого оподаткування.

Інтерпретуємо такі міркування математично.

Розрахуємо суму необхідних податкових надходжень T' , за якої можна буде профінансувати максимум видатків бюджету:

$$T' = G - Z \quad (16)$$

де, звичайно, T' об'єктивно не може перевищувати максимально можливих податкових надходжень T^{**} , ($T^* < T' \leq T^{**}$).

⁶Теоретично перерозподільні відносини вважаються ефективними. Адже саме у розпорядженні держави є чимало важелів для спрямування централізованих нею фінансових ресурсів власне у "точки" зростання ВВП, що не завжди забезпечує вільний перелив капіталу розвинених ринкових економік, не згадуючи вже про перекоси розвитку інвестиційних процесів економік трансформаційних. Крім того, господарюючі суб'єкти часто не зацікавлені вкладати кошти у малоприбуткові або неприбуткові згадані вище сфери діяльності, завдяки функціонуванню яких економічне зростання прискорюється, а у випадку неналежного функціонування, взагалі може втратити сенс. Проте на практиці, і особливо це стосується знову ж таки економік перехідного типу, бюджетна політика формується не стільки на базі об'єктивних економічних чинників, скільки під впливом суб'єктивних популістських міркувань. Видатки бюджету часто спрямовуються не на фінансування економічно ефективних капіталовкладень, а на утримання гіпертрофованої соціальної інфраструктури, і це обмежує можливості швидкого зростання ВВП.

Відповідно, розраховане на основі модифікованого рівняння (2) податкове навантаження q' , при якому можна буде акумулювати податкові надходження обсягом T' , знаходитиметься у зоні між точками економічної ефективності q^* та фіскальної достатності q^{**} ($q^* < q' \leq q^{**}$).

Далі перевіримо умову ефективності бюджетного перерозподілу ВВП, яку опишемо за допомогою нерівності виду:

$$|\Delta Y(\Delta q)| < |\Delta Y(\Delta T)| \quad (17)$$

де $\Delta Y(\Delta q)$ – зменшення обсягу ВВП внаслідок підвищення податкового навантаження Δq від q^* до q' ($\Delta q = q' - q^*$);

$\Delta Y(\Delta T)$ – збільшення обсягу ВВП у результаті бюджетного перерозподілу додатково акумульованій після збільшення рівня оподаткування Δq податкових надходжень ΔT ($\Delta T = T' - T^*$).

Виконання умови (17) свідчить про доцільність встановлення податкового навантаження q на рівні необхідного для фінансування видатків бюджету G податкових надходжень T' , тобто на позначці q' . Податкові надходження T будуть рівними T' .

Якщо ж умова (17) не виконується, тобто бюджетний перерозподіл ВВП не забезпечує більшого економічного зростання, ніж активізація функціонування суб'єктів ринкових відносин в умовах сприятливішого оподаткування, то збільшувати податкове навантаження q вище за рівень точки економічної ефективності q^* не варто. Відповідно, акумульовані податкові надходження T становитимуть T^* .

І, нарешті, порівняємо обсяги економічно доцільного податкового (T) та боргового забезпечення функціонування держави із видатками бюджету за допомогою нерівності виду:

$$T + Z \geq G \quad (18)$$

Якщо умова (18) не виконується, а це можливо у випадку встановлення податкового навантаження q як на рівні q^* , так і q' (навіть у випадку $q' = q^{**}$), то єдиним способом уникнути бюджетної кризи залишається перегляд загального обсягу і

структури початково запланованих видатків, допоки права частина виразу нерівності не зрівняється з лівою. Адже будь-яке інше рішення на користь посилення ролі перерозподільних процесів пригнічуватиме дію ринкових стимулів активізації підприємницької ініціативи, на яких базується довгострокова стратегія стійкого економічного зростання.

Проблема вибору стратегії модерних публічних фінансів полягає не просто в запровадженні після війни сприятливого для розвитку підприємництва оподаткування одночасно із максимальним наповненням бюджету, а й передбачає організацію оптимального трансформування податкових надходжень у суспільні блага у комплексі з пошуком альтернативних джерел фінансування видатків. Можливості податкового забезпечення функціонування держави порівнюються з потенційним фіскальним ефектом економічно виправданого державного запозичення та загальним обсягом видатків бюджету, а сама стратегія підпорядковується умові сприяння стабільному зростанню ВВП за рахунок активізації ведення підприємницької діяльності й (або) розширення міжфінансової активності держави. Оподаткування діалектично поєднується з борговим інструментарієм наповнення бюджету задля ефективного фінансування суспільно необхідних видатків та забезпечення оптимального функціонування соціально-економічної системи держави.

Література

1. Krysovaty A., Fedosov V., Tymchenko O., Silchenko M. Taxation, economic growth and welfare in a low-income country. *Economic Annals-XXI*. 2020. Vol. 181 Issue 1/2, P. 44-56.
2. Krysovaty A. Econometric Modeling of Post-War Tax and Debt Finances of Ukraine. 13th International Conference on *Advanced Computer Information Technologies* (ACIT)'2023. Wroclaw, Poland, 21-23 September, 2023. P. 280-283.
3. Lerner, Abba P. «The burden of the national debt» in *Income, Employment and Public Policy, Essays in Honour of Alvin Hanson, Lloyd A. Metzler et al.*, Eds. W. W. Norton; New York, 1948. P. 255-275.

4. Modern Ukrainian Financial Science: Theoretical Paradigm & Practical Concept of Public Finance: Monograph / V. Fedosov, A. Krysovaty, V. Oparin, P. Yukhymenko. Draft2Digital Publishing House, Oklahoma City, 2024. 447 p.
5. Phelps, E. The New Microeconomics in Inflation and Employment Theory. *American Economic Review*. 1969. Vol. 59. Issue 2. P. 147-160.
6. Role of Anticipations and Plans in Economic Behavior and Their Use in Economic Analysis and Forecastings, 1961. 166 p.
7. Stiglitz, J. E. & Rosengard, J. K. Economics of the public sector. Fourth edition. New York – London, 2015. 822 p.
8. Viner, J. The Customs Union Issue. New York: Carnegie Endowment for International Peace. 1920.
9. Іващук О. Т., Кравчук Н. Я. Кількісні методи фінансового прогнозування боргової стратегії держави: концептуалізація, методологія, практика. *Світ фінансів*. 2004. Випуск 1. С. 34-47.
10. Крисоватий А. І. Оподаткування і ринок: умови та можливості поєднання: Монографія. Тернопіль: Видавництво Карп'юка, 2000. 246 с.
11. Крисоватий А., Іващук О. Фіскальні межі експансії боргових фінансів в Україні. *Вісник ТНЕУ*. 2010. № 2. С. 14-25.
12. Крисоватий А. І., Панасюк В. М., Мельничук І. В. Основи обліку і оподаткування: підручник. Тернопіль: ЗУНУ, 2022. 565 с.

Дмитро Бойченко

аспірант,

ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна

dmitrij.boichenko@gmail.com

ORCID ID: 0009-0008-2124-8554

Наталія Ткаченко

кандидат економічних наук, доцент,

ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна

tkachenko_nb@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-5050-6013

БЮДЖЕТУВАННЯ У ВІДПОВІДЬ НА ДЕМОГРАФІЧНІ ВИКЛИКИ

Вступ. На початку 2023 року Україна продовжувала зіштовхуватися із серйозними демографічними та економічними викликами, значно загостреними повномасштабним військовим конфліктом, що розпочався в лютому 2022 року. Країна стикається з критичними змінами у демографічній структурі, включаючи масштабну міграцію, старіння населення, зниження народжуваності та зростаючу потребу у відновленні постраждалих регіонів.

Застаном на кінець 2023 року, відповідно до даних Міністерства реінтеграції тимчасово окупованих територій України, кількість внутрішньо переміщених осіб становила близько 2 млн осіб. Водночас значна частина населення шукає притулку за кордоном. Це створює великий тиск на соціальну інфраструктуру та вимагає ефективного бюджетування й швидких політичних рішень для вирішення як нагальних, так і довгострокових потреб.

Варто звернути увагу на важливість бюджетної адаптації до швидких демографічних змін, які вимагають не лише збільшення видатків на оборону, а й значного збільшення інвестицій у соціальний захист, освіту, охорону здоров'я і, зокрема, в інтеграцію переселенців. Обговорюються стратегії, які можуть забезпечити баланс між оборонними потребами та необхідністю стимулювання економічного відновлення.

Важливою частиною статті є аналіз міжнародних прикладів ефективного бюджетування у відповідь на аналогічні кризи, а також використання цього досвіду для формування рекомендацій щодо оптимізації бюджетних рішень в Україні. Розглядаються інноваційні підходи, зокрема використання цифрових технологій для точнішого прогнозування демографічних змін і ефективнішого розподілу ресурсів.

Результати та обговорення. Україна зіткнулася із серйозними демографічними викликами внаслідок триваючої війни з росією, яка суттєво вплинула на рух населення та його структуру. Згідно з даними Wilson Center, населення України за станом на 1 січня 2023 року скоротилося до 31,1 млн осіб у зонах, що контролюються українським урядом [8]. Загальні втрати населення від 1991 року становлять приблизно 19 млн людей, що включає втрати на територіях, які перебувають під контролем росії з 2014 по 2021 рік. Основним фактором, що впливає на демографічну динаміку, є міграція. За даними Eurostat, майже 4 млн українців, що виїхали після 24 лютого 2022 року, отримали статус тимчасового захисту в країнах ЄС, переважно в Німеччині, Польщі й Чехії [2].

За даними Worldometer, у 2023 році в Україні спостерігається значне зниження народжуваності із загальним показником фертильності на рівні 1,3 дитини на жінку, що є одним з найнижчих показників у Європі [9]. Це спричиняє подальше зменшення населення і старіння суспільства. Слід також зазначити, що кожен місяць, проведений українськими біженцями за кордоном, зменшує ймовірність їх повернення до України, а це може ускладнити демографічну ситуацію у країні в майбутньому.

Ці дані підтверджують критичну потребу в розробці комплексних стратегій для відновлення демографічної стабільності в Україні, що має містити заходи з підтримки народжуваності, інтеграції біженців та залучення іммігрантів для забезпечення економічного зростання і соціальної стабільності.

Прогнози щодо майбутнього демографічного розвитку України вказують на значні виклики, з якими зіткнеться економіка через зміни у структурі населення, зокрема через міграцію, народжуваність та

смертність. Згідно з дослідженням Європейського Союзу, залежно від міграційних трендів населення України може зменшитися на 21-31% до 2052 року [1].

Війна спричинила значні економічні втрати, зокрема зниження робочої сили і народжуваності. Програма розвитку ООН зазначає, що наслідки конфлікту можуть збільшити бідність та нерівність у країні [7].

Відновлення економіки вимагатиме значних інвестицій та донорської підтримки, зокрема у секторах житла, транспорту, комерції та промисловості. Світовий банк вказує на необхідність підтримки відновлювальних заходів і залучення приватних інвестицій [6]. Для адаптації до цих викликів необхідна розробка ефективних державних політик, які би враховували демографічні зміни та сприяли економічному і соціальному відновленню країни.

Зміни у структурі витрат Державного бюджету України, пов'язані з демографічними зрушеннями, охоплюють різні сфери, такі як соціальні виплати, охорона здоров'я та освіта. Ці зміни є відповіддю на основні демографічні тренди, включаючи старіння населення, міграцію і зміни в розподілі населення за віком.

Старіння населення збільшує фінансовий тягар на систему охорони здоров'я через зростання потреби у медичних послугах для літніх людей, особливо у сферах, пов'язаних із хронічними захворюваннями та довготривалим доглядом. Це, відповідно, вимагає збільшення бюджетних асигнувань на охорону здоров'я [3].

Зниження народжуваності й зміни у структурі населення впливають на освітню сферу. Зокрема, зменшується кількість дітей шкільного віку, що може призвести до переосмислення використання ресурсів в освітній системі та оптимізації мережі навчальних закладів. Це ставить під сумнів ефективність існуючих шкільних програм і спонукає до перегляду бюджетних призначень у цій сфері.

Соціальні виплати також потребують адаптації до змінюваних умов. Зі збільшенням частки літніх людей та зростанням кількості осіб, які потребують соціальної підтримки, держава стикається з необхідністю збільшення видатків на пенсійні програми й інші

соціальні гарантії, що підтверджується численними дослідженнями, в тому числі опублікованими науковими роботами [10].

Комплексний підхід до вирішення цих питань вимагає не тільки збільшення державних витрат, а й перерозподілу існуючих ресурсів, щоб адекватно відповідати на зміни в демографічній структурі суспільства та забезпечити стає соціально-економічне зростання.

Демографічні зміни в Україні суттєво впливають на податкові надходження і структуру робочої сили. Зменшення працездатного населення через старіння та низьку народжуваність знижує обсяги податкових внесків, що може призвести до дефіциту бюджету, необхідного для фінансування державних послуг. Одночасно дефіцит кваліфікованих працівників спонукає до здійснення політик залучення мігрантів та інвестицій в освіту і перепідготовку [13].

Бюджетування через публічні фінанси суттєво впливає на демографічні аспекти України, такі як народжуваність, старіння та міграція.

Фінансова підтримка сімей, включаючи виплати при народженні дитини і дитячі допомоги, може стимулювати збільшення народжуваності. Такі заходи зменшують економічний тягар на сім'ї, сприяючи народженню більшого числа дітей [10].

Підтримка народжуваності є ключовим елементом у планах відновлення України після війни. Забезпечення економічної стабільності та відновлення інфраструктури для догляду за дітьми сприятиме поверненню населення до мирного життя і відновленню демографічного балансу. Державні програми підтримки сімей та інвестиції в інфраструктуру допоможуть створити умови для стабільного демографічного зростання, що є критично важливим для довгострокового економічного розвитку країни.

Інший демографічний аспект – старіння населення – вимагає збільшення витрат на охорону здоров'я. Зокрема, необхідні інвестиції у профілактику і лікування хронічних захворювань, а також у розвиток геріатричної допомоги, що підвищує якість життя літніх людей [15].

Зростаючі витрати на пенсійне забезпечення та охорону здоров'я вимагають ефективного управління державними фінансами. Витрати

на пенсійні виплати і медичну допомогу становлять значну частину державного бюджету, що обмежує можливості для фінансування інших важливих сфер, таких як освіта й інфраструктура. За даними Міністерства фінансів України, у 2023 році витрати на соціальне забезпечення та охорону здоров'я зросли, що підкреслює важливість цих сфер для уряду [12].

Російсько-українська війна спричинила масові міграційні процеси, які вимагають значних фінансових витрат з боку держави. Бюджетування відіграє критичну роль у пом'якшенні наслідків цих процесів і забезпеченні підтримки переміщених осіб.

Держава витрачає значні кошти на підтримку внутрішньо переміщених осіб, які потребують житла, медичних послуг, освіти та соціальної підтримки. За даними Міністерства соціальної політики України, уряд надає фінансову допомогу для оренди житла і закупівлі необхідних товарів для ВПО. Наприклад, у 2023 році було виділено понад 73,2 млрд грн на допомогу ВПО [11]. Бюджетні кошти також спрямовуються на реконструкцію та розвиток інфраструктури в регіонах, які приймають ВПО. Це передбачає будівництво і ремонт шкіл, лікарень та житлових комплексів. Такі інвестиції не тільки покращують умови для ВПО, а й сприяють економічному розвитку регіонів, де вони оселяються [14].

Держава реалізує програми, спрямовані на стимулювання повернення українців з-за кордону. Це передбачає фінансову підтримку для початку бізнесу, податкові пільги та програми реінтеграції. Наприклад, уряд надає гранти для відкриття малих підприємств і створення робочих місць для повернутих мігрантів, що допомагає зменшити рівень безробіття та підвищити економічну активність [11]. Усі ці заходи є важливими кроками на шляху до відновлення і розвитку України після війни. Проте їх ефективність вимагає регулярного перегляду та адаптації до змінюваних умов, а також забезпечення достатнього фінансування. Бюджетування, яке враховує демографічні зміни та відповідає на виклики часу, стає ключовим елементом забезпечення сталого розвитку країни.

Вже перераховані демографічні виклики вимагають впровадження інноваційних підходів до управління державними

фінансами, які дають змогу забезпечити стає соціально-економічне зростання. Адаптивне бюджетування передбачає гнучкість у розподілі державних ресурсів залежно від зміни демографічної ситуації. Це охоплює механізми, що допомагають швидко перенаправляти кошти у відповідь на нові демографічні виклики, такі як раптовий приріст або зменшення населення через міграцію чи інші фактори. Наприклад, уряди можуть використовувати спеціальні резервні фонди, які можна швидко мобілізувати для фінансування соціальних програм чи медичних послуг у разі значних демографічних змін.

Прогнозне бюджетування базується на детальному аналізі демографічних прогнозів та моделюванні майбутніх витрат і доходів. Це дає змогу урядам планувати бюджетні витрати з урахуванням довгострокових демографічних трендів, використовуючи статистичні моделі для прогнозування потреб у пенсійних виплатах та медичних послугах на основі прогнозів старіння населення. Інвестиції в людський капітал є ключовими для забезпечення стійкого економічного зростання в умовах демографічних змін. Це передбачає підтримку програм, що сприяють розвитку навичок і знань, необхідних для сучасного ринку праці. Наприклад, програми перекваліфікації для працівників старшого віку та інвестиції в молодь для забезпечення їхньої конкурентоспроможності на ринку праці.

Пенсійні системи потребують реформ для забезпечення їхньої стійкості в умовах старіння населення. Це може передбачати підвищення пенсійного віку, розвиток накопичувальних пенсійних систем й інші заходи, що дають змогу зменшити фінансовий тиск на державний бюджет. Впровадження багаторівневої пенсійної системи, що поєднує обов'язкові та добровільні внески, допоможе диверсифікувати джерела фінансування пенсій. Технологічні інновації можуть суттєво підвищити ефективність бюджетного процесу і забезпечити краще управління державними фінансами. Це передбачає автоматизацію бюджетних процесів, використання великих даних та штучного інтелекту для аналізу і прогнозування бюджетних витрат. Наприклад, використання блокчейн-технологій для підвищення прозорості та підзвітності бюджетних витрат.

Інклюзивне бюджетування передбачає активне залучення громадськості до процесу прийняття бюджетних рішень, що дає змогу врахувати потреби різних соціальних груп і забезпечити більш справедливий розподіл ресурсів. Громадські консультації та опитування можуть визначити пріоритетні напрямки витрат державного бюджету. Врахування екологічних аспектів у процесі бюджетування стає все більш важливим у зв'язку з глобальними змінами клімату. Це передбачає інвестиції в зелені технології, енергоефективність та стале управління природними ресурсами, такі як програми фінансування відновлюваних джерел енергії і заходів з адаптації до змін клімату.

Інноваційні підходи до бюджетування дадуть змогу ефективніше відповідати на демографічні виклики і забезпечити стале економічне зростання в Україні. Ці заходи охоплюють адаптивне та прогнозне бюджетування, інвестиції в людський капітал, пенсійні реформи, технологічні інновації, інклюзивне і екологічне бюджетування, що допомагає забезпечити більш ефективне управління державними фінансами і стабільний розвиток країни в умовах демографічних змін.

В Україні активно впроваджуються новітні технології для покращення процесу бюджетування. Наприклад, Міністерство фінансів України використовує систему ProZorro для забезпечення прозорості й ефективності державних закупівель. ProZorro базується на принципах відкритих даних та дає змогу відстежувати всі етапи закупівельного процесу, що сприяє підвищенню довіри до системи державних фінансів.

Загалом використання новітніх технологій у прогнозуванні та плануванні бюджету допомагає урядам приймати більш обґрунтовані та ефективні рішення, забезпечуючи стале соціально-економічне зростання. Ці технології сприяють підвищенню прозорості, зниженню витрат і покращенню якості управління державними фінансами.

У темі бюджетування у відповідь на демографічні виклики також варто зважати на міжнародний досвід. Успішні стратегії бюджетування у відповідь на демографічні виклики демонструють

різні підходи, які можуть бути адаптовані для вирішення подібних проблем в інших країнах. Нижче наведено кілька прикладів таких стратегій з різних країн.

1. Шведська пенсійна реформа та інвестиції в людський капітал.

Швеція впровадила всебічну пенсійну реформу для забезпечення фінансової стійкості в умовах старіння населення. Ключовим елементом реформи було запровадження багаторівневої пенсійної системи, що поєднує обов'язкові й добровільні внески. Це дає змогу диверсифікувати джерела фінансування пенсій і зменшити навантаження на державний бюджет. Окрім того, уряд Швеції інвестував значні кошти в освіту та професійну підготовку, що сприяє підвищенню продуктивності праці й підтримці економічного зростання в умовах старіння населення [5].

2. Японські технологічні інновації в догляді за літніми людьми.

Японія, яка стикається з однією з найвищих у світі часток літнього населення, активно впроваджує технологічні інновації для зниження витрат на охорону здоров'я та покращення якості догляду за літніми людьми. Це передбачає використання робототехніки і штучного інтелекту для догляду за старшими людьми, що допомагає зменшити потребу в людських ресурсах та підвищити ефективність медичних послуг. Уряд Японії також підтримує дослідження і розробки у сфері медичних технологій, спрямованих на профілактику та лікування хронічних захворювань.

3. Німецьке інклюзивне бюджетування та підтримка сімей.

Німеччина активно залучає громадськість до процесу прийняття бюджетних рішень через інклюзивне бюджетування. Громадські консультації та опитування допомагають визначити пріоритетні напрями витрат державного бюджету. Окрім того, уряд Німеччини запровадив масштабні програми підтримки сімей, включаючи фінансові стимули для народження дітей, податкові пільги і розширення доступу до дитячих садків та шкіл. Це сприяє підвищенню рівня народжуваності й забезпеченню сталого демографічного зростання.

4. Стратегія залучення мігрантів та інтеграція у Сингапурі.

Сингапур успішно використовує стратегії залучення висококваліфікованих мігрантів для підтримки економічного зростання та

компенсації демографічних втрат. Уряд країни створив сприятливі умови для міграції, включаючи програми для швидкої інтеграції мігрантів у суспільство та економіку. Це передбачає мовні курси, професійну підготовку і податкові стимули для роботодавців, які наймають мігрантів. Такий підхід дає змогу Сингапуру зберігати високий рівень економічної активності та забезпечувати стабільні податкові надходження [4].

Успішні стратегії бюджетування з інших країн можуть надати цінні уроки для України, допомагаючи ефективно впоратися з демографічними викликами і забезпечити стаке економічне зростання у післявоєнний період.

Україна може запозичити досвід Швеції у пенсійній реформі для забезпечення фінансової стійкості своєї пенсійної системи. Впровадження багаторівневої пенсійної системи, що поєднує обов'язкові та добровільні внески, дасть змогу зменшити навантаження на державний бюджет і забезпечити стабільність пенсійних виплат. Крім того, інвестиції в освіту та професійну підготовку сприятимуть розвитку людського капіталу, що є ключовим для довгострокового економічного зростання. Враховуючи те, що післявоєнна Україна зіткнеться з великим числом безробітних і необхідністю перекваліфікації значної частини населення, такі інвестиції стануть критично важливими.

Досвід Японії у використанні технологічних інновацій для догляду за літніми людьми може бути корисним для України, де старіння населення також є значною проблемою. Впровадження робототехніки та штучного інтелекту для догляду за літніми людьми допоможе зменшити навантаження на медичну систему і підвищити ефективність надання медичних послуг. Це може передбачати розробку та впровадження телемедичних рішень, що забезпечать доступ до медичних послуг у віддалених регіонах, зруйнованих війною.

Німеччина може служити прикладом для України у впровадженні інклюзивного бюджетування і підтримки сімей. Громадські консультації та опитування для визначення пріоритетних напрямків витрат державного бюджету можуть забезпечити

більш справедливий розподіл ресурсів і врахування потреб різних соціальних груп. Крім того, масштабні програми підтримки сімей, такі як фінансові стимули для народження дітей та податкові пільги, можуть сприяти підвищенню рівня народжуваності в Україні.

Сингапурський підхід до залучення висококваліфікованих мігрантів та їх інтеграції також може бути корисним для України. Створення сприятливих умов для повернення українців з-за кордону та інтеграція внутрішньо переміщених осіб сприятимуть економічному зростанню і стабільності. Це може передбачати мовні курси, професійну підготовку та податкові стимули для роботодавців, які наймають мігрантів.

Використання міжнародного досвіду дасть змогу Україні розробити ефективні стратегії бюджетування, спрямовані на подолання демографічних викликів і забезпечення сталого розвитку. Впровадження пенсійних реформ, інвестицій у людський капітал, технологічних інновацій, інклюзивного бюджетування та підтримки сімей стане ключовим елементом у процесі післявоєнного відновлення країни.

Висновки. Україна зіткнулася із серйозними демографічними викликами внаслідок триваючої війни з росією, яка суттєво вплинула на рух населення і його структуру. Зокрема, значне скорочення населення, міграційні процеси та зниження народжуваності потребують застосування комплексного підходу до вирішення цих проблем через ефективне бюджетування.

Скорочення населення, зумовлене війною, еміграцією і зниженням народжуваності, створює значний тиск на економіку та систему соціального захисту. Програма розвитку ООН [7] і Світовий банк [6] наголошують, що для успішного відновлення економіки необхідні значні інвестиції та донорська підтримка. Зміни в структурі державних витрат, спрямовані на соціальні виплати, охорону здоров'я й освіту, є ключовими для адаптації до нових демографічних реалій.

Демографічні виклики вимагають впровадження інноваційних підходів до бюджетування. Адаптивне бюджетування дає змогу швидко реагувати на зміни демографічної ситуації, а прогнозне

бюджетування допомагає ефективно планувати майбутні витрати і доходи. Інвестиції в людський капітал, включаючи освіту та перекваліфікацію, є ключовими для довгострокового економічного зростання. Пенсійні реформи і використання новітніх технологій, таких як великі дані та штучний інтелект, сприяють підвищенню ефективності управління державними фінансами.

Міжнародний досвід також надає цінні уроки для України. Швеція успішно впровадила пенсійну реформу й інвестувала в людський капітал, Японія використовує технологічні інновації для догляду за літніми людьми, Німеччина активно залучає громадськість до бюджетного процесу та підтримує сім'ї, а Сінгапур ефективно інтегрує мігрантів у свою економіку. Використання цих стратегій може допомогти Україні подолати демографічні виклики і забезпечити стале економічне зростання.

Таким чином, ефективне бюджетування, яке враховує демографічні зміни, є ключовим для забезпечення стабільного розвитку України у післявоєнний період. Впровадження пенсійних реформ, інвестиції у людський капітал, використання технологічних інновацій та підтримка сімей допоможуть створити умови для відновлення економіки і покращення якості життя населення.

Література

1. Emerson M. Ukraine's Alarming Demographics, SCEEUS Report Series on Ukrainian Domestic Affairs. № 7. Stockholm: Stockholm Centre for Eastern European Studies (SCEEUS), 2023. URL: https://sceeus.se/en/publications/ukraines-alarming-demographics/?filter=gt_kb_cat%3Dguest-report (дата звернення 12.05.2024)
2. European Commission. Dealing with the demographic transition, drivers of change and impact across Europe. Brussels: European Commission, 2023. URL: https://joint-research-centre.ec.europa.eu/jrc-news-and-updates/dealing-demographic-transition-drivers-change-and-impact-across-europe-2023-01-17_en (дата звернення 10.05.2024)

3. Libanova, E. M. «Regarding the post-war revival of Ukraine». *Bulletin of the National Academy of Sciences of Ukraine*, 2, 2023, pp. 55-61.
4. Lim, T., Leong, C. H., & Suliman, F. (2020). Managing Singapore's residential diversity through ethnic integration policy. *Equality, diversity and inclusion: An international journal*, 39(2), 2020, pp. 109-125.
5. Palmer, E. E. The Swedish pension reform model: framework and issues. Vol. 12. Washington, DC: World Bank, 2000.
6. The World Bank. Ukraine Overview. Washington, D.C.: The World Bank, 2023. URL: <https://www.worldbank.org/en/country/ukraine/overview> (дата звернення 12.05.2024)
7. United Nations Development Programme. The Development Impact of the War in Ukraine: Initial Projections. New York: UNDP, 2022. URL: <https://www.undp.org/publications/development-impact-war-ukraine-initial-projections> (дата звернення 12.05.2024)
8. Wilson Center. Ukraine's Demography: Second Year of Full-fledged War. Washington, D.C.: Wilson Center, 2023. URL: <https://www.wilsoncenter.org/blog-post/ukraines-demography-second-year-full-fledged-war> (дата звернення 10.05.2024)
9. Worldometer. Ukraine Demographics 2023. Dover, Delaware: Worldometer, 2023. URL: <https://www.worldometers.info/demographics/ukraine-demographics/> (дата звернення 12.05.2024)
10. Біленко О. В., Горбань С. Ф. Демографічна ситуація в Україні: сучасний стан та основні проблеми. *Ефективна економіка*. 2022. № 1. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=9887> (дата звернення 12.05.2024)
11. Закон України про Державний бюджет України на 2023 рік. Відомості Верховної Ради України. 2023. № 2710-20. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2710-20/ed20231022#Text> (дата звернення 12.05.2024)
12. Кабінет Міністрів України. «Мінфін: У 2023 році видатки на охорону здоров'я становили 217,4 млрд грн» URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/minfin-u-2023-rotsi-vydatky-na-okhoronu-zdorovia-stanovyly-2174-mlrd-hryven> (дата звернення 15.05.2024)

13. Мельничук Г. С. Старіння населення світу: наслідки та виклики для оподаткування. *Фінанси України*. 2019. № 10. С. 58-72.
14. Центр внутрішньополітичних досліджень. Вплив міграції на соціально-економічну ситуацію в Україні, Київ: Національний інститут стратегічних досліджень, 2023. URL: <https://doi.org/10.53679/NISS-analytrep.2023.01> (дата звернення 15.05.2024)
15. ЮНФПА. Імперативи демографічного старіння. Київ: ВД «АДЕФ-Україна», 2014. 288 с.

Данило Ванькович

доктор економічних наук, професор

Львівський національний університет імені Івана Франка,

м. Львів, Україна

danylo.vankovych@lnu.edu.ua

ORCID ID: 0000-0002-2961-5151

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА «ЗЕЛЕНОГО» ІНВЕСТИВАННЯ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Актуальність. 25 червня 2024 року у Люксембурзі розпочалася Міжурядова конференція, яка офіційно дала старт перемовинам про вступ України до Європейського Союзу. Вони будуть проводитися за 35 різними розділами (так званими «главами»), що охоплюють різні сфери, в тому числі й щодо дотримання європейських екологічних стандартів та норм. Після підписання Кіотського протоколу саме Європейський Союз став безумовним лідером світового руху до «зеленого» розвитку, активно поширюючи екологічні цінності та пропонуючи інтегративні механізми міжнародної взаємодії в програмах протидії кліматичним змінам. Аналіз зазначених програм та документів дає змогу виокремити імперативи, на які спиратиметься кліматична політика ЄС у найближчі десятиліття [12, с. 99]: жорсткі вимоги до енергоефективності та розвиток базису водневої економіки; трансформація автомобільної галузі через перехід індустрії на електродвигуни або альтернативні водневі технології; розширення системи торгівлі викидами на усі види транспорту, у т.ч. судноплавство та авіаперевезення; посилення податкового навантаження на викиди через впровадження, з першого жовтня 2023 року, механізму прикордонного вуглецевого корегування (Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM); заохочення політики фінансової підтримки та розширення її джерел. Для України усі зазначені тренди кліматичної політики ЄС повинні

стати орієнтиром формування та реалізації фінансової політики «зеленого» інвестування та стратегічного розвитку економіки у фарватері євроінтеграційних процесів.

Проблему зміни клімату неможливо вирішити спорадичною імплементацією окремих інструментів фінансової політики, а лише системним та послідовним реформуванням усієї економіки країни з огляду на принципи низьковуглецевого зростання. Враховуючи це, пріоритетними кроками, в контексті удосконалення фінансової політики «зеленого» інвестування має бути суттєве підвищення ролі вуглецевого податку в кліматоохоронній політиці України та формування вітчизняного ринку вуглецевих кредитів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці фінансової політики «зеленого» інвестування, продовж останніх років, присвячено цілу низку наукових публікацій, як в Україні, та і за її межами. Основними напрямками дослідницьких пошуків є зміни в податковому регулюванні екологічних процесів, екологічне оподаткування як інструмент «зелених» фінансів, визначення ціни вуглецю в Україні та практики використання надходжень від податку на CO₂, оцінка впливу екологічного оподаткування на активізацію фінансування природоохоронних витрат та впровадження екоінноваційних проектів, проблеми та перспективи екологічного оподаткування в Україні, специфіка формування податкової політики при розробці вуглецевого податку, дослідження вуглецевих податків в ЄС, шляхи вдосконалення податку на викиди двоокису вуглецю в Україні, регресивність податку на вуглець, ефективність державних субсидій тощо [1-22].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне значному науковому доробку вчених щодо зазначеної проблематики, окремі питання потребують уточнення та додаткового висвітлення. Зокрема, недостатньо опрацьовано тематику вуглецевого ціноутворення як чинника підвищення ефективності механізму реалізації фінансової політики «зеленого» інвестування в умовах євроінтеграції та повоєнного відновлення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміна «траєкторії» світової економіки в напрямі сталого розвитку активізує конкуренцію урядів, ТНК, інституційних інвесторів і домогосподарств щодо мобілізації «зелених» інвестицій у низьковуглецеву та кліматично стійку інфраструктуру, розвиток відновлюваної енергетики, проведення промислової на енергетичної модернізації тощо.

В цьому контексті логічним є трактування «фінансової політики «зеленого» інвестування» як творчої діяльності, а саме – реагування її організаторів на нелінійні процеси у відкритій соціально-економічній системі, вирішення проблеми стабілізації структурних зсувів, компенсації, нейтралізації «шкідливих» коливань з метою досягнення Цілей сталого розвитку. При цьому необхідно враховувати, що фінансова політика «зеленого» інвестування повинна ґрунтуватися на усвідомленні того, що її інструменти здійснюють перш за все опосередкований вплив на стан навколишнього природного середовища, а отже потребує цільових кількісних та вартісних орієнтирів та моніторингу їх досягнення з метою відповідного корегування.

В контексті даної статті розглянемо детальніше інструменти податкового регулювання з допомогою податку на вуглець та фінансового забезпечення з допомогою вуглецевих кредитів. Зазначені інструменти відносяться до прямих методів вуглецевого ціноутворення.

Міжнародна дослідницька неурядова організація World Resources Institute у своїй публікації наводить параметри, які формують систему вуглецевого ціноутворення [6].

1. Охоплення: а) плата може збиратися лише за викиди CO₂ або за інші викиди парникових газів; б) система може охоплювати всі сектори економіки чи окремо визначені сектори; в) сплачують усі забруднювачі без винятку чи лише після заздалегідь визначеного порогу викидів. Ширше охоплення загалом дає змогу уникнути більшої кількості викидів і зробити це дешевше.

2. Точка оподаткування. Збирати плату за вуглець можна як на етапі «входу» енергоресурсів в економіку (видобуток або імпорт газу), так і на етапі їх використання. Так, на етапі «входу» ціна

може охопити більший обсяг викидів та адмініструвати грошовий потік лише від декількох суб'єктів. На етапі використання збирати гроші за викиди приватних авто, у житловому секторі та від інших дрібних джерел складніше. Можлива різна комбінація цих двох підходів.

3. Звітність та верифікація. Чіткий контроль звітності за викиди є ключовою передумовою для вуглецевого ціноутворення. Оскільки охоплені системою організації будуть прагнути занижувати свої викиди, верифікація їх обсягів є обов'язковою. Це може здійснювати незалежна третя сторона або ж можна запровадити високі штрафи за неправдиву звітність.

4. Встановлення ціни чи обмеження на викиди. Ці два рішення потребують чутливого балансу політичних, економічних та екологічних інтересів. Відповідно до кліматичних міркувань, ціну можна визначити, ґрунтуючись на очікуваних збитках від змін клімату. З фіскальних міркувань – залежно від мети використання надходжень. Звичною практикою є поступове підвищення ціни та/чи підвищення обмежень на викиди, щоб бізнес мав час адаптуватися.

У своїй найпростішій формі податок на вуглець охоплює лише викиди CO₂. і є одним із прямих варіантів вуглецевого ціноутворення, джерелом додаткових надходжень до бюджету, які можна спрямувати на розвиток кліматично-дружніх технологій, компенсації росту тарифів на енергію для вразливих груп населення та інші цілі, не пов'язані з кліматом.

Як видно з рис. 1 на якому наведена структура податків, спрямованих на обмеження викидів парникових газів в європейських країнах. Усю їх сукупність представляють акцизні податки та енергетичні ресурси та податки на викиди вуглецю. В свою чергу останні поділяються на податки на споживання енергетичних ресурсів та податки на фактичні або виміряні викиди CO₂ у складі податків на забруднення довкілля.



Рис. 1. Структура податків спрямованих на обмеження викидів парникових газів в Європейських країнах.

Джерело: [13, с. 8].

На рисунку 2 наведено інформацію про ставки вуглецевого податку та частку парникових газів, що ними охоплюється. Найбільші ставки податку встановлені в Ліхтенштейні та Швейцарії (120,16 Євро), а найнижчі Україна та Естонія 0,75 та 2 Євро відповідно.

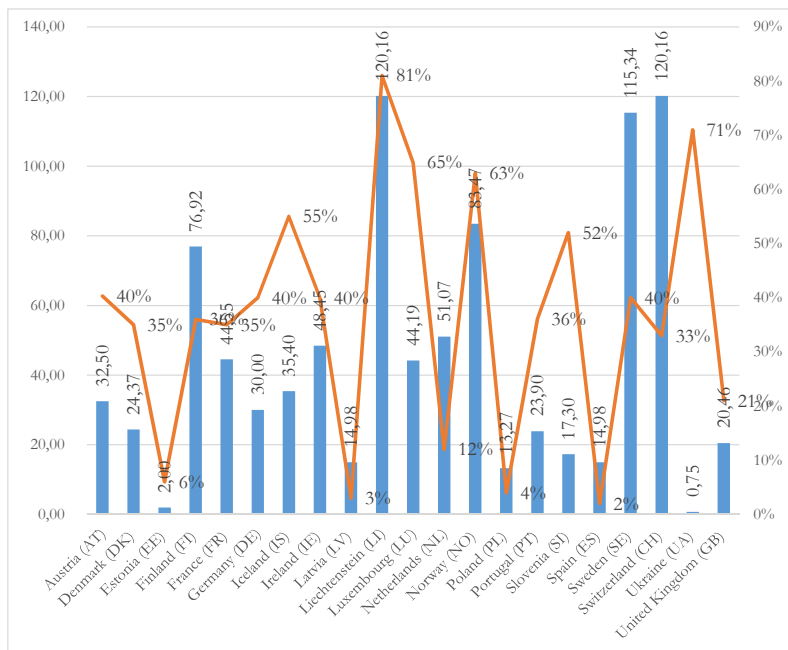


Рис. 2. Ставка вуглецевого податку в Євро (€) та частка парникових газів, що ним охоплюються в окремих країнах Європи станом на 31 березня 2023 року.

Джерело: побудовано автором за даними: The World Bank, «Carbon Pricing Dashboard,» last updated Mar. 31, 2023, [https:// carbonpricingdashboard.worldbank.org/map_data](https://carbonpricingdashboard.worldbank.org/map_data).

Як зазначають дослідники Світового банку ціни на викиди вуглецю залишаються невідповідними амбітним кліматичним цілям, встановленим Паризькою угодою. Щоб досягти суттєвих змін, необхідно покращити як покриття вуглецевих викидів, так і підвищити рівень їх ціни (рис. 3). Оціночні значення ціни вуглецевих викидів для досягнення цілей щодо обмеження підвищення глобальної температури до 1,50C становлять 226-385 дол. США/тCO₂екв., а обмеження до 20C – 63-127 дол. США/тCO₂екв. У 2024 р. лише сім інструментів ціноутворення на викиди

вуглецю, що перевищують менше 1% світових викидів парникових газів, досягли ціни на рівні або вище мінімального значення з поправкою на інфляцію в 63 дол. США/тCO₂екв. Для прикладу, в Україні у 2024 р. діє податок за викиди двоокису вуглецю у розмірі 0,77 дол. США за т CO₂екв (30 грн/ т CO₂екв.), що є одною із найнижчих цін на викиди вуглецю у світі.

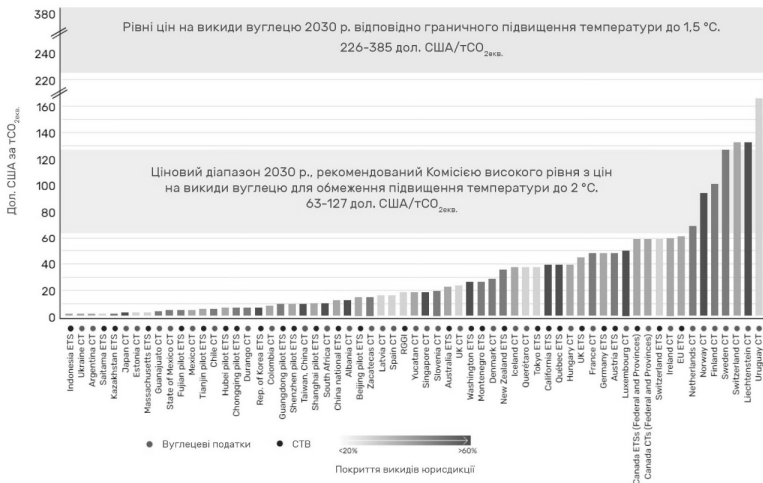


Рис. 3. Ціни та охоплення СТВ і вуглецевих податків станом на 1 квітня 2024 р.

Джерело: [7]

Крім того станом на 2023 рік лише 25% глобальних викидів парникових газів покриваються вуглецевим ціноутворенням, що сповільнює динаміку росту світових доходів від нього (рис. 4). Так за підсумками 2023 року загальний дохід склав 104 млрд дол. США.

Щодо України, то частка екологічних податків у структурі податкових надходжень до Зведеного бюджету України скоротилася з 0,57% у 2019 році до 0,26% у 2023 р.

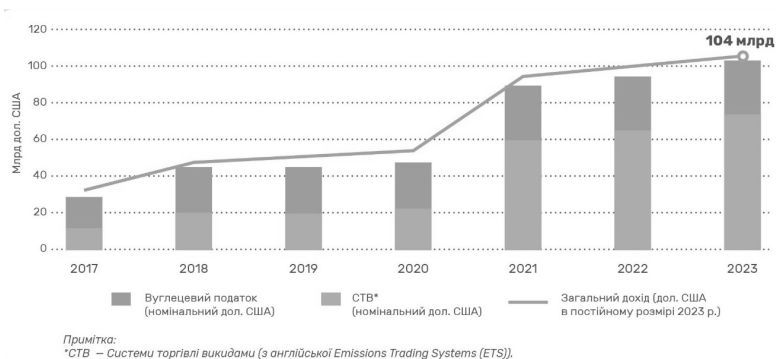


Рис. 4. Динаміка світових доходів від ціноутворення на викиди вуглецю.

Джерело: [7]

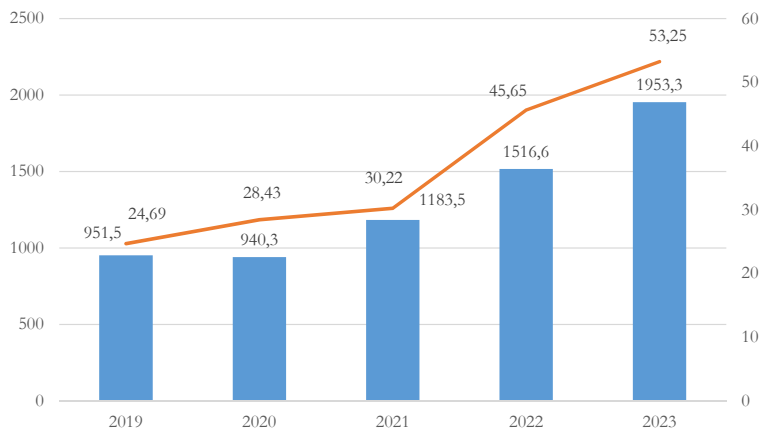


Рис. 5. Надходження екологічного податку який справляється за викиди в атмосферне повітря діоксиду вуглецю (млн грн) та його частка в структурі екологічного податку (%).

Джерело: побудовано автором за даними: Державна служба статистики України <https://www.ukrstat.gov.ua/>

Як випливає з рисунку 5 в Україні має місце позитивна динаміка щодо росту частки надходжень екологічного податку який

справляється за викиди в атмосферне повітря діоксиду вуглецю з 25% в 2019 році до 53% в 2023.

Після спілкуючись з керівниками підприємницьких структур можна констатувати, що зниження викидів завжди сприймалося бізнесом скоріше як тягар, аніж як можливості. Проте питання кліматичної політики – це питання грошей, фінансових ресурсів, адже платити доведеться у будь-якому разі – або за діяльність з адаптації, або за наслідки бездіяльності.

Результати економічних досліджень частіше за все не підтверджують суттєвого прямого впливу екоподатків на макропоказники, через що дослідження екологічної політики в ЄС та світі зазвичай фокусуються на оцінці екологічного ефекту екоподатків – зменшення негативного впливу на навколишнє середовище (зменшення обсягу викидів парникових газів) [21].

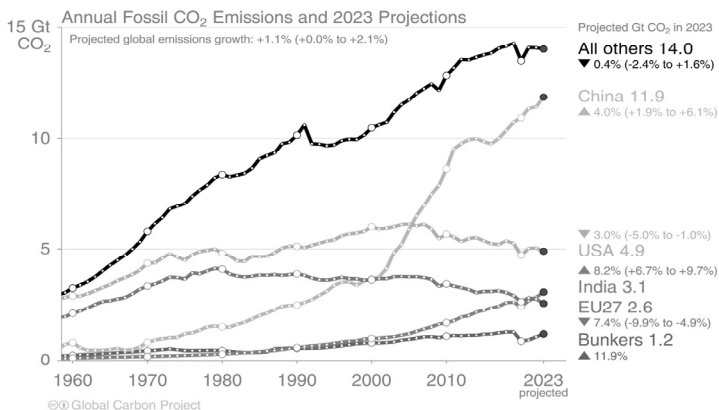


Рис. 6. Динаміка обсягу викидів двоокису вуглецю у зв'язку із використанням викопного палива*.

Джерело: Global Carbon Project 2023 <https://www.globalcarbonproject.org/carbonbudget/>

На рисунку 6 наведена річна динаміка обсягу викидів двоокису вуглецю у зв'язку із використанням викопного палива. Якщо Європейський Союз та США показують позитивну, хоча й

повільну динаміку щодо скорочення емісії CO₂, то Китай лише за підсумками 2023 року збільшив обсяг викидів на 4%.

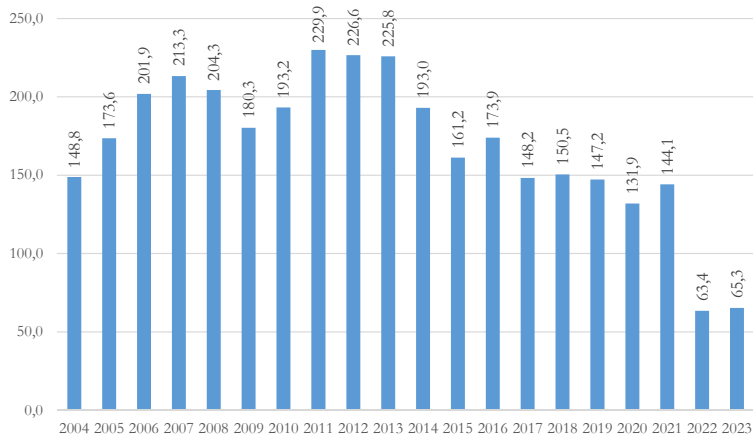


Рис. 7. Викиди діоксиду вуглецю в атмосферне повітря України, млн т.

Джерело: побудовано автором за даними: Державна служба статистики України <https://www.ukrstat.gov.ua/>

В Україні, рисунок 7, скорочення обсягів виробництва після розпаду Радянського Союзу та подальші коливання ВВП внаслідок кризових явищ у 2008, 2014 рр., а також масштабні військові дії з 24 лютого 2022 р. призвели до зниження вуглецевого відбитку вітчизняної індустрії через скорочення масштабів економічної діяльності.

Щодосистемиторгівлівикидами(вуглецевихкредитів)вУкраїні, то 10 червня цього року на сайті Міністерства захисту довкілля та природних ресурсів України було опубліковано запрошення до обговорення проекту Стратегії впровадження системи торгівлі квотами на викиди парникових газів який розроблений Міндовкілля спільно з Німецьким товариством міжнародного співробітництва (GIZ) за підтримки уряду Німеччини.

Серед проблем, які обумовили прийняття Стратегії, варто виділити невідкладність впровадження фінансових механізмів,

які дозволяють спрямувати кошти від продажу квот на викиди парникових газів на підтримку інновацій, екологічних ініціатив та адаптації до зміни клімату.

Вуглецеві кредити («carbon credits») – (як правило, один вуглецевий кредит відповідає 1 тонні викидів у CO₂ еквіваленті). Наявність попиту та пропозиції вуглецевих кредитів привело до створення вуглецевих ринків (систем торгівлі викидами), де відбувається купівля-продаж відповідних вуглецевих одиниць.

Компанії можуть використовувати вуглецеві кредити для різних цілей: як право на викиди певної кількості парникових газів внаслідок своєї діяльності; як компенсацію викидів від своєї діяльності, в т.ч. для досягнення статусу вуглецевої нейтральності; як актив, який є предметом торгівлі і отримання прибутку.

Для утворення вуглецевих одиниць необхідно кілька важливих елементів: власне проект або ініціатива, які скорочують викиди парникових газів; регуляторне середовище, міжнародні правила або добровільний стандарт, які визначають правила утворення вуглецевих одиниць та методології розрахунку скорочень викидів парникових газів; електронні реєстри, які здійснюють випуск та облік вуглецевих одиниць, а також транзакції з ними.

Висновки перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи варто підтримати думку І. Максимової, що потенційне зростання ВВП у найближчі роки після перемоги та закінчення війни, що буде супроводжуватися масштабуванням металургії, транспорту, будівництва та інших енергоємних галузей має бути «зеленим» та кліматично нейтральним [13, с. 105].

Проведене дослідження свідчить про те, що оцінювання взаємозв'язку екологічних податків та параметрів сталого розвитку має бути покладено в основу розробки фінансової політики «зеленого» інвестування, спрямованої на зменшення навантаження на навколишнє природне середовище та цільового фінансування захисту екосистеми за рахунок надходжень від сплати екологічних податків.

Реформи «зелених» податків та субсидій на викопне паливо є терміновими і можуть допомогти країнам отримати додаткові податкові надходження, одночасно прискорюючи інвестиції у

відновлювані джерела енергії. При цьому треба враховувати, що супутні вигоди, отримані в результаті своєчасних податкових реформ, переважають вартість бездіяльності.

Отже, нині нагальним є перегляд кліматичної політики України та інструментів ціноутворення на двоокис вуглецю (CO₂). Серед яких варто виділити акцизне оподаткування енергоресурсів, поступове введення національної системи торгівлі викидами та удосконалення підходів до оподаткування викидів двоокису вуглецю. Саме це і стане об'єктом наступних наукових досліджень.

Література

1. Bima M, Setiawati Rh., Agustin D., Djasuli M. (2023). Carbon Tax Research Trend. *Ilomata International Journal of Tax and Accounting*. 5. 97-113. 10.52728/ijtc.v5i1.1002.
2. Jules Linden, Cathal O'Donoghue, Denisa M. Sologon, (2024) The many faces of carbon tax regressivity – Why carbon taxes are not always regressive for the same reason, *Energy Policy*, Volume 192. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0301421524002301>
3. Jun Lin, Yanan Li, Yanjun Qian, Guoquan Liu, (2024) Effectiveness of government subsidies for biomass-based industries: Incorporating the feedstock acquisition process, *Energy Policy*, Volume 192. Retrieved from: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0301421524002714>
4. Mengden A. (2023). Carbon Taxes in Europe. Retrieved from: <https://taxfoundation.org/data/all/eu/carbon-taxes-in-europe-2023/#timeline>
5. Naef A. (2024). The impossible love of fossil fuel companies for carbon taxes, *Ecological Economics*, Volume 217. Режим доступу: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0921800923003087>
6. Putting a price on carbon: a handbook for U.S. policymakers. (2015) Working paper. WRI. Retrieved from: <https://www.wri.org/research/puttingprice-carbon>.

7. Ritchie H., Rosado P. (2022) - «Which countries have put a price on carbon?» Published online at OurWorldInData.org. Retrieved from: <https://ourworldindata.org/carbon-pricing>
8. World Bank. 2024. State and Trends of Carbon Pricing 2024. Washington, DC: World Bank. DOI: 10.1596/978-1-4648-2127-1.
9. Бойко Л. І., Мацієвич Т. О. Зміни в податковому регулюванні екологічних процесів. *Молодий вчений*. 2018. № 3 (55). С. 316–321.
10. Булавинець В. М. Екологічне оподаткування як інструмент «зелених» фінансів. *Ефективна економіка*. 2020. №12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8462>
11. Єременко І. О. Ціна вуглецю в Україні та практики використання надходжень від податку на CO₂. Екодія. URL: <https://ecoaction.org.ua/tsina-vuhletsiu-v-ua.html>
12. Клименко Т., Сидоренко О., Гливенко В. Екологічне оподаткування в умовах воєнного стану в Україні. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2023. № 3 (35). С. 183–195. URL: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-3\(35\)-183-195](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-3(35)-183-195)
13. Максимова І. Інтеграція кліматичних політик України та ЄС на засадах діджиталізації. *Журнал європейської економіки*. 2023. Том 22. №1. С. 94–109.
14. Новицька Н., Хлебнікова І. Шляхи вдосконалення податку на викиди двоокису вуглецю в Україні. Аналітичний звіт LibMod. URL: https://ukraineverstehen.de/wp-content/uploads/https://ukraineverstehen.de/wp-content/uploads/LibMod_Аналітичний-звіт_податок-CO2.pdf
15. Новицька Н. Вплив екологічного оподаткування на активізацію фінансування природоохоронних витрат та впровадження екоінноваційних проєктів. *Modeling the development of the economic systems*. 2024. № 1. С. 14–21. URL: <https://doi.org/10.31891/mdes/2024-11-2>
16. Паризька угода / База даних «Законодавство України». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_l61#Text (дата звернення: 04.08.2024).

17. Самко О. Проблеми та перспективи екологічного оподаткування в Україні. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2023. № 1 (33). С. 184–197. URL: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-1\(33\)-184-197](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-1(33)-184-197)
18. Самусевич Я. В., Солодуха М. В., Теницька І. А. Дослідження впливу екологічних податків на показники сталого розвитку суспільства. *Економіка і суспільство*. 2017. №13. С. 938-945.
19. Стащук О., Бояр А., Дзямулич М. Специфіка формування податкової політики при розробці вуглецевого податку. *Економіка та суспільство*. 2021. № 31. <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-31-70>
20. Сушик О. В. Правова характеристика Паризької угоди як основи формування національної політики протидії змінам клімату (кліматичної політики). *Нове українське право*. 2021. Вип. 4. С. 124-130.
21. Україна і політика протидії зміні клімату: економічний аспект. Аналітична доповідь / за заг. ред. В. Р. Сіденка та О.О. Веклич. Київ: Заповіт, 2016. 208 с.
22. Федчишин В. Застосування екологічних податків в Україні: Аналітична записка. Центр економічної стратегії. URL: <https://ces.org.ua/environmental-taxes-in-ukraine-policy-brief>
23. Єременко І. Ціна вуглецю в Україні та практики використання надходжень від податку на CO₂ / за ред. Є. В. Засядько. Київ: Центр екологічних ініціатив «Екодія», Представництво Фонду ім. Фрідріха Еберта в Україні, 2021. 34 с.
24. Штик Ю. В., Семенова Д. О., Миронович Є. О. Екологічне оподаткування в умовах сталого розвитку. *Підприємництво та інновації*. 2022. Випуск 25. С. 114-118.

Ірина Волохова

доктор економічних наук, професор,
Одеський національний економічний університет, м. Одеса,
Україна,
volokhovais@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-6993-1757

Анна Лебеденко

аспірантка кафедри фінансів,
Одеський національний економічний університет, м. Одеса,
Україна,
головний судовий експерт сектору економічних досліджень
відділу ТГЕБЗДОД Одеського науково-дослідного експертно-
криміналістичного центру МВС України
pashural995@gmail.com
ORCID ID: 0009-0008-9928-3050

ДЖЕРЕЛА ТА ФОРМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Економічні виклики сьогодення, які проявляються у вигляді кризових явищ в економіці, дефіциті бюджетних коштів тощо, спонукають до проведення дослідження теоретичних та практичних аспектів використання бюджетних коштів, які є основним джерелом фінансового забезпечення бюджетних установ.

Теоретичні аспекти фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ є об'єктом дослідженням широкого кола науковців, серед яких: О. Західна, Ю. Мосолова, Н. Пігуль, О. Люта, Н. Дехтяр, В. Дем'янишин та ін. Проте відкритим лишається питання щодо джерел та форм фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ, оскільки відсутній єдиний підхід щодо визначення їх змісту та складових в системі фінансування таких закладів.

Метою дослідження є розгляд теоретичних та практичних аспектів фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ, зокрема джерел та форм їхнього фінансування, виявлення наявних проблем у процесі формування фінансового забезпечення бюджетних установ та обґрунтування шляхів їх вирішення. Для досягнення поставленої мети використано методи: аналіз, синтез, узагальнення, індукція, аналогія та ін.

Бюджетні установи трактуються статтею 2 Бюджетного кодексу України як органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету [1].

Фінансуючи діяльність бюджетних установ, держава надає громадянам широкий спектр нематеріальних послуг, спрямованих на задоволення соціальних, культурних та інших потреб суспільства.

Фінансове забезпечення бюджетних установ, як ніщо інше, визначає кількісні та якісні характеристики суспільних благ та послуг, що надаються бюджетними установами.

Дослідженням питання фінансового забезпечення різних галузей та сфер господарювання цікавиться широке коло науковців, тому і трактувань поняття «фінансове забезпечення» науковій літературі існує багато.

Вважаємо, що дуже змістовно узагальнені наукові підходи до трактування поняття «фінансове забезпечення» в економічній літературі Н. Іванисько, яка виділяє:

1) системний підхід (передбачає визначення фінансового забезпечення з позиції системи, що враховує джерела, форми та методи фінансування);

2) об'єктний підхід (в основі цього підходу знаходяться фінансові ресурси, процес їхнього пошуку, акумуляції та подальшого розподілу, що формує собою сукупність економічних відносин);

3) процесний підхід (зосереджений на сукупності заходів та умов, що забезпечують процес формування та розподілу фінансових ресурсів);

4) затратний підхід (вказує на кінцеву мету формування та використання фінансових ресурсів для покриття затрат за рахунок накопичених ресурсів);

5) методологічний підхід (передбачає можливість фінансового впливу на соціально-економічний розвиток за допомогою фінансового механізму);

6) функціональний підхід (підхід, що ототожнюється із сукупність функцій, виконання яких призведе до очікуваного результату);

7) організаційний підхід (розглядає фінансове забезпечення з позиції цілісної організаційної системи, що містить нормативно-правове забезпечення, процес прогнозування та визначення обсягу фінансових ресурсів, створення відповідних фінансових резервів) [6, с. 160-161].

Проте, керуючись критичним аналізом наведених вище підходів до трактування поняття «фінансове забезпечення», варто зазначити, що жоден підхід не враховує ефективність та результативність використання фінансових ресурсів.

Погоджуємось з науковцями О. Західною та Ю. Мосоловою, які стверджують, що збільшення фінансування бюджетних організацій можливе не лише завдяки пошуку додаткових джерел фінансування, але й за рахунок ефективного використання наявних. Для забезпечення цього, формування та використання фінансових ресурсів має підлягати достатньому фінансовому контролю [5, с. 495].

Вважаємо, що розглядаючи сутність поняття «фінансове забезпечення», доцільно виділяти «оцінювальний підхід», який передбачає врахування сукупності заходів і умов, що сприяють оптимізації витрат та підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. Уніфікуючи перелічені вище підходи до трактування поняття «фінансове забезпечення» та ураховуючи законодавчо встановлене визначення бюджетної установи нами пропонується розглядати «фінансове забезпечення бюджетних установ» як цілісну систему фінансових відносин, які виникають у процесі пошуку, залучення та ефективного використання фінансових ресурсів з метою створення належних умов для

забезпечення виконання функцій, що покладені на органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку. Джерела та форми фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ є складовими елементами системи фінансового забезпечення цих установ, яка на нашу думку, складається з функціонально різних, але взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих елементів, таких як: суб'єкти, об'єкти, мета, джерела, форми та принципи (рис.1).

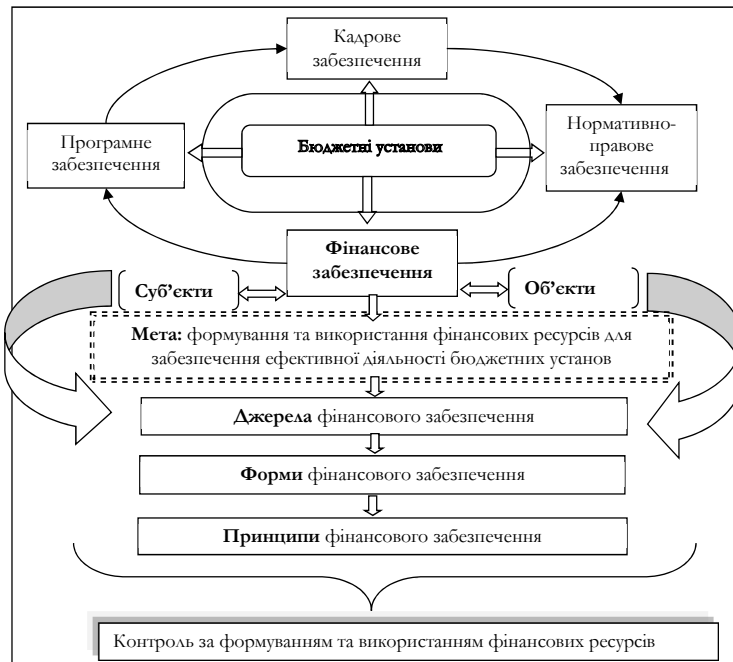


Рис. 1. Система фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ

Джерело: розроблено авторами самостійно

Ефективне функціонування системи фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ неможливе без пошуку оптимальних джерел та форм фінансового забезпечення в залежності від сфери

функціонування бюджетної установи. А вони є предметом дискусій серед науковців.

Так, Н. Пігуль та О. Люта вважають, що основною формою фінансового забезпечення бюджетних закладів є бюджетне фінансування, під яким прийнято розуміти безповоротний, безвідплатний відпуск коштів з державного та місцевого бюджетів на виконання загальнодержавних функцій, функцій місцевого самоврядування та забезпечення функціонування бюджетних установ та організацій. Крім того, науковці виділяють позабюджетну форму фінансування бюджетних установ, основними джерелами якої є кошти за надання платних (договірних) послуг та спонсорські кошти [8, с. 99, 101].

Н. Дехтяр зазначає, що в ринковому середовищі всі суб'єкти господарювання залежно від джерел фінансування використовують такі форми фінансового забезпечення: бюджетне фінансування, самофінансування і кредитування [3, с. 33].

Варто зауважити, що бюджетні установи не мають права здійснювати запозичення у будь-якій формі, крім випадків, передбачених Бюджетним кодексом України. Так, мають право здійснювати місцеві внутрішні запозичення (за винятком випадків, передбачених статтею 73 цього Бюджетного кодексу України) та місцеві зовнішні запозичення – Верховна Рада Автономної Республіки Крим, обласні, міські, селищні та сільські ради [1].

О. Західна, Ю. Мосолова виділяють такі форми фінансового забезпечення бюджетних установ як: бюджетне фінансування, самофінансування, благодійництво та спонсорство, а також зазначають, що суттєвим джерелом фінансового забезпечення є кошти державного та місцевих бюджетів, тоді як кошти, отримані з інших джерел – лише додатковий фінансовий ресурс [5, с. 492].

Отже, узагальнюючи думки науковців щодо джерел та форм фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ, вважаємо що залежно від джерел фінансування використовують такі основні форми фінансового забезпечення як: бюджетне фінансування та самофінансування (рис. 2).

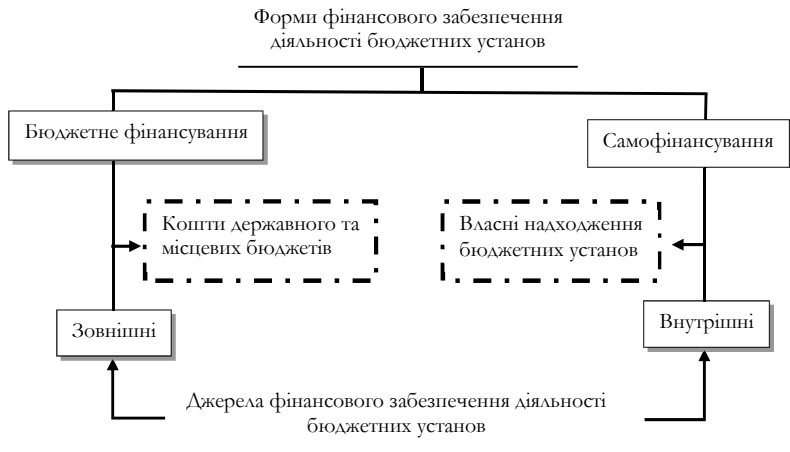


Рис. 2. Джерела та форми фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ

Джерело: розроблено авторами самостійно

Бюджетне фінансування є основною формою фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ, яка реалізується через використання коштів державного та місцевих бюджетів, які в свою чергу виступають зовнішнім джерелом фінансування.

В. Дем'янишин бюджетне фінансування розглядає як сукупність грошових відносин, пов'язаних з розподілом і використанням коштів централізованого грошового фонду держави, які реалізуються шляхом безповоротного і безоплатного надання бюджетних коштів юридичним і фізичним особам на проведення заходів, передбачених бюджетом. Основою для бюджетного фінансування є затверджений бюджет та бюджетний розпис. Процес бюджетного фінансування здійснюється у встановленому Бюджетним кодексом України порядку органами Державного казначейства України [2, с. 37].

Ми погоджуємось з думкою В. Дем'янишина щодо сутності бюджетного фінансування, проте варто додати, що кожна окрема бюджетна установа може отримувати асигнування тільки з одного

бюджету. Розподіл установ на ті, що отримують асигнування з державного бюджету, й на ті, що фінансуються з місцевих бюджетів, здійснюється передусім залежно від їхніх ролі та підпорядкування [9, с. 432].

Так, з державного бюджету отримують фінансування національні установи; підприємства, організації та заклади, що підпорядковані безпосередньо міністерствам України, державним комітетам та відомствам. Інші бюджетні установи фінансуються головним чином із відповідних місцевих бюджетів. Крім бюджетних коштів, бюджетна установа має внутрішні джерела фінансування, які можуть бути отримані в результаті ведення власної господарської діяльності – власні надходження бюджетних установ.

Фінансове забезпечення діяльності бюджетних установ у формі самофінансування реалізується через використання власних надходжень бюджетних установ, які в свою чергу виступають внутрішнім джерелом фінансування. Згідно Бюджетного кодексу України власні надходження бюджетних установ поділяються на дві групи:

- перша група – надходження від плати за послуги, що надаються бюджетними установами згідно із законодавством (плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю; надходження бюджетних установ від додаткової (господарської) діяльності; плата за оренду майна бюджетних установ; надходження від реалізації в установленому порядку майна (крім нерухомого майна);

- друга група – інші джерела власних надходжень бюджетних установ (благодійні внески, гранти, дарунки, надходження, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів та ін.) [1].

Власні надходження бюджетних установ отримуються додатково до коштів загального фонду бюджету і включаються до спеціального фонду бюджету [1].

Варто зазначити, що використання бюджетною установою власних надходжень чітко регламентоване законодавством, як і

використання коштів загального фонду, що несприє стимулюванню бюджетних установ щодо планомірного підвищення питомої ваги позабюджетних доходів та не сприяє підвищенню ефективності їхнього використання.

Кожне джерело фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ має свої особливості, недоліки та переваги, що суттєво впливають на процес функціонування бюджетних установ. Залежно від вектору та специфіки напрямку діяльності бюджетної установи, величина кожного джерела фінансування і його частка в загальному обсязі фінансових ресурсів будуть різні. Проте, незалежно від сфери діяльності бюджетної установи, фінансове забезпечення у формі бюджетного фінансування та самофінансування за рахунок внутрішніх та зовнішніх джерел актуально для всіх бюджетних установ.

Розглянемо та проаналізуємо статичні дані щодо обсягів фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ за період 2014 – 2023 роки у розрізі форм фінансового забезпечення, якими виступають бюджетне фінансування та самофінансування (рис. 3).



Рис. 3. Обсяг фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ у розрізі форм та джерел фінансування за період 2014-2023 роки

Джерело: розроблено авторами за даними [7]

Аналіз обсягів фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ проведено на основі наступних статистичних даних:

– інформації щодо обсягу бюджетного фінансування діяльності бюджетних установ – це дані звіту про видатки зведеного бюджету України (державного та місцевих) за функціональною класифікацією;

– інформації щодо обсягу власних надходжень бюджетних установ – це дані звіту про доходи зведеного бюджету України за статтями доходів (за статтею – власні надходження бюджетних установ).

Проведений аналіз надав змогу оцінити питому вагу бюджетного фінансування та самофінансування у загальному обсязі фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ та прослідкувати основні тенденції зміни зазначених показників протягом аналізованого періоду.

Дані рис. 3 свідчать про наявність тенденції до збільшення обсягів фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ за період 2014–2023 рр. з 554,8 млрд грн до 5 280,82 млрд грн.

Протягом аналізованого періоду найбільшу питому вагу у фінансуванні діяльності бюджетних установ займали зовнішні джерела фінансового забезпечення – кошти державного та місцевих бюджетів у формі бюджетного фінансування, а саме: у 2014 – 94,29%, у 2015 – 94,22%, у 2016 – 94,48%, у 2017 – 95,27%, у 2018 – 94,99%, у 2019 – 95,56%, у 2020 – 95,10%, у 2021 – 94,50%, у 2022 – 92,41, 2023 – 84,10%.

Власні надходження бюджетних установ за період 2014–2022 рр. у загальному обсязі фінансування займали мізерну частину – менше 10%. Проте, у 2023 р. власні надходження бюджетних установ показали позитивну динаміку та зросли майже до 16%. Здебільшого, рушієм такого зростання стала допомога бюджетним установам, яка, скоріше за все, надходила у вигляді матеріально-технічної та благодійної допомоги на потреби Збройних сил України та інших державних установ, але даних про це із міркувань безпеки не публікують.

Проведений аналіз обсягів фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ у розрізі форм та джерел фінансування за період

2014-2023 роки надає право стверджувати про розбалансованість та наявність диспропорцій у основних джерелах та формах фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ. Так, чинним бюджетним законодавством не передбачені вимоги щодо пропорційності фінансування діяльності бюджетних установ за рахунок різних джерел та форм фінансового забезпечення. У той же час, розбалансованість та наявність диспропорцій у основних джерелах та формах фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ, на нашу думку, збільшує ризики виникнення дефіциту коштів для покриття фінансових потреб бюджетної установи у процесі ведення їх господарської діяльності.

К. Дяченко вважає, що в рамках сьогодення на функціонування бюджетних установ та організацій негативний вплив здійснюють такі фактори: незадовільний стан фінансування, брак грошових коштів для оновлення матеріально-технічної бази бюджетних установ, обмеженість джерел формування фінансових ресурсів та жорстка регламентація напрямів їхнього використання [4, с. 746].

Безперечно, на функціонування бюджетних установ та їхнє фінансове забезпечення впливають різні фактори, які призводять як до позитивних, так і до негативних наслідків. Виходячи з проведеного дослідження, серед проблемних аспектів формування фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ виділяємо наступні:

1) чітка регламентація бюджетним законодавством порядку використання бюджетною установою власних надходжень, що негативно впливає на стимулювання бюджетних установ до пошуку шляхів збільшення питомої ваги власних надходжень бюджетних установ та пошуку шляхів підвищення ефективності їхнього використання;

2) обмеженість джерел та форм фінансового забезпечення;

3) наявність розбалансованості та диспропорцій між обсягами основних джерел (внутрішні та зовнішні) та форм (бюджетне фінансування та самофінансування) фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ, що збільшує ризики виникнення дефіциту коштів для покриття фінансових потреб бюджетної установи в процесі ведення її господарської діяльності.

Вважаємо, що перспективними напрямками вдосконалення процесу формування фінансового забезпечення бюджетних установ мають стати:

1) формування умов для фінансово-господарської самостійності бюджетних установ, що слугуватиме стимулом для пошуку шляхів підвищення питомої ваги власних надходжень бюджетних установ та ефективного їхнього використання;

2) встановлення на законодавчому рівні пропорцій між джерелами (внутрішні та зовнішні) та формами фінансового забезпечення бюджетних установ (бюджетне фінансування та самофінансування);

3) розширення переліку внутрішніх джерел фінансування діяльності бюджетних установ (наприклад, надання права бюджетним установам розміщувати тимчасово вільні кошти в комерційних банках).

Проведене дослідження теоретичних та практичних аспектів фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ, зокрема джерел та форм фінансування, надало змогу виявити проблемні аспекти та можливі напрямки їх вирішення, а це створить можливості для зміни ситуації, яка склалася в бюджетній сфері, а саме: виведення бюджетних установ на новий, якісно досконалий рівень функціонування за рахунок удосконалення процесу формування їхнього фінансового забезпечення.

Література

1. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 20.05.2024).
2. Дем'янишин В. Бюджетне фінансування та його особливості в сучасних умовах. *Світ фінансів*. 2007. Вип. 2 (11). С. 34-48.
3. Дехтяр Н. А. Фінанси бюджетних установ: навч. посіб. Суми: Сумський державний університет, 2020. 229 с.
4. Дяченко К. С. Особливості функціонування бюджетних установ у системі державних фінансів. *Економіка і суспільство*. 2016. Вип. 7. С. 739-748.

5. Західна О. Р., Мосолова Ю. О. Аналіз фінансування бюджетних установ та організацій в Україні. *Молодий вчений*. 2019. Вип. 11 (75). С.491-495.
6. Іванисько Н. М. Теоретичні підходи до визначення фінансового забезпечення. *Економіка, управління та адміністрування*. 2024. Вип. 1 (107). С. 156-162.
7. Міністерство фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/> (дата звернення: 20.05.2024).
8. Пігуль Н. Г., Люта О. В. Особливості реалізації фінансового механізму бюджетних установ. *Вісник Академії митної служби України*. 2010. Сер.: Економіка. № 2. С.94-101.
9. Таращенко Н. А. Фінансування бюджетних установ. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Вип. 5 (10). С. 429-433.

Василь Дем'янишин

доктор економічних наук, професор,
Заслужений працівник освіти України,
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль,
Україна
v.g.demianyshyn@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-2140-1925

Василь Дем'янишин

аспірант кафедри фінансів ім. С. І. Юрія,
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль,
Україна
v.v.demianyshyn@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-7485-0177

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИМИ ФІНАНСОВИМИ РЕСУР- САМИ

Постановка проблеми. Публічні фінансові ресурси є серцевиною публічних фінансів і забезпечують їхнє функціонування. Із зростанням обсягів публічних фінансів, розширенням сфери їх впливу на фінансові процеси у суспільстві збільшуються й обсяги публічних фінансових ресурсів та ускладнюються проблеми управління ними. Проблеми публічних фінансових ресурсів розглядають всі науковці, які досліджують фінансові явища та процеси, пропонують свої підходи до трактування економічної сутності публічних фінансових ресурсів, їхнього складу та впливу на соціально-економічні процеси у суспільстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У більшості наукових публікацій такі вітчизняні вчені, як О. Василик [1; 2], С. Джерелейко [3], Я. Дропа [4], В. Коваленко [5], Г. Кучер [6], О. Рожко [7], П. Степанюк [8], А. Хомутенко [9], І. Чугунов [10] та

інші, свої дослідження фінансових ресурсів пов'язують із сутністю та функціями фінансів.

Однак, аналізуючи результати наукових публікацій, присвячених публічним фінансовим ресурсам, можна зробити висновок про відсутність єдиних поглядів на сутність, форму, зміст цих ресурсів, а також про їхній склад і способи впливу на економічну та фінансову діяльність суб'єктів фінансових відносин. Це негативно відображається на якості теоретичних досліджень, та практичній діяльності суб'єктів економічних відносин і їхній вплив на соціально-економічний розвиток держави.

Метою наукового дослідження проблем розвитку управління публічними фінансовими ресурсами у контексті розвитку цифровізації суспільства є розробка теоретичних та методологічних підходів до сутності публічних фінансових ресурсів, стратегічних орієнтирів розвитку цифровізації системи управління ними у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи теоретичне наповнення змісту публічних фінансових ресурсів доцільно виходити з аналізу двох складових цього поняття, а саме, ресурси і публічні фінанси. В економічній науці і практиці під ресурсами розуміють все те, що можна використовувати для виробничих процесів. Найважливішими рисами ресурсів вважають: процес суспільного виробництва та утворення споживної вартості визначає потребу в ресурсах; рівень розвитку продуктивних сил суспільства визначає структуру ресурсів та їхню динаміку; вартісне відтворення ресурсів передбачає їх якісний вибір.

Публічні фінанси в економічній літературі розглядають як сукупність розподільчих відносин, пов'язаних з розподілом і перерозподілом ВВП з метою формування і використання централізованих та децентралізованих грошових фондів для забезпечення якісного виконання всіма суб'єктами публічного сектору економіки своїх функцій. Сутність публічних фінансів проявляється за допомогою фінансових потоків, спрямованих на формування і використання грошових фондів. Зміст публічних фінансів розкривається через централізовані і децентралізовані

грошові фонди публічного сектору економіки, які у своїй сукупності складають публічні фінансові ресурси. Таким чином публічні фінансові ресурси є матеріальним виявом сутності публічних фінансів і відображають їхній зміст.

У сучасній економічній літературі можна виділити п'ять підходів, за допомогою яких вітчизняні вчені розглядають зміст фінансових ресурсів.

Перша група економістів під фінансовими ресурсами публічного сектору економіки вважають їхні грошові кошти. Ми підтримуємо думку тих економістів, які вважають подібні погляди не конструктивними. Так наприклад С. Джерелейко, В. Лопатовський, В. Шпильовий справедливо стверджують: «Ототожнення понять «фінансові ресурси» та «грошові кошти» є недоцільним ... Ототожнюючи фінансові ресурси з грішми, значно звужують поняття «фінансових ресурсів», адже до їх складу входять не лише наявні, але й потенційні грошові кошти ...» [3, с. 135].

Друга група науковців під фінансовими ресурсами розуміють активи, грошові кошти авансовані в основні засоби та оборотні кошти або капітал. Ми вважаємо що фінансові ресурси з позиції капіталу розглядати недоцільно, так як між ними існують істотні відмінності. Ці ресурси є джерелом капіталу.

Третя група вчених вважають що фінансові ресурси, з одного боку є результатом розподілу і перерозподілу ВВП, а з іншого – це сукупність грошових доходів і нагромаджень. На нашу думку, таке твердження є дуже дискусійним оскільки грошові доходи, нагромадження не мають цільового призначення, тому не є фінансовими ресурсами, а тільки їхніми окремими джерелами.

Четверта група вчених під фінансовими ресурсами розуміють грошові кошти у фондовій і не фондовій формах. Ми вважаємо, що не фондова форма ресурсів не може відноситися до фінансових ресурсів, оскільки останні є змістом категорії фінанси.

П'ята група вчених під фінансовими ресурсами вважають сукупність грошових фондів усіх суб'єктів фінансових відносин. Так, наприклад, С. Джерелейко, В. Лопатовський, В. Шпильовий вважають, що «...фінансові ресурси виступають матеріальним

носієм фінансових відносин» [3, с. 135]. О. Василик та К. Павлюк стверджують, що фінансові ресурси, це «...фонди грошових засобів, що формуються суб'єктами господарювання, державою та населенням і використовуються для розширеного виробництва, матеріального стимулювання працівників, задоволення соціальних потреб, витрати на оборону й державне управління тощо» [2, с. 196].

Ми підтримуємо думку таких вчених. Оскільки фінанси є важливою формою економічних відносин, вона тісно пов'язана з функціонуванням грошей, але не є грошима. Гроші є категорія обміну і появляється з обміну. Фінанси з'являються на основі руху вартості. Не дивлячись на те, що фінансові операції здійснюються з допомогою грошей, однак гроші самі собою не можуть відображати сутність фінансів. Постійний, безперервний, самостійний рух вартостей у грошовій формі породжує фінанси як об'єктивну економічну категорію.

Таким чином фінанси як економічна категорія проявляється за допомогою грошового характеру усіх фінансових відносин. При відсутності грошей не може бути фінансів. Досліджуючи фінанси ми бачимо тільки найбільш значиму властивість грошей – бути найвищою формою вартості. Саме це характеризує фінанси як об'єктивну економічну категорію, зумовлюючи їхню істотну відмінність від грошей.

Процес нагромадження і використання публічних фінансових ресурсів здійснюється через грошові фонди, що мають цільове призначення. За допомогою формування і використання грошових фондів держава може якісно та кількісно впливати на задоволення різноманітних економічних інтересів як суспільства загалом, так і всіх його членів.

Будучи публічні фінансові ресурси у фондовій формі як носіїв об'єктивних фінансових відносин дає змогу виділити публічні фінанси із сукупності розмаїтих розподільчих категорій. Отже, найважливішою ознакою публічних фінансів є те, що фінансові відносини безпосередньо пов'язані з формуванням і використанням грошових фондів строго цільового призначення, що в сукупності утворюють фінансові ресурси.

Таким чином, ми вважаємо, що публічні фінансові ресурси, це сукупність грошових фондів, утворених в результаті розподілу і перерозподілу ВВП публічними суб'єктами фінансових відносин для забезпечення виконання їх завдань, функцій і зобов'язань. Держава не може обійтися без фінансових ресурсів і не може повноцінно виконувати свої конституційні функції. Тому державні інституції повинні сформувати такий ефективний механізм управління публічними фінансовими ресурсами, який би дав можливість якісно впливати на управління всіма соціально-економічними процесами.

Для реформування системи управління публічними фінансовими ресурсами важливе місце займає цифровізація системи управління публічними фінансами. На наявність значних проблем у побудові сучасної ефективної системи керівництва інформаційними технологіями з метою активної підтримки та розвитку прозорої системи управління публічними фінансами було звернено у такому нормативному документі, як «Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2022-2025 роки», схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 29.12.2021 р. № 1805-р [12]. Цим документом визнані такі недоліки цифрової трансформації управління публічними фінансами:

«— відсутність інтеграції між системами Мінфіну і центральними органами виконавчої влади, діяльність яких спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів, у режимі реального часу;

— відсутність автоматизованого інформаційного обміну з багатьма державними установами;

— відсутність єдиного сховища даних з актуальною інформацією, доступною для Мінфіну і центральних органів виконавчої влади, діяльність яких спрямовується та координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів;

— застарілість окремих платформ;

— низький рівень автоматизації внутрішніх процесів і великий обсяг використання паперових носіїв;

— недостатнє кадрове забезпечення»[12].

У результаті проведення аудиту стану використання інформаційних технологій виявлено дуже багато проблем, які заважають становленню якісної цифрової трансформації системи управління публічними фінансовими ресурсами.

Найважливішими проблемами є відсутність належної інтеграції у режимі онлайн між окремими інформаційними системами. В Україні не було єдиного сховища даних з потрібною інформацією, окремі платформи були застарілими, не було автоматизованого інформаційного обміну з усіма державними установами, для великого обсягу інформації використовувалися паперові носії.

Небуло напрацьовано єдиних підходів до проектування ефективних інформаційних систем для їх інтеграції в єдину інформаційну систему управління в системі Міністерства фінансів України.

На застарілій і неточній програмній платформі здійснювалося формування державного бюджету. Не було автоматизовано проведення моніторингу та належної оцінки фіскальних ризиків, здійснення їх стрес-тестування, неавтоматизовані процедури державного фінансового контролю.

В системі управління публічними фінансами були відсутні ефективні ІТ-рішення, спрямовані на оптимізацію управлінських технологій державного фінансового контролю. Не було автоматизовано обмін необхідною інформацією з іншими органами державної влади.

Міністерство фінансів України не у повному обсязі впливало та контролювало в сфері ІТ-систем та ІТ-проектів інших органів виконавчої влади, тому спостерігалася неузгодженість розвитку інформаційних технологій Міністерства фінансів України, Державної фіскальної служби України, Державної митної служби України, Державної аудиторської служби України, Держфінмоніторингу, що відображалось на дублюванні рішень та інформаційних потоків. Така неузгодженість призвела до невідповідності більшості форматів обробки інформації, порушення принципу інтероперабельності всіх інформаційних ресурсів.

Критично недостатнім було кадрове забезпечення розвитку інформаційно-телекомунікаційних систем всього фінансового апарату держави.

У зв'язку з цим напрями здійснення цифрового розвитку, цифрових трансформацій і цифровізації системи управління публічними фінансовими ресурсами передбачали такі заходи:

«– впровадження єдиних ІТ-стандартів, розбудова Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи системи управління державними фінансами;

– перехід на впровадження електронних послуг, зокрема впровадження сервісної моделі надання ІТ-послуг, орієнтованої на користувача;

– реалізація першочергових проектів для забезпечення виконання пріоритетних завдань Стратегії здійснення цифрового розвитку, цифрових трансформацій і цифровізації системи управління державними фінансами на період до 2025 року, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 листопада 2021 р. № 1467;

– унеможливлення впливу людського фактора на автоматичну обробку інформації;

– збереження та підсилення кадрового потенціалу;

– захист інформації, яка обробляється в Єдиній інформаційно-комунікаційній системі системи управління державними фінансами» [11].

Метою, цілями та завданнями нормативного акту уряду «Стратегія здійснення цифрового розвитку, цифрових трансформацій і цифровізації системи управління державними фінансами на період до 2025 року», схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 листопада 2021 р. № 1467-р є: «...побудова сучасної та ефективної системи управління інформаційними технологіями для забезпечення підтримки і подальшого цифрового розвитку ефективної та прозорої системи управління державними фінансами.

Результатом реалізації цієї Стратегії повинне стати запровадження Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи системи управління державними фінансами, побудованої на інтероперабельності електронних інформаційних ресурсів з одночасним комплексним захистом інформації, дотриманням

технологічної незалежності і забезпеченням обміну інформацією в режимі реального часу.

Ця Стратегія визначає напрями та завдання, спрямовані на модернізацію та розвиток ІТ-складової Мінфіну та центральних органів виконавчої влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів, з урахуванням положень...» [13].

Кабінет міністрів України визначив стратегічні принципи розвитку інформаційних технологій у системі управління публічними фінансовими ресурсами різних сфер цифровізації.

Так, у сфері бізнес-логіки інформаційних систем діятимуть такі принципи:

- «—перативність і доступність необхідної інформації в режимі он-лайн для прийняття управлінських рішень;

- забезпечення інформаційної інтеграції на рівні інформаційних систем, в автоматичному режимі он-лайн;

- узгодженість проєктів, відсутність дублювання інформаційних потоків і систем;

- удосконалення ризик-орієнтованого підходу до виконання бізнес-правил на основі технологій роботи з великими обсягами даних, зменшення впливу людського фактора;

- відкритість і зручність доступу до публічної інформації, використання сучасних каналів комунікації та персоналізації надання інформації» [13].

У сфері архітектури інформаційних систем базовими будуть такі принципи:

- «— використання готових програмних рішень та платформ або подальше доопрацювання вже діючих власних розробок (з поступовим переходом на відкритий вихідний код) для впровадження автоматизації бізнес-процесів;

- наявність єдиного централізованого сховища даних та використання сучасних, гнучких інструментів для підготовки та аналізу звітності (система підтримки прийняття рішень);

- створення конкурентного середовища (програмні продукти повинні бути задокументовані відповідними специфікаціями з

використанням міжнародних та державних стандартів, передбачати можливість використання інтерфейсу прикладного програмного забезпечення для підключення до онлайн-сервісів, у тому числі з використанням системи електронної взаємодії державних електронних інформаційних ресурсів «Трембіта», програмний код та документація до нього можуть бути відкритими та розміщені в публічному репозиторії з дотриманням відповідних вимог законодавства з питань захисту інформації);

– збалансованість рівня витрат на програмне забезпечення з витратами на ІТ-інфраструктуру, забезпечення ліцензування програмного забезпечення, що використовується» [13].

У сфері ІТ-управління принципами побудови будуть:

«– впровадження нової моделі управління ІТ з використанням сучасних підходів до управління проектами для забезпечення ефективної роботи ІТ-підрозділів, узгодженості та контрольованості ІТ-проектів, синергії від використання спільних рішень, підвищення керованості ІТ-процесів та оперативності доступу до інформації;

– наявність дієвої системи залучення, мотивації персоналу ІТ-підрозділів у сфері роботи з ІТ-проектами;

– удосконалення підходу до організації проектної діяльності у сфері інформаційних технологій – наявність офісу з управління проектами, наявність необхідних органів ІТ-управління для вирішення питань, пов'язаних з архітектурою систем та інфраструктури, управлінням змінами та ІТ-ризиками;

– проведення регулярного незалежного внутрішнього та зовнішнього аудиту інформаційних технологій та інформаційної безпеки» [13].

У сфері технічної інфраструктури основними принципами будуть:

«– забезпечення необхідного рівня відмовостійкості шляхом побудови основного та резервного центру обробки даних (з урахуванням положень щодо функціонування та розвитку Національного центру резервування державних інформаційних ресурсів), географічно віддалених один від одного, або за рахунок

впровадження гібридної інфраструктури: фізичні центри обробки даних органів виконавчої влади та хмарні сервіси;

– керування, адміністрування прикладного програмного забезпечення та ІТ-інфраструктури, автоматизований моніторинг усіх компонентів інфраструктури в основному та резервному центрі обробки даних забезпечується централізовано» [13].

У сфері кіберзахисту базовими принципами будуть:

«– забезпечення цілісності, доступності, конфіденційності та розмежування доступу до даних шляхом використання стандартів криптографічного захисту даних, у тому числі серії стандартів з інформаційної безпеки ISO/IEC 27000, та захищених каналів передачі даних під час обміну даними між системами та кінцевим користувачем;

– фіксація та відстеження історії будь-яких запитів та транзакцій, спрямованих на внесення змін до інформації, електронна ідентифікація користувачів, які вносили зміни до даних, захист від несанкціонованого доступу до інформації» [13].

Відповідно до стратегії здійснення цифрового розвитку, цифрових трансформацій і цифровізації системи управління державними фінансами на період до 2025 року сформовано шість стратегічних цілей, їхні напрями, завдання, очікувані результати, які відображено у додатку Б.

Усукупності всі перераховані стратегічні цілі дають можливість сформулювати централізовану модель управління та розвитку ІТ-технологій. Ця модель полягає у централізованому наданні ІТ-послуг Міністерству фінансів України та всім суб'єктам Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи (ЄІТС) системи управління публічними фінансами самостійним структурним підрозділом апарату Міністерства фінансів України, який відповідає за адміністрування ЄІТС системи управління публічними фінансами, а також ІТ-установою, що входить до структури управління Міністерства фінансів України.

У сфері цифровізації Міністерство фінансів України виконуватиме такі функції:

«– координація діяльності з проектування, замовлення, створення, впровадження, модернізації та експлуатації інформаційно-

телекомунікаційних систем на базі промислових технологій, у тому числі питання захисту інформації в них;

- розроблення єдиних норм, правил і регламентів, необхідних під час створення та впровадження інформаційних ресурсів та інформаційно-телекомунікаційних систем, та здійснення контролю за їх дотриманням;

- розроблення ІТ-стратегії Мінфіну, участь у розробленні, погодженні та затвердженні програм стратегічного розвитку інформаційних технологій у Казначействі, ДПС, Держмитслужбі, Держаудитслужбі та Держфінмоніторингу;

- участь у розробленні ІТ-архітектури, планів розвитку та планів закупівель, впровадження механізмів, що дають змогу здійснювати контроль їх виконання;

- здійснення контролю вирішення питань, пов'язаних із навчанням та підвищенням кваліфікації ІТ-персоналу;

- здійснення контролю ефективності виконання завдань і використання ресурсів;

- погодження ІТ-бюджету;

- участь в організації та проведенні внутрішнього і зовнішнього ІТ-аудиту» [13].

ЄІТС системи управління публічними фінансовими ресурсами включатиме:

- всі функціональні облікові підсистеми Міністерства фінансів України, Державної фіскальної служби України, Державної митної служби України, Державної аудиторської служби України, Держфінмоніторингу;

- транспортну телекомунікаційну мережу передачі даних;

- єдине міжвідомче середовище даних та вузол аварійного відновлення;

- приватну хмару системи управління публічними фінансами;

- комплексні системи захисту інформаційних підсистем ЄІТС системи управління публічними фінансами.

Найважливішим інструментом безпеки цієї системи може стати галузевий центр управління кібербезпекою для Міністерства фінансів України, Державної фіскальної служби України, Державної

митної служби України, Державної аудиторської служби України, Держфінмоніторингу.

Для застосування світових практик ІТ-безпеки, моніторингу міжнародних рекомендацій з кібербезпеки періодично проводитимуться тестування стану безпеки.

Завданнями моніторингу реалізації стратегічних засад будуть: збір, узагальнення інформації про стан цифровізації; оцінка рівня цифровізації; оцінка впливу внутрішніх та зовнішніх чинників на стан реалізації стратегії; оцінка якості виконання завдань цифровізації системи управління публічними фінансами.

Висновки. У результаті проведеного дослідження ми прийшли до таких висновків.

1. Під публічними фінансовими ресурсами доцільно вважати сукупність централізованих і децентралізованих грошових фондів, створених у результаті розподілу і перерозподілу ВВП публічними суб'єктами фінансових відносин для забезпечення кінцевої мети, виконання їхніх завдань, функцій і зобов'язань.

2. В результаті реалізації першої стратегічної цілі «Централізація управління ІТ шляхом впровадження єдиних ІТ-стандартів, розбудова Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи системи управління державними фінансами» очікуваними досягненнями повинні бути: підвищення рівня довіри населення до інституцій системи управління державними фінансами у результаті підвищення рівня прозорості і відкритості даних з використанням інформаційних технологій; підвищення якості державних сервісів та адміністративних послуг для суб'єктів звернення, а також налагодження міжвідомчої взаємодії між центральними органами виконавчої влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів, та іншими органами державної влади.

3. Практична реалізація завдань другої стратегічної цілі «Впровадження електронних послуг» у перспективі бажаним буде отримання таких результатів: розроблення плану-графіка переведення всіх адміністративних послуг, які надаються ДПС та Держмитслужбою, в онлайн-режим (у тому числі шляхом

інтеграції з Єдиним державним вебпорталом електронних послуг та інтегрованою системою електронної ідентифікації id.gov.ua).

4. Третя стратегічна ціль «Реалізація першочергових проектів для забезпечення виконання пріоритетних завдань Стратегії» дасть можливість домогтися таких очікуваних результатів: створення умов для повномасштабного запровадження комплексної системи моніторингу процесів митного контролю та митного оформлення товарів та транспортних засобів; підвищення рівня підтримки середньострокового бюджетного планування, надання користувачам зручних функцій під час роботи з інформаційною системою у процесі планування і виконання бюджету та звітування про його виконання; підвищення ефективності та швидкості проведення бюджетного процесу (місцевими фінансовими органами, розпорядниками бюджетних коштів, Мінфіном); підвищення ефективності використання бюджетних коштів шляхом підвищення результативності верифікації державних виплат тощо.

5. Четверта стратегічна ціль «Унеможливлення впливу людського фактора на автоматичну обробку інформації» спрямована на досягнення таких результатів: унеможливлення впливу людського фактора на автоматичну обробку інформації на рівні персоналу, який відповідає за адміністрування Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи системи управління державними фінансами без можливості доступу до первинних даних облікових систем суб'єктів системи управління державними фінансами, без доступу до модифікації ділових процесів, алгоритмів їх виконання тощо; підвищення кваліфікації (цифрових компетенцій) ІТ-персоналу.

6. Підвищення кваліфікації (цифрових компетенцій) ІТ-персоналу буде очікуваним результатом досягнення п'ятої стратегічної цілі «Збереження та посилення кадрового потенціалу з дотриманням принципу забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків для забезпечення підвищення рівня якості та доступності інформаційно-телекомунікаційних систем, що входять до складу Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи системи управління державними фінансами».

7. В результаті реалізації шостої стратегічної цілі «Інформаційна безпека в Єдиній інформаційно-телекомунікаційній системі Системи управління державними фінансами» очікуваними досягненнями повинні бути: реалізація єдиної політики інформаційної безпеки у суб'єктів Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи системи управління державними фінансами, що дасть змогу здійснювати автоматизовану обробку інформації, в тому числі з обмеженим доступом, відповідно до нормативно-правових актів у сфері захисту інформації; прийняття єдиних технічних рішень щодо реалізації складових частин Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи системи управління державними фінансами визначає необхідність використання спільних рішень щодо захисту інформації та створення єдиної для інформаційно-телекомунікаційних систем комплексної системи захисту інформації.

Література

1. Василик О. Д. Теорія фінансів: підручник. К.: НІОС, 2000. 416 с.
2. Василик О. Д., Павлюк К. В. Державні фінанси України: підручник. К.: НІОС, 2002. 608 с.
3. Джерелейко С. Д., Лопатовський В. Г., Шпильовий В. А. Дефініція понять «фінансові ресурси» та «грошові кошти». *Innovation and Sustainability*. 2022. № 2. С. 131-138.
4. Дропа Я. Б. Фінансові ресурси національної економіки України: монографія. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2017. 426 с.
5. Коваленко В. М. Фінансова система України: теорія, методологія, практика: монографія. ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 360 с.
6. Кучер Г. В. Державні фінансові ресурси: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 608 с.
7. Рожко О. Д. Державні фінанси України: детермінанти та пріоритети розвитку: монографія. К.: Видавництво Ліра-К, 2016. 360 с.

8. Степанюк П. А. Концептуальні основи формування системи управління фінансовими ресурсами сільсько-господарських підприємств. *Вісник Сумського національного аграрного університету*. Серія «Фінанси і кредит», 2008. 1. С. 11-19.
9. Хомутенко А. В. Сучасна парадигма управління державними фінансами України: монографія. К.: ФОП Гуляєва В. М., 2019. 384 с.
10. Чугунов І., Кучер Г. Фінансові ресурси державного сектора економіки. *Вісник КНТЕУ*, 2019. № 3. С. 40-52.
11. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017-2020 роки: Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 8.02.2017 р. № 142-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/142-2017-p>.
12. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2022-2025 роки: Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 29.12.2021 р. № 1805-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1805-2021-p#Text>.
13. Стратегія здійснення цифрового розвитку, цифрових трансформацій і цифровізації системи управління державними фінансами на період до 2025 року: Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 листопада 2021 р. № 1467-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1467-2021-p#Text>.

Олександр Дзюблюк

доктор економічних наук, професор,

Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, Україна

o.dziubliuk@wuniv.edu.ua

ORCID ID: 0000-0002-4967-823X

ПРОБЛЕМИ ВЗАЄМОДІЇ МОНЕТАРНОЇ І ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Вступ. Ринкова економіка являє собою таку економічну систему, функціонування якої засновується на принципах вільного підприємництва, конкуренції, розмаїття форм власності на засоби виробництва, свободи ціноутворення та договірних стосунків між господарюючими суб'єктами. Ринок виступає потужним стимулюючим механізмом розвитку економіки, позаяк забезпечує зв'язок між виробництвом і споживанням та неперервність процесу відтворення, а ринкова економіка, таким чином, є найбільш ефективним способом організації виробництва. Разом з тим, ринкова економіка не може функціонувати без участі держави, а сама необхідність державного втручання в економічні процеси обумовлена такими основними об'єктивними причинами, як: потреба у правовому забезпеченні підприємницької діяльності, організація грошового обігу в країні, виробництво суспільних благ, необхідність антимонопольного регулювання економіки, мінімізація впливу зовнішніх ефектів та цілий ряд інших важливих аспектів, що визначають неможливість функціонування сучасної економіки без втручання державних інституцій у господарські процеси.

На практиці особливості даного втручання визначаються державною економічною політикою, яка являє собою сукупність здійснюваних державою заходів щодо надання бажаної спрямованості перебігу економічних процесів з метою стабілізації і пристосування господарської системи країни до умов, що змінюються. І хоча розмаїття таких заходів охоплює досить широкий спектр впливу держави на економічні процеси на макро- і мікрорівні,

та все ж головними інструментами даного впливу є монетарна і фінансова політика держави. Саме монетарна і фінансова політика в умовах розгортання фінансово-економічних криз різних масштабів, причин і походження завжди виступали чи не найбільш важливими інструментами впливу на реальний сектор економіки через грошову і бюджетну сферу, а відтак слугували по суті фундаментом усієї антикризової архітектури у рамках відповідної державної економічної політики. При цьому незаперечним є сам факт істотного зростання важливості монетарної і фінансової політики як головних важелів впливу держави на економіку за умов, коли потрібне гнучке і оперативне реагування на ситуації, пов'язані із розгортанням кризових явищ унаслідок дії внутрішніх чи зовнішніх шоків.

Саме таким зовнішнім шоком і стала широкомасштабна воєнна агресія, розпочата проти нашої країни, котра не могла не мати всеосяжного впливу на всі аспекти господарського життя суспільства, включаючи і можливості нормального економічного розвитку та реалізації відповідних регулятивних заходів держави, що охоплюють передусім інструменти монетарної і фінансової політики. Самі ж воєнні дії як фундаментальний фактор форс-мажорного впливу спричинили глибоку економічну кризу неринкового характеру, позначаючись практично на всіх економічних і соціальних сферах життя суспільства, коли в умовах постійних атак ворога за всіма напрямками значна частина території країни була окупована, багато ключових підприємств, бізнесів та критичної інфраструктури пошкоджені або повністю знищені, а мільйони людей були змушені переїхати у більш безпечні регіони країни або виїхати за кордон. За таких безпрецедентно складних економічних умов ефективна координація процесу реалізації монетарної і фінансової політики держави як ключових важелів, спроможних забезпечити макрофінансову стабільність, безперебійну роботу банківського сектора і нормальну реалізацію державою своїх функцій через бюджетний механізм, виступає основою економічного виживання країни нарівні із власне фізичним виживанням завдяки героїчним надлюдським зусиллям наших Сил Оборони. Дані обставини визначають актуальність

дослідження проблем ефективної взаємодії і координації монетарної і фінансової політики в Україні в умовах воєнного стану, коли як ніколи важливою є злагоджена робота ключових державних інституцій у процесі застосування грошово-кредитних і податково-бюджетних важелів впливу на перебіг економічних процесів і життя суспільства.

Методологія дослідження проблем взаємодії монетарної і фінансової політики ґрунтується на використанні повного спектра загальнонаукових та емпіричних методів, до числа яких належать аналіз, синтез, індукція, дедукція, абстрагування, конкретизація, порівняння, зведення та групування.

Наукові роботи, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, свідчать про достатню серйозну увагу, що приділяється провідними науковцями аналізу механізму реалізації монетарної і фінансової політики. Даній проблематиці присвячено, зокрема, наукові праці таких авторів як Б. Данилишин [4], О. Десятнюк [5], Т. Єфименко [6], А. Крисоватий [7], В. Міщенко [9], П. Нікіфоров [15], Д. Полозенко [12], Д. Серебрянський [14], Є. Ткач [15], В. Циганов [16] та інші.

Разом із тим, відповідні роботи більшою мірою зосереджують увагу на тих періодах реалізації фінансового або монетарного регулювання, які стосуються процесів ринкового реформування економіки України або умов розгортання кризових явищ економічного характеру. Однак рівень розвитку економіки у періоди попередніх криз докорінно відрізняється від поточного, а масштаби впливу воєнних дій на господарські процеси сьогодні не піддаються порівнянню і достеменній оцінці, а відтак невисвітленими залишаються головні проблеми та тенденції щодо організації ефективної взаємодії і координації зусиль у процесі монетарного і фінансового регулювання за умов воєнного стану.

Тому ціллю даного дослідження є з'ясування основних механізмів, тенденцій та закономірностей реалізації монетарної та фінансової політики держави через призму взаємодії і координації ключових важелів відповідного впливу держави на перебіг економічних процесів, а також проблем, що супроводжують

державну регулятивну політику у монетарній та фінансовій сфері в умовах воєнного стану, що визначає деформацію усієї парадигми ринкових відносин з усіма негативними проявами руйнівних наслідків для процесу розширеного відтворення не лише внаслідок воєнних дій, але і адміністративного втручання держави в господарські процеси.

Результати і дискусія. Процес реалізації державної економічної політики передбачає, що заходи фінансової і монетарної політики як її невід'ємні складові визначаються поставленою метою щодо боротьби з інфляцією, згладжування циклічних коливань економіки, зниження рівня безробіття, стимулювання економічного зростання, формування доходів державного бюджету та здійснення ефективних витрат на виконання державою своїх суспільних функцій. У цьому процесі держава регулює сукупний попит і реальний національний дохід за допомогою величини грошової маси, обсягів кредитування, державних витрат, трансфертних виплат і оподатковування. При цьому на інституційному рівні ключова відмінність між фінансовою і монетарною політикою полягає в тому, хто проводить цю політику – уряди проводять фінансову політику, а центральні банки – монетарну, а також в інструментах, які вони використовують для досягнення відповідних економічних цілей. Центральний банк проводить монетарну політику, що являє собою комплекс взаємозв'язаних, скоординованих на досягнення певних цілей заходів щодо регулювання грошового обігу, процентних ставок і валютного курсу. А уряд проводить фінансову політику як сукупність фінансових заходів держави щодо формування величини і структури державних витрат та трансфертних виплат з бюджету, а також формування доходів держави через систему оподаткування та інших обов'язкових платежів.

Потрібно відзначити, що взаємозв'язок між фінансовою та монетарною політикою з теоретичної точки зору був вперше розглянутий ще Дж. М. Кейнсом у IS-LM-моделі для закритої економіки, що описує взаємодію між ринком товарів та грошовим ринком, де крива IS показує рівновагу на товарному ринку, а крива LM – відповідно рівновагу на грошовому ринку. Модель допомагає знайти співвідношення між ключовою ставкою та

рівнем виробництва в економіці, а кінцевий ефект як фіскальних, так і монетарних заходів залежить від показників економіки, які відображаються еластичністю кривих IS і LM, а відтак еластичність процентної ставки і визначає ступінь впливу відповідної політики [2]. Разом із тим, модель IS-LM не охоплює безпосередньо питання інфляції та державного боргу, які згодом розглядалися в рамках аналізу кореляції монетарної та фіскальної політики. Тому пізніше Т. Андерсен і Ф. Шнайдер зуміли пояснити вплив фіскальної і монетарної політики на сукупний попит, вирішивши традиційну проблему компромісу між обсягом виробництва та рівнем інфляції. На думку цих авторів, незалежність монетарної та фіскальної політики одна від одної не сприяє суспільному благу, а відсутність грошово-кредитних стимулів не дозволяє досягти оптимального обсягу виробництва при мінімальній інфляції [1].

Утім, орієнтовно до середини 1980-х рр. фіскальна та монетарна політика розглядалися здебільшого окремо, позаяк вважалося, що державі достатньо впливати на економіку за допомогою податків і бюджетних витрат, а уряд може застосовувати з цією метою механізм державного боргу для стабілізації циклічних коливань. Що ж до монетарної політики, то вона може, у свою чергу, керувати грошовою базою або ставкою процента і у такий спосіб визначати рівень інфляції. При цьому найвпливовіші економічні школи відстоювали пріоритетність використання або фіскальної (кейнсіанство) або монетарної політики (монетаризм). І хоча кожна із них має свої сильні та слабкі сторони, та все ж практика останніх десятиліть та напрацьований досвід багатьох країн у подоланні різних фінансово-економічних криз показує різну ефективність впливу інструментів монетарної і фіскальної політики на економічні процеси залежно від особливостей розвитку економіки та обставин виникнення і природи самих кризових явищ. Тому у 1980-х рр. набув поступового розвитку новий напрямок макроекономічного аналізу, який вже більш ґрунтовно розглядає взаємодію фіскальної та монетарної політики.

Вперше ідею про необхідність всебічного розгляду взаємодії фіскальної та монетарної політики висунули Томас Сарджент і Нейл

Уоллес, які у своїй роботі показали, що навіть якщо центральний банк є інституційно незалежним від уряду, він не може проводити незалежну монетарну політику, наприклад шляхом скорочення грошової маси і підвищення процентних ставок, з метою підтримки низької інфляції у разі, якщо уряд не вирішує проблеми, пов'язані з бюджетним дефіцитом та державним боргом [3]. Адже якщо центральний банк скорочує темпи зростання грошової маси і підвищує процентні ставки, то це призводить до того, що так званий сеньйораж чи інфляційний податок – дохід, який уряд отримує від неявного оподаткування номінальних величин за інфляційною ставкою, знижується, а це означає, що в уряду виникає потреба при незмінних державних витратах і податках збільшувати боргове фінансування, внаслідок чого державний борг зростатиме. У свою чергу, зростання державного боргу може змусити центральний банк відмовитися від політики жорсткого регулювання грошової маси та збільшити сеньйораж, що, як наслідок, призведе до зростання інфляції. Таким чином, в умовах незбалансованості монетарної і фіскальної сфери низька інфляція сьогодні може бути досягнута лише ціною набагато вищої інфляції у майбутньому.

Звісно ж, що досягнення низького рівня інфляції та іще більше скорочення видатків бюджету за умов обмеженості внутрішніх ресурсів в економіці і падіння реального рівня доходів населення призведе до обмеження економічного зростання, і може бути досягнуто ціною останнього, що власне і визначає, наскільки важливим є досягнення узгодженості монетарної та фіскальної політики та їх націленості на досягнення стійких темпів економічного зростання в середньостроковій перспективі. При цьому головним напрямом оцінки такого взаємозв'язку двох напрямів державного регулювання слід вважати аналіз механізму взаємодії фіскальної політики з каналами монетарної трансмісії, що характеризує як дію окремих інструментів двох напрямів політики, так і їх практичні результати для економічного розвитку в залежності від обраних стратегічних пріоритетів регулювання, що визначає рестрикційний чи експансійний характер впливу держави на економіку (табл. 1).

Таблиця 1

Механізм реалізації фіскальної та монетарної політики

Фіскальна політика	Монетарна політика
Інструменти політики	
Зміна ставок оподаткування Зміна пільг при оподаткуванні Державні трансферти і закупівлі	Операції на відкритому ринку Зміна облікової ставки Зміна норми резервування
Регулятивний механізм	
Фіскальна політика зводиться до економічного регулювання через механізми оподаткування та інших вилучень до централізованих фондів фінансових ресурсів, а також фінансування витрат держави, пов'язаних з виконанням нею своїх суспільних функцій.	Монетарна політика зводиться до економічного регулювання через механізми зміни пропозиції грошей (грошової маси) та їх ціни (процентні ставки) на грошовому ринку, а також валютного курсу, що позначається на рівні цін, зайнятості і динаміці економічного розвитку.
Дія інструментів	
Інструменти фіскальної політики забезпечують можливість безпосередньо впливати як на сукупний попит, так і на сукупну пропозицію, дозволяючи тим самим досягати стратегічних цілей політики держави щодо макроекономічної стабільності і суспільного добробуту.	Інструменти монетарної політики через цілеспрямоване стиснення чи розширення грошової маси, банківського кредиту, попиту та пропозиції позичкового капіталу дозволяють впливати на грошову масу та відсоткові ставки, а вони, у свою чергу, на споживчий та інвестиційний попит.
Політика обмеження	
Якщо уряд підвищує рівень фіскальних вилучень із загального обсягу доходів економічних агентів, то це зменшує їхні фінансові можливості і послаблює стимули до нарощування інвестицій, розширення виробництва, що пригнічує сукупну пропозицію та економічну активність.	Якщо центральний банк обмежує пропозицію грошей, то це зумовлює підвищення процентних ставок, скорочення інвестицій, а також зменшення платоспроможного попиту на ринках, що пригнічує економічну кон'юнктуру, але сприяє зниженню цін і обмеженню інфляційних процесів.
Політика стимулювання	
Якщо уряд нарощує обсяги витрат на фінансування державного споживання, то це веде до збільшення номінального національного доходу та сукупного платоспроможного попиту на ринках, що активізує їх кон'юнктуру і певною мірою сприяє розвитку виробництва.	Якщо центральний банк збільшує пропозицію грошей, то це зумовлює зниження проценту та зростання інвестицій, а також зростання платоспроможного попиту на ринках, що в результаті поживляє кон'юнктуру ринків і посилює стимули до розширення виробництва, але може прискорити інфляцію.
Протиріччя	
Якщо з метою стимулювання економічного росту уряд підтримує високий рівень державного споживання тривалий час, то виробники не встигають відреагувати збільшенням товарної пропозиції, що провокує зростання цін, тобто інфляцію, а це, в свою чергу, вступає в протиріччя із завданням центрального банку щодо забезпечення цінової стабільності.	Якщо підтримання цінової стабільності супроводжується обмеженням грошової маси, підвищенням процентних ставок і скороченням обсягів кредитних вкладень в економіку, то це вступає в протиріччя із завданнями уряду щодо стимулювання економічного росту, поживлення ринкової кон'юнктури, збільшення сукупного попиту і рівня зайнятості.

Так, коли економіка стикається з уповільненням або рецесією, уряди можуть проводити експансійну фінансову політику для стимулювання зростання. Цей підхід передбачає збільшення витрат на державні проекти та послуги, такі як розвиток інфраструктури, освіта й охорона здоров'я. Крім того, зниження податків використовується, щоб забезпечити домогосподарствам і підприємствам більший наявний дохід, заохочуючи споживання та інвестиції. У такий спосіб, вливаючи кошти в економіку, уряд прагне створити ефект мультиплікатора, коли нарощування витрат призводить до збільшення доходу та подальшої економічної активності. З іншого боку, коли економіка переживає високу інфляцію або перегрів, уряди можуть обрати рестрикційну фінансову політику, заходи якої передбачають уже скорочення державних витрат і збільшення податків для стримування сукупного попиту й контролю над інфляцією. Вилучаючи кошти з економіки, уряд прагне сповільнити витрати та запобігти надмірному зростанню цін. Однак впровадження стримувальних заходів вимагає виваженості і ретельного розгляду, оскільки вони можуть призвести до уповільнення економічного зростання і потенційної втрати робочих місць.

Що ж до монетарної політики, то її експансійна реалізація передбачає збільшення пропозиції грошей, зниження процентних ставок, розширення масштабів кредитних операцій банків з метою стимулювання сукупного попиту на ринку та пожвавлення економічної кон'юнктури, збільшення робочих місць та стимулювання бізнесової активності. Рестрикційна монетарна політика, навпаки, передбачає скорочення пропозиції грошей, підвищення процентних ставок, обмеження масштабів кредитних операцій банків з метою стримування надходження нових грошей в економіку і недопущення розвитку інфляційних процесів, а також обмеження бізнесової активності з тим, щоб не допустити перегріву економіки.

Таким чином, з урахуванням того, що як монетарна, так і фінансова політика можуть мати два типи спрямування – експансійний або рестрикційний, то у рамках макроекономічного

регулювання можливі наступні чотири комбінації фінансової та монетарної політики:

По-перше, експансійна фінансова та експансійна монетарна політика, що визначає спрямування державного регулятивного механізму на одночасне стимулювання рівня інвестицій та рівня споживання, що має призвести до прискореного зростання рівня ВВП, однак при цьому зростає ризик підвищення темпів інфляції в країні. Водночас низький рівень ринкової норми процента визначає незначну початкову вартість обслуговування державного боргу, що може призводити до його швидкого нарощення.

По-друге, експансійна фінансова та рестрикційна монетарна політика, що передбачає уже такий сценарій державного регулювання, за якого стимулювання рівня сукупного попиту превалює над стимулюванням інвестування і виробництва, що може поставити під загрозу цінову стабільність, посилюючи ефект інфляції попиту на ринку. Це призводить до зростання ВВП за досить суттєвого рівня інфляції. З іншого боку, високі процентні ставки на ринку та значні обсяги дефіциту державного бюджету означатимуть неефективні державні витрати, пов'язані із обслуговуванням державного боргу, включаючи і іноземним кредиторам.

По-третє, рестрикційна фінансова та експансійна монетарна політика, що означає такий стан економіки, за якого стратегія держави спрямована передусім на економічний ріст через стимулювання інвестицій та виробництва, що дає змогу забезпечити приріст ВВП без значного нарощення темпів інфляції. При цьому вартість обслуговування державного боргу може залишатися на низькому рівні за рахунок політики уряду зі зменшення дефіциту та невисокого рівня процентних ставок, що, в свою чергу, має відповідати завданню оптимізації розподілення доходів державного сектору.

По-четверте, рестрикційна фінансова та рестрикційна монетарна політика, що вказує на передусім антиінфляційне спрямування державної економічної політики з недопущенням перегріву економіки і кризи перевиробництва, що має сприяти

повільному зростанню ВВП або його стабілізації за невисоких темпів інфляції. При цьому фіскальна рестрикція сама по собі супроводжується стримуванням зростання державного боргу оскільки державні витрати як і дефіцит державного бюджету контролюється та обмежується.

Слід наголосити, що можливість цих чотирьох комбінацій напрямів політики впливає із правила розподілу ролей, відповідно до якого кожен вид політики має бути використаний для досягнення різних цілей. Дані чотири комбінації фіскальної та монетарної політики дозволяють досягти будь-якого необхідного поєднання сукупного попиту та цінової динаміки, позаяк конкретний вибір тої чи іншої комбінації визначається станом внутрішньої та зовнішньої рівноваги національної економіки. З іншого боку, як монетарна так і фіскальна політика мають у своєму розпорядженні достатньо широкий спектр інструментів, які залежно від стратегічних цілей держави можуть спрямовуватися на експансію, рестрикцію, або на певні структурні зміни у фінансовому або реальному секторі економіки. При цьому потрібно пам'ятати, що застосування тих чи інших комбінацій монетарної та фіскальної політики здатні призвести до різноманітних, а почасти і навіть негативних результатів, зокрема як до дестабілізації макрофінансового середовища і грошового обігу, так і до дестимулювання інвестиційної і бізнесової активності.

Тому, попри інституційну і законодавчо закріплену незалежність центрального банку і уряду у процесі реалізації монетарної і фіскальної політики, виникає об'єктивна необхідність реалізації ефективної взаємодії і координації двох цих напрямів регулювання задля забезпечення синергетичного ефекту та досягнення стратегічних цілей державної економічної політики загалом. Дана необхідність набуває особливої актуальності в умовах воєнного стану, коли в період реагування економічної політики на безпрецедентні виклики, загострення проблем бюджетного дефіциту і державного боргу не лише власне фіскальна, а й монетарна політика як інструменти макроекономічного регулювання активно впливають на формування і витрачання фондів державних

фінансових ресурсів, макрофінансову стабільність і можливості відновлення прийнятного економічного зростання за помірних темпів інфляційної динаміки, що власне і визначає першочергову потребу розробки і реалізації дієздатної фінансової та монетарної політики, здатної стабілізувати становище у національному господарстві.

Потрібно відзначити, що у від початку оголошення воєнного стану проблеми взаємоузгодження монетарної і фінансової політики були пов'язані із певною суперечливістю завдань із регулювання фінансового сектору, конкретним виявом чого стали, зокрема: по-перше, фінансування Національним банком переважної частини бюджетного дефіциту за рахунок емісії, що одразу сформувало величезний девальваційний та інфляційний тиск на національну валюту; по-друге, збереження низького рівня доходності фінансових інструментів, що не могла слугувати компенсатором інфляційного знецінення вкладених у них коштів, а відтак сприяла перетоку грошових ресурсів на споживчий ринок, стимулюючи цінову динаміку, а також у іноземну валюту, посилюючи девальваційний тиск на гривню; по-третє, намагання Національного банку попри емісійний тиск утримувати динаміку обмінного курсу гривні від різкої девальвації на основі посилення валютних обмежень з метою стримати також і інфляційний тиск на ринку. Однак, з іншого боку, різке зниження податкових надходжень до бюджету і перекриття цієї нестачі через емісійний механізм фінансування бюджетного дефіциту означало автоматичне збільшення інфляційного податку з усіх, хто використовує гривню, а також втрату довіри до національної валюти та неможливість утримувати її обмінний курс на незмінному рівні.

Так, дефіцит держбюджету України за 2023 рік сягнув 1,33 трлн грн, що на 418,9 млрд грн більше, ніж 2022 року. Загалом за 2023 рік доходи держбюджету становили 2,67 трлн грн, зокрема загального фонду – 1,66 трлн грн. Із них грантова міжнародна допомога становила 425,4 млрд грн (з яких 400,5 млрд грн надійшло від США). Касові видатки держбюджету за 2023 рік перевищили 4 трлн грн, зокрема загального фонду – 3,03 трлн грн. У 2022 році

держбюджет було виконано з дефіцитом 914,7 млрд грн, зокрема загальний фонд - 909,5 млрд грн. Видатки держбюджету за 2022 рік становили 2,70 трлн грн, зокрема за загальним фондом – 2,41 трлн грн. До загального фонду держбюджету 2022 року надійшло 1,787 трлн грн, з яких грантове фінансування становило 480,6 млрд грн. Видатки державного бюджету у 2023 році зросли на 48,4% порівняно з 2022 роком та становили 61,4% від ВВП. Такий приріст значною мірою пояснюється необхідністю забезпечення зростаючих обсягів урядового фінансування у 2023 році сектору оборони та безпеки (табл. 2).

Справді, війна визначає величезний фінансовий тягар для держави, а тому цілком закономірним є значне розширення дефіциту державного бюджету у цей період. Оборонні видатки бюджету зараз мають пріоритетне значення, а всі інші державні витрати, пов'язані із соціально-економічними програми, вимушено фінансуються на мінімально необхідному рівні. Саме монетизація бюджетного дефіциту центральним банком дозволяє оперативно профінансувати нестачу коштів для держави, що в окремі моменти вкрай важливо, у тому числі для обороноздатності країни. Утім, це дає змогу лише частково вирішити проблему, позаяк масштабне фінансування бюджетного дефіциту, що триває роками, може, навпаки, завдати нищівного удару макрофінансовій стабільності та грошовій системі. А тому Національний банк України ще на початку війни зобов'язався обмежити фінансування уряду покриттям лише критичних видатків і зберігати максимальну прозорість у висвітленні таких операцій. Водночас за період дії воєнного стану Національний банк отримав тимчасову можливість здійснювати купівлю державних облігацій, а відтак з 8 березня до 31 грудня 2022 року НБУ здійснив викуп військових облігацій уряду на суму 400 млрд грн. Як наслідок, монетизація військових ОВДП дала змогу підтримати обороноздатність країни, забезпечити безперебійне функціонування критичної інфраструктури та системи державних фінансів загалом [13].

Таблиця 2

Виконання державного бюджету України, млн грн [11]

	Доходи		Видатки		Кредитування		Дефіцит бюджету	
	сума	% ВВП	сума	% ВВП	сума	% ВВП	сума	% ВВП
2008	231686,3	24.44	241454,5	25.47	2732,5	0.29	-12500,7	-1.32
2009	209700,3	22.96	242437,2	26.54	2780,3	0.30	-35517,2	-3.89
2010	240615,2	22.23	303588,7	28.04	1292,0	0.12	-64265,5	-5.94
2011	314616,9	23.90	333459,5	25.33	4715,0	0.36	-23557,6	-1.79
2012	346054,0	24.56	395681,5	28.08	3817,7	0.27	-53445,2	-3.79
2013	339180,3	23.31	403403,2	27.73	484,7	0.03	-64707,6	-4.45
2014	357084,2	22.79	430217,8	27.46	4919,3	0.31	-78052,8	-4.98
2015	534694,8	27.01	576911,4	29.14	2950,9	0.15	-45167,5	-2.28%
2016	616274,8	25.86	684743,4	28.73	1661,6	0.07	-70130,2	-2.94
2017	793265,0	26.59	839243,7	28.13	1870,9	0.06	-47849,6	-1.60
2018	928108,3	26.08	985842,0	27.70	1514,3	0.04	-59247,9	-1.66
2019	998278,9	25.12	1072891,5	26.99	3437,0	0.09	-78049,5	-1.96
2020	1076016,7	25.66	1288016,7	30.71	5096,1	0.12	-217096,1	-5.18
2021	1296852,9	23.75	1490258,9	27.30	4531,4	0.08	-197937,4	-3.63
2022	1787395,6	34.43	2705423,3	52.12	-3326,0	-0.06	-914701,7	-17.62
2023	2671998,0	40.87	4014418,1	61.40	-9309,5	-0.14	-1333110,7	-20.39

Разом із тим, офіційна позиція, яку зайняв Національний банк щодо монетизації дефіциту державного бюджету і потенційних ризиків такої монетарної політики, полягала у тому, щоб обмежуватись фінансуванням лише критичних видатків бюджету, а не пряме фінансування дефіциту бюджету з боку НБУ, яке було уже проведено, стерилізувати валютними інтервенціями та зв'язати депозитними сертифікатами. А відтак Національний банк разом із Міністерством фінансів зобов'язались докладати зусиль, щоб залучити міжнародну фінансову допомогу, та працювали над активізацією первинного ринку ОВДП, що було підтверджено відповідним меморандумом з МВФ. Тому в рамках такої політики після початкового утримання облікової ставки на незмінному рівні Національний банк повернувся до активної процентної політики на початку червня 2022 року, підвищивши облікову ставку одразу до

з 10 до 25% річних. Цей крок НБУ розглядав як досить різкий, але необхідний, щоб збільшити привабливість гривневих активів, зменшити тиск на валютному ринку та на міжнародні резерви, однак саме такий вибір стратегії монетарної політики, мав у кінцевому підсумку вкрай негативні наслідки для динаміки економічного розвитку.

Річ у тім, що проведення Національним банком рестрикційної монетарної політики, заснованої на підвищенні облікової ставки та встановленні, як наслідок, надвисокої прибутковості за депозитними сертифікатами створювала по суті об'єктивні передумови для обмеження кредитної активності комерційних банків у реальному секторі з огляду на можливість вкладення їх власних ресурсів у фактично безризикові активи у вигляді цінних паперів НБУ чи держави.

Результатом реалізації такої монетарної політики Національного банку України та кредитної політики самих комерційних банків стала спотворена структура активів банківської системи, коли частка кредитного портфеля у вигляді наданих суб'єктам господарювання і фізичним особам кредитів становить лише близько п'ятої частини від загального обсягу активів банків – 17,4% та 5,4% відповідно. У той же час, кошти банків, інвестовані у депозитні сертифікати НБУ (21,1%), розміщені на рахунках в НБУ та інших банках (21%), а також вкладені у державні цінні папери (24%), сумарно становлять на сьогодні аж 66,1%, тобто дві третіх загального портфеля активів банківського сектора, що може свідчити про зведення нанівець фундаментальної функції банків щодо організації кредитних відносин через фінансове посередництво і трансформування заощаджень у інвестиції (рис. 1).

Отже Національний банк України по суті нівелював функції банківського сектора як фінансового посередника. Адже залучаючи кошти у суб'єктів ринку, банківська система не видає кредити тим підприємствам чи галузям економіки, які їх потребують, а розміщує відповідні ресурси на депозитних сертифікатах, тим самим накопичуючи значні суми надлишкової ліквідності. Як наслідок, на сьогодні комерційні банки зберігають на кореспондентських

рахунках та в депозитних сертифікатах НБУ майже пів трільйона гривень. При цьому внаслідок неадекватно високих процентних ставок і воєнних ризиків рівень банківського кредитування економіки почав прогресивно скорочуватися і навіть масштабні державні програми підтримки кредитування (програма 5-7-9) не змогли спинити подальшого спаду обсягів кредитних вкладень в економіку, які за 2023 рік знизились із 20% до 15% ВВП. При цьому слід розуміти, що навіть попри низку рішень правління НБУ щодо поступового зниження облікової ставки до нинішніх 13,5% річних, її величина втричі перевищує офіційно заявлений розмір річної інфляції, формуючи стимули до спрямування грошових коштів із реальної економіки у фінансовий сектор, а не навпаки.

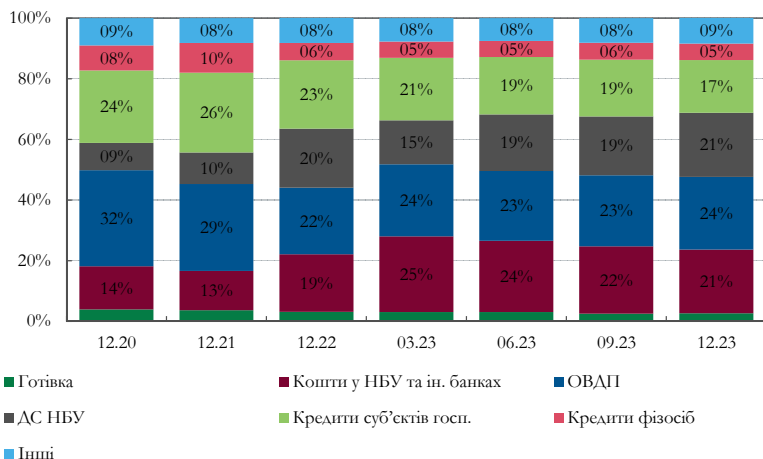


Рис. 1. Структура чистих активів комерційних банків України за складовими [10].

Крім того, така монетарна політика НБУ суперечить уже завданням фіскальної політики уряду щодо акумуляції бюджетних ресурсів і їх оптимального витрачання, адже внаслідок високих процентних ставок зростають процентні виплати з бюджету за державними борговими зобов'язаннями, що лише додатково обтяжує і без того зростаючий за останній період обсяг державного боргу, який сягнув уже 5 612,55 млрд грн (рис. 2). При цьому у

2023 р. у загальній сумі видатків Державного бюджету України величина витрат на обслуговування боргу та виплати за державними деривативами становила 247,6 млрд грн, що на 89,8 млрд грн, або на 56,9% більше ніж у 2022 році. Це стало прямим наслідком нераціональної процентної політики НБУ, адже на сьогодні основним джерелом отримання фінансових ресурсів, необхідних для фінансування державного бюджету, є державні внутрішні та зовнішні запозичення, яких за 2023 рік здійснено на суму 1 704,2 млрд грн, при чому сума внутрішніх запозичень до державного бюджету становила 552,6 млрд грн. У 2024 р. витрати на обслуговування державного боргу прогнозуються понад 400 млрд грн, тобто зростуть іще більше.

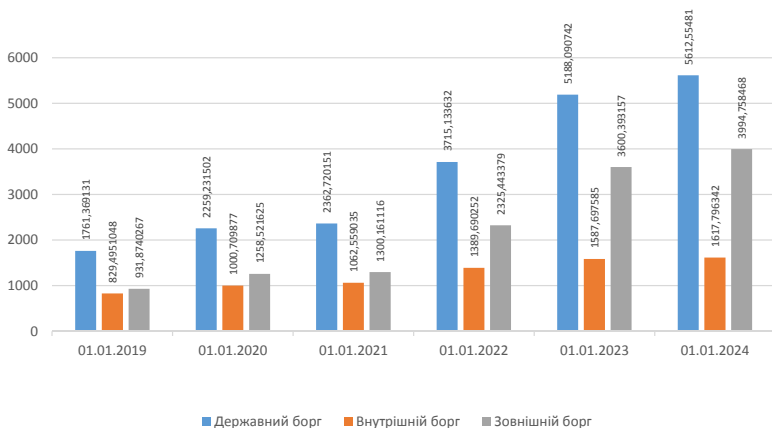


Рис. 2. Державний та гарантований державою борг України за останні 5 років (млрд грн) [8].

Тому збільшення процентних виплат за такими запозиченнями фактично означає недоотримання коштів у бюджет для здійснення важливих державних витрат, в тому числі і на воєнні потреби. І тут слід наголосити, що проблеми взаємодії монетарної і фіскальної політики в Україні пов'язані із тим, що Національний банк України має можливість самостійно встановлювати облікову ставку, яка і визначає розмір процентних платежів за обслуговування боргу, котрі йому сплачує міністерство фінансів за рахунок державного

бюджету. При цьому тільки за 2023 рік за портфелем державних облігацій Національний банк отримав від уряду таких платежів на суму понад 120 млрд грн. І хоча за законом прибуток від операційної діяльності НБУ має перераховуватися до державного бюджету, однак якщо у 2022 р. регулятором було перераховано до бюджету власного прибутку в розмірі 71,87 млрд грн, то у 2023 р. ця сума знизилась мало не вдвічі – до 38,64 млрд грн.

Така парадоксальність нинішньої ситуації пов'язана із тим, що зменшення сум цього прибутку якраз і є результатом надвисоких процентних ставок, котрі Національний банк сплачує власникам випущених ним же депозитних сертифікатів, тобто комерційним банкам, котрі, як наслідок, у 2023 році отримали 86,5 млрд грн чистого прибутку, що майже вчетверо вище показника за 2022 рік та на 12% вище за результати 2021 року, до повномасштабного вторгнення! При цьому рентабельність капіталу банківського сектора на 1 січня 2024 року становила 31,6%, тоді як рік тому цей показник становив лише 9,7%. Таким чином, маємо замкнене коло перетікання державних бюджетних ресурсів через Національний банк до комерційних банків, що їх в подальшому утримують на рахунках в тому ж НБУ без надходження через кредити на потреби розвитку економіки у реальний сектор і спричиняючи величезні втрати для державного бюджету, котрі мають подвійний характер – з одного боку, сплата величезних коштів за обслуговування державного боргу, а з іншого, недоотримання надходжень до бюджету внаслідок скорочення прибутку НБУ, котрий перетікає до комерційних банків, дозволяючи отримувати їм надприбутки за рахунок держави.

Неприйнятність такої ситуації визначається за нинішніх умов високим ступенем залежності формування дохідної бази державного бюджету саме від позичених коштів, а не податкових платежів, розмір яких не може покривати зростаючі бюджетні витрати в умовах воєнного стану. Тому цілком очевидно, що процентні ставки за депозитними сертифікатами, як і вся політика облікової ставки НБУ, потребують суттєвого перегляду у бік зниження. Адже надвисокі процентні ставки перешкоджають вкладенню банківських ресурсів у підприємства реального сектора та стимулюють комерційні банки

до розміщення коштів у низькоризикові активи, які є альтернативою до кредитування виробництва, одночасно спричиняючи і надмірні втрати державного бюджету через обслуговування боргу і недоотримання перерахувань прибутку НБУ.

Висновки. Таким чином, основними стратегічними цілями державної економічної політики є помірне та стійке економічне зростання, високий рівень зайнятості, стабільність цін та валюти, зовнішньоекономічна рівновага. Дані цілі являють собою субординовану систему, елементи якої взаємопов'язані і взаємозумовлені в тому сенсі, що будь-яка з них може сприяти або перешкоджати досягненню іншої. А тому для досягнення указаних цілей, а також підтримання макрофінансової стабільності і поступового створення умов для поступового переходу до забезпечення стійкого росту економіки державі необхідна чітка система координації фіскальної і монетарної політики, яка буде спрямовуватись на забезпечення досягнення стратегічних цілей економічного розвитку та створення належних передумов для ефективного функціонування ринку і повоєнного відновлення країни.

Однак в нинішніх умовах воєнного стану необхідність ефективної взаємодії фіскальної та монетарної політики відчувається з особливою гостротою з огляду на безпосередній вплив монетарних інструментів щодо управління ринковою нормою процента на фіскальні можливості уряду із акумулювання необхідних надходжень до бюджету через механізм державного боргу, а також формування витратної частини бюджетних ресурсів на його подальше обслуговування. Очевидно, що відмова від емісійних механізмів покриття бюджетних витрат є ключовою умовою забезпечення стимулювання сталого економічного зростання у комплексі із заходами антиінфляційного спрямування. З іншого боку, це визначає об'єктивну потребу активізації ринкових запозичень задля акумуляції необхідних ресурсів до державного бюджету, здійснення заходів щодо фіскальної консолідації та проведення структурних реформ. Важливо при цьому, щоб реалізація жорсткої та незалежної монетарної політики центральним банком не суперечило цілям фіскальної політики держави щодо наповнення бюджету та не зумовлювало роботу грошових ресурсів винятково у замкнутих межах фінансового сектора.

Література

1. Andersen T. M., Schneider F. Coordination of fiscal and monetary policy under different institutional arrangements. *European Journal of Political Economy*. 1986. 2(2). pp.169-191.
2. Keynes J. M. The General Theory of Employment, Interest, and Money. Palgrave Macmillan. 2018. 403 p.
3. Sargent T. J., Wallace N. Some Unpleasant Monetarist Arithmetic. *Federal Reserve Bank of Minneapolis Quarterly Review*. Fall. 1981. pp. 5-17.
4. Данилишин Б. Основні напрями монетарної політики України. *Фінанси України*. 2018. №2. С. 9-25.
5. Десятнюк О., Марченко Л. Науково-методичні детермінанти податкової політики в умовах трансформації національної економіки. *Світ фінансів*. 2021. №4. С. 8-19.
6. Єфименко Т. Розвиток інституційних засад взаємодії фінансової та монетарної політик України. *Економіка України*. 2017. №12. С. 13-33.
7. Крисоватий А. Воєнні реалії фінансового простору публічних фінансів України. *Світ фінансів*. 2023. №1. С. 8-30.
8. Міністерство фінансів України. Інформаційна довідка щодо державного та гарантованого державою боргу України станом на 31.03.2024. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/derzhavnij-borg-ta-garantovanij-derzhavju-borg>
9. Міщенко В. Роль і функції монетарного трансмісійного механізму в забезпеченні цінової стабільності. *Фінанси України*. 2015. №1. С. 29-46.
10. Національний банк України. Огляд банківського сектору, лютий 2024 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-bankivskogo-sektoru-lyutiy-2024-roku>
11. Національний банк України. Статистика. Макроекономічні показники. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/macro-indicators>
12. Полозенко Д. Монетарна і фінансова політика в умовах бюджетного дефіциту України. *Економіка АПК*. №2. С. 36-42.

13. Річний звіт Національного банку України за 2022 рік. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/richniy-zvit-natsionalnogo-banku-ukrayini-za-2022-rik>
14. Серебрянський Д., Капелюш А. Взаємодія фіскальної та монетарної політики в умовах фінансової стабілізації економіки України. *Вісник НБУ*. 2015. №6. С. 22-28.
15. Ткач Є., Нікіфоров П. Фіскальна і монетарна політика: макроекономічний аналіз та інституційне середовище: навч. посіб. Чернівці : Чернівець. нац. ун-т. ім. Ю. Федьковича. 2022. 240 с.
16. Циганов С., Табакова Т. Фіскальна і монетарна політика – складові забезпечення макрофінансової стабільності національної економіки. *Вісник НБУ*. 2014. №5. С. 34-38.

Олена Діброва

доктор філософії,

Одеський національний економічний університет, м. Одеса,

Україна

dibrovahelen@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-5738-6253

ДЕТЕРМІНАНТИ ЗМІЦНЕННЯ ЕФЕКТІВ ПДФО В АСПЕКТІ ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

В аспекті повоєнного відновлення України на перший план виходить питання формування стратегічних напрямків економічного розвитку. В цьому контексті не остання роль відведена саме податку на доходи фізичних осіб з огляду на його потужний потенціал з продукування фіскального та регулюючого ефектів.

Варто зацентувати, що чинній моделі оподаткування доходів фізичних осіб характерна функціональна асиметрія податку на доходи фізичних осіб, адже модель пропорційного оподаткування не враховує диспропорції у стратифікації доходів фізичних осіб.

В умовах повоєнного відновлення економіки України варто імплементувати в модель оподаткування доходів фізичних осіб виважену багатоступеневу прогресію ПДФО з урахуванням рівня стратифікації фізичних осіб за рівнем доходу на умовах відмови від ПСП. Визначення діапазонів такої стратифікації варто проводити на основі аналізу розподілу населення за рівнем доходу у вигляді заробітної плати, а страти встановлювати на базі розміру мінімальної заробітної плати як державної мінімальної соціальної гарантії в оплаті праці, що дозволяє акцентувати увагу на доходах як на об'єкті оподаткування податком і на заробітній платі, як на основній компоненті оподатковуваного доходу.

Досліджуючи економічні детермінанти в аспекті перспектив впливу на фіскальний та регулюючий ефекти ПДФО, слід зацентувати на такій проблемі як перманентність високого рівня тіньової економіки, яка знаходить відповідне відображення в конфліктогенності суспільства в економічній площині.

Успішне проведення детінізації економіки можливе лише з застосуванням двоєдиного підходу на засадах паритетності відносин між державою і платниками податків щодо оподаткування ПДФО з дотриманням принципів фіскальної достатності та соціальної справедливості, а також на засадах формування реальної зацікавленості платників виступати повноцінними учасниками офіційної економіки. І останнє є найскладнішим із завдань поставленої мети.

Враховуючи, що у цих взаємовідносинах є своєрідний конфлікт інтересів між державою та платниками податку щодо відчуження частини вартості на користь держави, де платник намагається її зменшити, а держава збільшити, перед регулятором постає питання сформувати такий набір заходів у фіскальній сфері, який дозволить нівелювати негативну конотацію податку і сформувати колективне бачення платників щодо необхідності повної своєчасної сплати податку та достовірного декларування доходів в межах офіційної економіки.

У контексті пошуку шляхів детінізації економіки варто застосувати комплексний підхід, пріоритетною складовою якого виступає імплементація у податкову практику всеохоплюючого декларування доходів фізичних осіб, а, зважаючи на виклики сучасності, мова йде про необхідність проведення електронного декларування із застосуванням відповідних сервісів. Це позитивно відзначиться на результативності податкового контролю держави за повнотою сплати ПДФО, адже дозволить своєчасно визначати достовірну інформацію щодо об'єкту оподаткування та інших вбудованих детермінантів ПДФО.

Імплементацію всеохоплюючого електронного декларування доходів як пріоритетного чинника розвитку податкової культури необхідно реалізовувати із застосуванням бінарного підходу. Так, для платників податку з невисоким рівнем доходу, мотиваційним чинником детінізації може слугувати масово-роз'яснювальна робота щодо переваг оподаткування, наприклад, у вигляді можливості повноцінно користуватися податковою знижкою та мати доступ до державних соціальних послуг (у сфері освіти, медицини тощо), а деяким категоріям - і соціальними пільгами, що стимулюватиме їх до участі у формальному ринку праці та матиме позитивний перспективний

вплив на формування їхньої подальшої фінансової захищеності. В свою чергу, до осіб, які не скористалися можливістю у відведений термін задекларувати свої неофіційні доходи, застосовувати штрафні санкції відповідно до законодавства. В частині тінізації заробітної плати доцільно застосовувати двосторонні штрафні санкції як для роботодавця, так і для найманого працівника з огляду на їхню взаємну долученість до неофіційного сектору економіки.

Варто врахувати і потенційні загрози нововведень, зокрема в аспекті ускладнення процесу адміністрування ПДФО в частині збору і обробки інформації, наведеної в деклараціях [1]. Запорукою ефективного адміністрування ПДФО на засадах всеохоплюючого електронного декларування виступає необхідність запровадження сучасних цифрових технологій. Зокрема, мова йде про застосування автоматизованої онлайн-форми адміністрування ПДФО з вбудованим механізмом перевірки декларацій з орієнтацією на ризики щодо повноти та достовірності об'єкта оподаткування та автоматичного розрахунку суми податку, який підлягає сплаті з урахуванням специфіки оподаткування.

Мотиваційним чинником формування реальної зацікавленості платників податку виступати повноцінними учасниками офіційної економіки, окрім податкових преференцій, може виступати усвідомлення особистої приналежності платника до формування фінансових ресурсів для покриття суспільних благ і таку систему мислення має бути сформовано та закладено в стратегії соціально-економічного розвитку держави. Таким чином, питання щодо формування такої зацікавленості переходить у площину діючої моделі сплати та зарахування ПДФО в частині дивергенції локації сплаченого податку і локації споживання суспільних благ платником податку, особливо актуальне зазначене питання для громад сіл, селищ та невеликих міст. Це дозволить збільшити на їхньому рівні обсяги фінансових ресурсів.

Аргументація недосконалості системи сплати та зарахування ПДФО полягає у тому, що по факту даний податок зараховується до місцевого бюджету за податковою адресою, а споживання більшості місцевих суспільних послуг платниками податку

відбувається за місцем їхнього проживання. Тобто, в певних умовах (великої обмеженості робочих місць, коли мешканці однієї територіальної громади їздять на роботу до іншої територіальної громади; при реєстрації на юридичну адресу підприємства філій в різних регіонах; при виконанні фірмою довгострокових тендерних договорів з наймом працівників на території певних громад; при виплаті орендаром за місцем реєстрації фізичної особи-підприємця орендної плати за землю фізичній особі-орендодавцю; виплата дивідендів та інше) платники податку вимушені фінансувати територіальну громаду за податковою адресою особи, яка виплачує оподатковані доходи. Так, бюджети великих міст, особливо столиці, фінансуються в частині ПДФО від платників податку, які працюють і не проживають на їх територіях, або фактично не працюють, а лише юридично оформлені на фірмах з місцем реєстрації на даній території та не споживають соціальних послуг. Натомість, бюджети, здебільшого, приміських невеликих адміністративно-територіальних одиниць, де такі платники податку фактично працюють і проживають, а відповідно і отримують соціальні послуги, позбавлені фінансування в частині ПДФО від таких платників. Це свідчить про те, що при формуванні колективної свідомості щодо виведення доходів з тіні, до цих заходів мають бути долучені представники місцевого самоврядування, які найкраще володіють інформацією щодо контингенту населення конкретної території.

З одного боку справедливим і фінансово логічним є зарахування ПДФО саме до тієї територіальної громади, яка забезпечує громадян соціальними послугами, адже в таких умовах узгоджуються економічні інтереси платників податків. З іншого боку, зарахування ПДФО саме до тієї територіальної громади, яка забезпечила працівників робочими місцями, може слугувати стимулом до розвитку підприємництва на місцях.

Варіантом компромісної моделі зарахування сум утриманого ПДФО може виступати його пропорційне зарахування у розмірі 50% за місцем фактичного походження доходів та 50% за місцем отримання суспільних послуг, однак такий підхід

суттєво ускладнить процес адміністрування даного податку. Отже імплементація у практику пропонованої моделі сплати та зарахування ПДФО має передбачати впровадження нових централізованих систем обліку та обробки даних з автоматичним узгодженням особистих даних щодо юридичних і фактичних місць проживання та працевлаштування фізичних осіб-платників податку, що дозволить координувати надходження від ПДФО між відповідними територіальними громадами.

Зважаючи на тісні взаємозв'язки між податковою і бюджетною системами необхідно врахувати вплив пропонованої моделі на алокацію фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Прагматика виконання місцевих бюджетів свідчить, що доходи столичного бюджету в перерахунку на одного мешканця в декілька разів перевищують доходи інших муніципалітетів, адже саме столиця є місцем концентрації національної економіки, до того ж рівень заробітних плат у м. Києві майже в півтора рази перманентно перевищує рівень заробітних плат у регіонах.

Усвідомлення причинно-наслідкових зв'язків та масштабів таких змін дає підстави стверджувати, що невідворотнім наслідком пропонованої моделі сплати та зарахування ПДФО стане алокація фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Так, при спрямуванні сум ПДФО до громад, які забезпечують населення соціальними послугами, утворюватимуться додаткові розконцентровані фінансові потоки сум ПДФО, які вимиватимуть з бюджетів великих міст, а зокрема зі столичного бюджету, значні обсяги фінансових ресурсів, що спричинить появу так званих фінансових ям, що в свою чергу, стане викликом щодо збалансування бюджетів таких адміністративно- територіальних одиниць.

Натомість, потреба у міжбюджетному вирівнюванні шляхом дотаційності, потенційно, досягне об'єктивного рівня.

Все більшої актуальності набуває питання щодо локації ПДФО у вигляді виплат військовослужбовцям. Так, в аспекті узгодження економічних інтересів та формування усвідомлення особистої приналежності платників-військовослужбовців до формування ресурсної бази фінансування суспільних послуг на місцях, доречним

є зарахування ПДФО від виплат військовослужбовцям саме до місцевих бюджетів. Однак, враховуючи чинний механізм повної компенсації військовослужбовцям сум утриманого ПДФО за рахунок коштів з Державного бюджету України та цільове використання утриманого ПДФО від виплат військовослужбовцям на потреби обороно-промислового комплексу, створюється необхідність пошуку компромісних варіантів щодо моделі зарахування ПДФО від виплат військовослужбовцям, одним з яких виступає пропорційне зарахування у розмірі 50% ПДФО до Державного бюджету України та 50% до місцевих бюджетів.

Аналіз методичних засад визначення розміру прожиткового мінімуму в країнах ЄС свідчить про використання більш високих соціальних стандартів, які орієнтуються на задоволення реальних потреб різних груп населення. В частині імплементації зарубіжного досвіду в українську практику варто врахувати переваги польського законодавства в частині визначення «споживчого кошику», яким передбачається чотири категорії мінімального споживання для різних груп населення. Як зазначає О. М. Леванда, «відміною рисою польської практики вимірювання рівня споживання населення є застосування бінарного підходу за національною методологією і методологією ЄС, що надає достовірні результати оцінки соціально-економічного стану населення та поглиблену інформацію щодо вартості життя в країні» [2]. Використання зазначеного підходу варто розглядати як дієвий інструмент впливу прожиткового мінімуму на добробут населення, а отже і на ефекти ПДФО.

Продовжуючи наше дослідження в аспекті впливу екзогенних детермінантів на ефекти ПДФО, демографічні детермінанти мають виключне значення в умовах повоєнного відновлення економіки України.

Пріоритетними заходами держави в аспекті демографічних детермінантів виступає виважена політика щодо всебічної підтримки осіб, постраждалих від воєнних дій та політика, направлена на продукування стимулів повернення вимушених мігрантів на територію України.

Таким чином, держава, на основі проведення вираженої політики повоєнного відновлення, може впливати на демографічні детермінанти ПДФО шляхом відновлення демографічної структури населення, а як наслідок, - збільшення кількості економічно активного населення, що у свою чергу приведе до збільшення податкових надходжень загалом та надходжень податку на доходи фізичних осіб зокрема.

Поглиблюючи дослідження соціокультурних детермінантів, варто зацентувати на глобальній недооцінці морально-етичної проекції колективної податкової свідомості платників податку на імперативи оподаткування та формування загалом податкової культури населення.

В рамках політико-правових детермінантів ПДФО варто приділити увагу шляхам подолання корупції як тригера соціально-економічних деструктивів, а також своєчасності та раціональності запровадження податкових заходів і прийняття рішень.

Щодо інформаційно-технологічних та організаційних детермінантів, варто наголосити на стрімкому нарощенні актуальності їхнього дослідження в сучасних умовах цифрових трансформацій. Як зазначає Л. І. Марченко, «...імплементация цифровых технологий фискального администрирования в деятельность податковых органов и платников податков выступает основой новитной парадигмы фискальной политики в условиях цифровой трансформации общества...»[3].

Варто відмітити, що застосування цифрових технологій в умовах сьогодення прискорює усі податкові та фінансові процеси і слугує умовою для подальшої реалізації програм повоєнного відновлення. Це доводить необхідність їхнього застосування, адже дозволяє податковим та фінансовим органам своєчасно реагувати на виклики й застосовувати відповідні прямі та непрямі методи контролю щодо формування бази; контролю за правильністю й достовірністю розрахунку податку; ідентифікації платника; накопичення та обробки податкової звітності й інформації про операції та доходи платників; своєчасного перерахування коштів тощо.

В процесі реалізації непрямих методів увагу необхідно приділяти таким з них як: аналізу банківських депозитів і касових витрат, підтвердження джерела походження для застосування коштів.

Серед податкових і фінансових заходів слід застосувати оновлення системи контролю за підприємствами й організаціями задля зменшення їх тінізації шляхом залучення банків та інших організацій до нагляду. Банки мають контролювати сумнівні транзакції, а комунальні підприємства відслідковувати швидке зростання витрат на електропостачання або водопостачання, без відповідного збільшення прибутків компанії у її звітах та надавати цю інформацію до відповідних органів контролю. Таке співробітництво повинно бути законодавчо закріплене, аби відповідні організації розуміли покладені на них функції та могли ефективно виконувати свою роботу.

Наприклад, звертаючись до досвіду іноземних країн можна побачити тісне співробітництво держави та інших інституцій: в Японії існує обов'язковий фінансовий моніторинг, що передбачає повідомлення фінансовими установами державних органів влади про здійснення великих фінансових операцій, у Німеччині до попередження державних органів про сумнівні фінансові операції залучені не тільки фінансові установи та банки, а й аудитори та адвокати [4]. Така практика має бути запроваджена і в наших умовах з розбудовою співпраці між зазначеними установами.

Для контролю за правдивістю податкових зобов'язань також мають бути застосовані різні методи, в тому числі і непрямі. Так, наприклад, у Греції аби перевірити достовірність обсягу доходів платника перевіряється пасивний дохід такий як плата за житло, яке надається в оренду, витрати на купівлю акцій, облігацій, так як вони теж приносять пасивний дохід. До того ж перевіряються і витрати на транспорт та інші послуги [5] тощо.

Зазначене створить умови для успішної імплементації загальнодержавних рішень в сфері оподаткування податком на доходи фізичних осіб і сформує потенційний синергетичний ефект для подальшої інтеграції нашої держави до Європейського Союзу.

Саме на необхідності гармонізації податкової системи країн, які прагнуть до євроінтеграції, роблять акцент провідні українські науковці [6; 7] при формуванні пропозицій щодо першочергових завдань для відновлення темпів соціально-економічного розвитку

в повоєнному періоді та зазначають на необхідності проведення модифікацій податкової системи згідно з політикою гармонізації ЄС.

Окрім вже запропонованих заходів щодо імплементації всеохоплюючого електронного декларування доходів фізичних осіб із застосуванням автоматизованої онлайн-форми адміністрування ПДФО з вбудованим механізмом перевірки декларацій і орієнтацією на ризики щодо повноти та достовірності об'єкта оподаткування, податкового онлайн консультування, автоматичного розрахунку суми податку, яка підлягає сплаті з урахуванням специфіки оподаткування, варто застосовувати онлайн ресурси щодо розміщення актуальної податкової інформації, звітів щодо акумуляції та цільового використання податків на різних рівнях бюджетної системи у розрізі структури таких надходжень, що забезпечить прозорість і доступність публічної інформації.

Система декларування має бути максимально автоматизована, аби туди підв'язувалися усі необхідні надходження, нерухомість та витрати. В умовах посилення цифровізації це має бути програмне забезпечення для комп'ютера або додаток для телефону в якому було б зручно відслідковувати свої доходи, витрати, вносити зміни за необхідності та де б була можливість сформулювати декларацію у вигляді документа для подачі його у необхідні органи.

Прикладом такого програмного забезпечення може бути ELSTER – це веб-сайт, що доступний для усіх користувачів та створений урядом Німеччини, який дозволяє у режимі реального часу передавати декларації про доходи, а також різні податкові повідомлення [8]. Його перевагою є те, що будь-які неточності або відхилення миттєво виявляються завдяки тому, що показники, зазначені у поданих деклараціях, автоматично порівнюються з тими даними, які наявні в електронній базі даних податкової інспекції. Застосування подібного програмного забезпечення значно спростить податкове адміністрування податку на доходи фізичних осіб в Україні та має розглядатися як крок для подальшого нарощення ефектів податку.

При цьому однією з важливих умов удосконалення податкового адміністрування ПДФО залишається формування інформаційно-технологічного та організаційного середовища,

якому притаманний посилений захист особистої інформації та забезпечення кібербезпеки. Також створення сервісів та чат-ботів, які б допомагали громадянам зрозуміти чи є в них необхідність сплачувати ті чи інші види податків, як саме визначати суми податкових платежів та який процес подачі податкових декларацій та сплати. Це може бути окремий сервіс або можливість прив'язки його до платформи Дія, де б кожна людина могла бачити обсяг нарахованих податкових платежів до сплати, переглянути чи немає в неї заборгованостей та штрафів, а також завантажити в застосунок необхідні документи без необхідності безпосереднього звернення до органів податкової служби.

Запровадження окреслених рекомендацій дозволить зміцнити фіскальний та посилити регулюючий ефекти ПДФО в умовах повоєнного відновлення економіки України.

Література

1. Актуальні проблеми реформування оподаткування доходів фізичних осіб в Україні. Національний інститут стратегічних досліджень. 2019. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/socialna-politika/aktualni-problemi-reformuvannya-opodatkovannya-dokhodiv-fizichnikh>
2. Леванда О. М. Порівняльний аналіз підходів до стандартів життя: Україна і Польща *Проблеми економіки*. 2019. № 2 (40). URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2019-2_0-pages-15_24.pdf
3. Крупка М. І., Кміть В. М., Паславська Р. Ю. Система адміністрування податків в Україні: стан, проблеми та перспективи. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2016. Вип. 26.2. С. 216–225. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2016/26_2/34.pdf
4. Дутова Н. В. Лесік Є. С. Оподаткування доходів фізичних осіб в Україні: проблеми та вдосконалення на базі досвіду зарубіжних країн. *Економіка і організація управління*. 2019. Вип. 1. С. 43–52. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eiou_2019_1_7
5. Марченко Л. І. Новітня парадигма фіскальної політики в умовах цифрової трансформації суспільства : автореф. ...

- канд. екон. наук: 08.00.08. Тернопіль, 2023. 21 с. URL: https://www.wunu.edu.ua/svr/svr_D/marchenko/Aref_Marchenko.pdf
6. Зінкевич А. В. Світові тенденції здійснення податкового контролю: досвід для України. *Бухгалтерський облік, аналіз та аудит*. 2020. Вип. 47. С. 180–185.
 7. Десятнюк О. М., Ткачик Ф. П., Марченко Л. І. Особливості податкової гармонізації в Європейському Союзі в умовах турбулентності. *Наукові праці НДФІ*. 2022. Вип. 1. С. 24–33. URL: https://npndfi.org.ua/docs/NP_22_01_024_uk.pdf
 8. Податкові трансформації в ЄС та податкова політика України в контексті євроінтеграції: монографія / за ред. д.е.н., проф. А. І. Крисоватого. Тернопіль: ТНЕУ, 2014. 236 с. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/23006/1/Podatkov_i_transformatsii.pdf

*Анна Іванова**кандидат економічних наук, доцент,**Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль,**Україна,**Annaiv125@gmail.com**ORCID ID: 0000-0002-6932-8800*

НАПРЯМИ АДАПТАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ДО ВИКЛИКІВ ВОЄННОГО СТАНУ

В сучасному світі, де існує проблема дефіциту фінансових ресурсів, важливе місце займає фіскальна політика держави, яка спрямовується на забезпечення виконання державою своїх функцій за доступного обсягу залучених грошових коштів до державного бюджету. З давніх давен, головним джерелом наповнення «державної казни» виступали податки, які згодом стали не лише джерелом наповнення бюджету, але й інструментом фіскального регулювання економічного розвитку держави. Ефективне використання податкової компоненти фіскальної політики, як основного джерела наповнення бюджету, дозволяє забезпечити економічну стабільність, стимулювати розвиток підприємництва, підвищити добробут населення, посилити обороноздатність держави тощо.

Особливої актуальності питання забезпечення обороноздатності держави та підтримки її громадян набуло під час повномасштабного вторгнення росії на територію України (24.02.2022 р.), коли існуюча система оподаткування не змогла впоратися із викликами війни, оскільки, з одного боку, стрімко виросли видатки на оборону, а з іншого – значна частина населення та підприємств опинилися у складному матеріальному становищі і потребували державної підтримки. У таких умовах виникає необхідність внесення змін до існуючої податкової політики, які б відповідали сучасним викликам та загрозам.

Питаннями пошуку додаткових джерел фінансування державних видатків та оптимізації діючої системи оподаткування до існуючих викликів займається багато науковців, зокрема такі як

О. Десятнюк [4], Ю. Іванов [7], А. Крисоватий [12], Т. Мединська, Н. Ногінова [6], Ю. Радіонов [9], А. Соколовська [10], В. Теремецький, В. Валігура, М. Слатвінська, В. Бриндак, І. Гуцул [13], Т. Чернюк, Л. Юрчишена [11] та ін., однак на сьогодні дана проблематика потребує постійного вивчення та вдосконалення.

Як зазначено в чинному законодавстві України, податкова політика – це діяльність держави, яка «спрямована на забезпечення економічно обґрунтованого податкового навантаження на суб'єктів господарювання, стимулювання суспільно необхідної економічної діяльності суб'єктів, а також дотримання принципу соціальної справедливості та конституційних гарантій прав громадян при оподаткуванні їх доходів» [1].

З наукової точки зору податкова політика розглядається дещо ширше. Так, А. Крисоватий визначає податкову політику як «діяльність держави у сфері встановлення, правового регламентування та організації справляння податків та податкових платежів у централізовані фонди грошових ресурсів держави» [5].

Як зазначає Ю. Іванов податкова політика має два аспекти «формування державного бюджету і власне стягнення податків згідно зі всіма елементами податкової системи» [7, с.20]. Перший аспект передбачає те, що держава «не може встановлювати максимальний рівень оподаткування через можливість появи соціальної напруги, у зв'язку з цим для покриття частини витрат використовуються позики як відкладені на майбутнє податки» [7, с.20].

А. Соколовська характеризує податкову політику в двох аспектах «з позиції форми вилучення державою частини доходів юридичних і фізичних осіб і з позицій функціонального призначення вилучених доходів: оскільки лише напрямки їх кінцевого використання дозволяють зробити остаточний висновок щодо дійсного суспільного змісту податкових відносин» [10, с. 372].

Наведені визначення підкреслюють виняткову роль держави у процесі справляння податків, при цьому важливим є забезпечення соціально-економічної мети держави, а саме забезпечення суспільного добробуту та економічного зростання, навіть у складний період становлення та функціонування держави.

Тому реалізація податкової політики передбачає забезпечення оптимуму між інтересами держави, платників податків та суб'єктів господарювання. Виходячи із базових принципів реалізації податкової політики в країні формується система оподаткування, як сукупність податків, зборів та інших обов'язкових платежів до бюджету, механізму їх адміністрування та справляння, та контролю за дотриманням податкового законодавства.

До повномасштабного вторгнення, в Україні існуюча система оподаткування забезпечувала близько 80% доходів бюджету, однак, після повномасштабного вторгнення, податкова компонента доходів державного бюджету становить біля 50% (рис. 1).

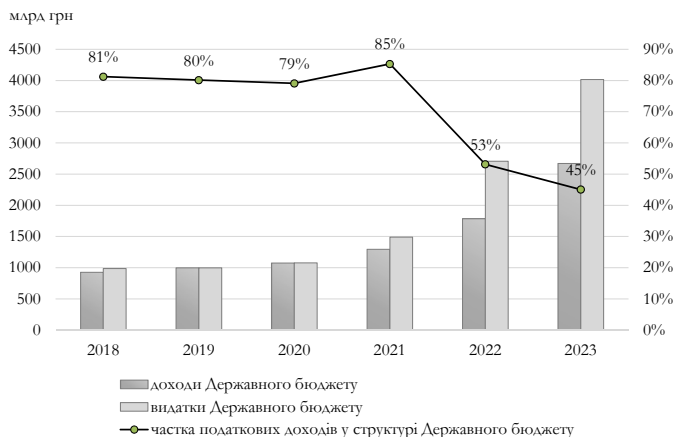


Рис. 1. Динаміка доходів та видатків Державного бюджету України в 2018 – 2023 рр.

Джерело: складено автором за даними [2]

Такі зміни пов'язані, в першу чергу, із значними руйнуваннями інфраструктури, зменшенням прибутків великих підприємств, закриттям частити підприємств, окупації деяких територій, зокрема тих, де зосереджувалися великі платники податків тощо. При цьому, видатки державного бюджету суттєво зросли, зокрема в частині фінансування обороноздатності держави, із 985 млрд грн у 2018 р. до 4014,4 млрд грн у 2023 р., з яких 2097,6 млрд грн – це видатки

на оборону. Дефіцит бюджету у період воєнного стану становив 915 млрд грн у 2022 р. та 1333,1 млрд грн у 2023 р., або 50% дохідної частини бюджету, що вкрай негативно позначається на спроможності держави виконувати свої функції. Покриття дефіциту відбувається, переважно, за рахунок грантових та кредитних грошей від іноземних держав та міжнародних організацій, що суттєво погіршує економічну безпеку та платоспроможність держави. Виникає гостра потреба у залученні внутрішніх ресурсів для фінансування національних потреб, зокрема через реформування системи оподаткування, але з урахуванням економічних інтересів держави, суб'єктів господарювання та соціальних принципів держави.

В Україні можна виокремити п'ять бюджетоутворюючих податків, а саме: податок на додану вартість (ПДВ), податок на доходи фізичних осіб (ПДФО), податок на прибуток підприємств (ПнПП), акцизний податок та мито (рис. 2).

Понад 50% усіх податкових доходів Державного бюджету становить ПДВ, що свідчить про його важливу фіскальну роль. При цьому сплата ПДВ при імпорті майже удвічі перевищує внутрішні надходження від даного податку, що свідчить про високу залежність українського ринку від імпортованих товарів.

Податки на доходи та прибутки (ПДФО, ПнПП) у 2023 р. становлять близько 32% усіх податкових доходів Державного бюджету, що також свідчить про їх вагомий фіскальний вплив. Варто зауважити, що у 2021 р. частка податків на доходи та прибуток становила 27%. Це пов'язано із змінами до Бюджетного кодексу України та зарахуванням «військового ПДФО» до державного бюджету [8]. Зростання частки ПДФО зумовило скорочення частки ПДВ, ПнПП, акцизного податку та мита.

Детальніший аналіз впливу податків на доходи Державного бюджету України потребує оцінки впливу податкових надходжень вище згаданих податків та бази їх нарахування на показник виконання бюджету. Для визначення взаємозалежності між цими показниками скористаємося методом кореляційно-регресійного аналізу, де Y – доходи Державного бюджету України; X_1 – ПДВ; X_2 – ПДФО; X_3 – ПнПП; X_4 – акцизний податок; X_5 – мито;

X6 – середньомісячна заробітна плата; X7 – фінансовий результат до оподаткування; X8 – товарооборот підприємств (додаток А).

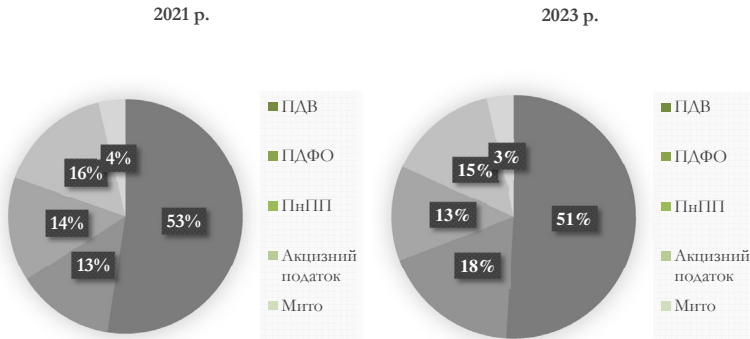


Рис. 2. Частка податків у податкових доходах державного бюджету у 2021 та 2023 рр.

Джерело: складено автором за даними [2]

Розраховуємо матрицю коефіцієнтів парної кореляції між вище наведеними показниками та результативним показником Y (табл. 1).

Таблиця 1

Матриця коефіцієнтів парної кореляції

	Y	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈
Y	1								
X ₁	0,9099	1							
X ₂	0,9570	0,9803	1						
X ₃	0,8581	0,9600	0,9181	1					
X ₄	0,8138	0,9590	0,9342	0,8975	1				
X ₅	0,7062	0,7853	0,8052	0,6708	0,8217	1			
X ₆	0,9459	0,9836	0,9860	0,9552	0,9109	0,7509	1		
X ₇	0,8170	0,9716	0,9309	0,9378	0,9446	0,8045	0,9438	1	
X ₈	0,5660	0,8184	0,7416	0,7926	0,7966	0,6557	0,7787	0,8877	1

Виходячи з даних табл. 1 спостерігаємо пряму взаємозалежність між доходами Державного бюджету України та визначеними показниками. Зокрема, коефіцієнт кореляції між доходами бюджету та ПДВ, ПДФО та середньомісячною заробітною платою

становить понад 0,9, що свідчить про тісну взаємозалежність між цими показниками. Тобто зростання надходжень від ПДВ на 91% сприятиме зростанню доходів Державного бюджету, ПДФО – на 96% та середньомісячної заробітної плати – на 95%. При цьому, найменш чутливо доходи бюджету реагують на зміну надходжень від мита (71%) та товарообороту підприємств (57%). Таку взаємозалежність доцільно враховувати при проведенні податкової політики, зокрема в частині виконання фіскальної функції податків.

Коефіцієнт детермінації (табл. 2), який дорівнює 0,99 показує, що на 99% показник доходів Державного бюджету змінився за рахунок зміни обраних показників.

Таблиця 2

Показники регресійної моделі впливу індикативних показників на рівень доходів Державного бюджету

	Коефіцієнт	Статистична похибка	t-статистика	P-значення
const	390,54	163,0054	2,3959	0,0619
X_1	4,113	2,1252	1,9354	0,1107
X_2	9,052	5,8446	1,5488	0,1821
X_3	-0,916	3,9390	-0,2325	0,8254
X_4	-7,995	2,9115	-2,7460	0,0405
X_5	2,321	5,5336	0,4195	0,6923
X_6	0,018	0,0741	0,2385	0,8210
X_7	-0,0005	0,0005	-1,0478	0,3427
X_8	-0,0001	0,0001	-2,6211	0,0470
Регресійна статистика				
R-квадрат	0,9927			
F	84,56			
Ст. похибка моделі	94,1372			
Спостереження	14			

На основі табл. 2 побудуємо регресійну модель за факторами $x_1 - x_8$.

$$y = 390,54 + 4,113x_1 + 9,052x_2 - 0,916x_3 - 7,995x_4 + 2,321x_5 + 0,018x_6 - 0,0005x_7 - 0,0001x_8 \quad (1)$$

Дане рівняння регресії визначає зміну середнього рівня результативної ознаки Y , а саме – доходи державного бюджету, залежно від зміни факторних ознак X_n . Здійснимо перевірку моделі на адекватність за F-критерієм Фішера. Знайдемо F_r за формулою (2):

$$F_r = \frac{kR^2}{1 - R^2} \quad (2)$$

де k – параметри оцінки; – коефіцієнт детермінації. Знайдемо F_{kr} використовуючи табличний редактор Excel, а саме функцію ФРАСПОБР з ступенями вільності, що задають попередньо, рівень помилки $\alpha \cdot 100\%$ (або рівень довіри $(1 - \alpha) \cdot 100\%$) (табл. 3).

Отже F_r та F_{kr} рівні 84,55597 та 2,97684 відповідно, тобто $F_r > F_{kr}$, а це означає, що нуль-гіпотеза відкидається, що свідчить про адекватність побудованої моделі.

Таким чином, спостерігаємо позитивний зв'язок між доходами державного бюджету та ПДВ, ПДФО, митом, середньомісячною заробітною платою, тобто при зростанні цих показників буде зростати і результативна ознака. При цьому, найбільше на доходи державного бюджету впливає ПДФО та ПДВ.

Таблиця 3

Дисперсійний аналіз

	df	SS	MS	F	Значимість F
Регресія	8	5994550,34	749318,793	84,5559726	6,5538E-05
Залишок	5	44309,0399	8861,80799		
Результат	13	6038859,38			

Негативний зв'язок спостерігається між ПнПП, акцизним податком, фінансовим результатом до оподаткування та товарооборотом

підприємств, що свідчить про те, що збільшення цих показників має зворотній вплив на результативну ознаку. Недоцільним, на наш погляд, є твердження про те, що зростання цих показників сприятиме зниженню доходів Державного бюджету, обернений зв'язок швидше демонструє меншу чутливість результативної ознаки від даних факторів.

Тому, з метою підвищення обсягів податкових надходжень до Державного бюджету, доцільно акцентувати увагу на податках на споживання, а саме ПДВ та мито, що дозволить розподілити податковий тягар на всіх споживачів більш рівномірно в залежності від споживання. Це матиме менші негативні наслідки на економіку, ніж підвищення податку на прибуток підприємств, оскільки підприємства, зокрема на Сході України знаходяться у важкому економічному становищі, а додатковий податковий тягар не сприятиме їх відновленню.

З іншого боку, через стимулювання економічної активності, і як наслідок, зростання середньомісячної заробітної плати можна акумулювати додаткові ресурси із податку на доходи фізичних осіб без збільшення податкового навантаження на заробітну плату.

Підвищення податкового тиску через збільшення ставок акцизного податку на пальне та електроенергію, на нашу думку, матиме негативний вплив на економічне середовище та зумовить «інфляційне» зростання вартості товарів та послуг, що у короткостроковому періоді забезпечить додаткові надходження до бюджету, однак у довгостроковій перспективі не забезпечить стабільності доходів до бюджету.

Отже, на основі проведеного дослідження встановлено, що частка податкових доходів Державного бюджету значно скоротилася в умовах воєнного стану, що пов'язано з об'єктивними причинами, а саме руйнування підприємств, інфраструктури, окупацією частини території, внутрішньою міграцією населення, зростанням безробіття тощо. Виникає необхідність реформування існуючої системи оподаткування з метою забезпечення обороноздатності держави. На наш погляд, доцільним є акцентування уваги на оподаткуванні споживання, а не доходів та прибутків підприємств,

оскільки ці кошти можуть бути залучені на забезпечення ділової активності в державі. В той час як зростання вартості споживання дозволить залучити в економіку заощадження громадян та матиме менш негативні наслідки для повоєнного економічного зростання.

Література

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#n126>
2. Державна служба статистики України (офіційний сайт). URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>
3. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua>
4. Десятнюк О. Превентивні фінансові рішення в умовах глобальних фіскальних розривів і дисбалансів. *Дев'яти Всеукраїнські наукові читання пам'яті С. І. Юрія*: збірник наукових праць (м. Тернопіль, 17 листопада 2023 року). Тернопіль: ЗУНУ, 2023. С. 60–63.
5. Крисоватий А. І. Державна податкова політика і система податків. *Фінанси України*. 1998. № 1. С. 64–68. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/10648/1/державна%20податкова%20політика%20і%20система%20податків.PDF>
6. Мединська Т. В., Ногінова Н. М. Цифровізація органів податкового адміністрування в контексті сучасних викликів і загроз. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Економіка». 2022. № 24 (52). С. 90–96.
7. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / за заг. ред. проф. Ю. Б. Іванова. Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. 448 с.
8. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо забезпечення підтримки обороноздатності держави та розвитку оборонно-промислового комплексу України: Закон України від 08.11.2023 р. № 3428-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3428-IX#Text>

9. Радіонов Ю. Д. Система державних фінансів України в умовах воєнного стану. *Фінансові інструменти сталого розвитку економіки*: матер. 5-ої міжнар. наук.-практ. конф. (Чернівці, 27 квіт. 2023 р.). Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2023. С. 34–38.
10. Соколовська А. М. Податкова система України: теорія та практика становлення. К.: НДФІ, 2001. 372 с.
11. Чернюк Т. В., Юрчишена Л. В. Системи оподаткування в умовах війни: правовий та фінансовий аспекти. *Вісник студентського наукового товариства ДонНУ імені Василя Стуса*. 2022. Т. 2. № 14. С. 258-263. URL: <https://jvestnik-sss.donnu.edu.ua/article/view/12852/12757>.
12. Krysovaty A. Econometric Modeling of Post-War Tax and Debt Finances of Ukraine. 2023 13th International Conference on Advanced Computer Information Technologies. Wrocław, Poland. September 21-23, 2023. P. 280 – 283. DOI: 10.1109/ACIT58437.2023.10275674
13. Teremetskyi V., Valihura V., Slatvinska M., Bryndak V., Gutsul I. Tax policy of Ukraine in terms of martial law. *Policy Studies*. 2024. Volume 45, Issue 3-4. P. 293-309. DOI: <https://doi.org/10.1080/01442872.2024.2306958>

Ольга Кнейслер

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансових технологій
та банківського бізнесу,*

*Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль,
Україна*

o.kneisler@wupn.edu.ua

ORCID ID: 0009-0004-1521-923X

Ірина Гузела

*доктор філософії,
Західноукраїнський національний університет, м. Тернопіль,
Україна*

i.huzela@wupn.edu.ua

ORCID ID: 0009-0008-2274-8788

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Важливою передумовою ефективного функціонування страхового ринку є формування позитивних фінансових результатів страховиків в результаті акумулювання достатнього обсягу капіталу та своєчасного і в повному обсязі виконання страхових зобов'язань, раціонального розміщення тимчасово вільних коштів у фінансових активах, забезпечення фінансової стійкості й підтримання постійної платоспроможності. В умовах впливу новітніх реалій та загроз в сучасному суспільстві зростає необхідність реалізації виваженої державної політики у сфері податкового регулювання страхового ринку з метою забезпечення підтримки, відновлення і стимулювання його розвитку. Основним завданням при цьому є формування оптимального рівня податкового навантаження українських страхових компаній в контексті збалансування інтересів держави та усіх учасників страхового ринку.

З метою дослідження сучасних реалій податкового регулювання українського страхового ринку доцільно провести ґрунтовний аналіз фінансових результатів за усіма видами діяльності страховиків, що дозволить виявити основні чинники впливу на формування чистого прибутку (збитку) та окреслити напрямки розв'язання проблем оподаткування страхового бізнесу.

Здійснювати аналіз тенденцій податкового регулювання доцільно впродовж 2020-2023 рр., у контексті впливу новітніх ризиків внаслідок пандемії коронавірусу та воєнних реалій, застосовуючи показники діяльності страхових компаній, які наведені в наглядовій статистиці Національного банку України та характеризують результати: основної (страхової та іншої операційної діяльності), фінансових операцій, іншої звичайної діяльності, чистий фінансовий результат.

За даними табл. 1 зробимо висновок, що в 2020-2023 рр. чистий фінансовий результат страховиків України формувався у вигляді прибутку. При цьому за 2020-2021 рр. чистий прибуток знижується на 28,7%, в 2022 році зростає до 3356,6 млн грн (на 118,4%), та знову зменшується в 2023 році на 27,1%. Така нерівномірна динаміка обсягу чистого прибутку страховиків характеризується в основному результатами фінансової діяльності до оподаткування в 2020-2021 рр. та негативними змінами в обсягах результатів основної діяльності та іншої звичайної діяльності в 2023 р.

За 2020-2023 рр. у структурі фінансових результатів від звичайної діяльності страхових компаній найбільший обсяг (близько 70% і більше) займали результати від фінансової діяльності з тенденцією до зростання як за величиною, так і за темпами зростання в 2022-2023 рр. на 40,7% та 44,8% відповідно (див. табл. 1).

Величина чистого прибутку знижується від 2154,6 млн грн в 2020 році до 1537,2 млн грн в 2021 році. Одним з чинників відповідної тенденції є те, що низка страхових компаній з різних причин досі не надала НБУ регуляторну та фінансову звітність за IV квартал 2021 року, що пов'язано з повномасштабним наступом країни-агресора на Україну наприкінці лютого, який значно ускладнив умови їх діяльності на страховому та інших сегментах фінансового ринку.

Таблиця 1

**Динаміка фінансових результатів діяльності
страховиків України за 2020-2023 рр. [6]**

Показники	Роки						
	2020	2021		2022		2020	
	Обсяг, млн грн	Обсяг, млн грн	Темпи приро- сту,%	Обсяг, млн грн	Темпи приро- сту,%	Обсяг, млн грн	Темпи приро- сту,%
Фінансові результати основної (страхової та іншої операційної) діяльності до оподаткування	1349,8	1476,2	9,4	1506,2	2,0	-932,2	-161,9
Доходи від основної (страхової та іншої операційної) діяльності	44044,5	49548,1	12,8	49478,3	-0,1	51191,0	3,5
Витрати на здійснення основної (страхової та іншої операційної) діяльності	42694,7	48071,9	12,6	47972,1	-0,2	52123,2	8,7
Результати фінансової діяльності до оподаткування	2956,1	2660,0	-10,0	3743,0	40,7	5421,4	44,8
Фінансові результати іншої звичайної діяльності (надзвичайних подій) до оподаткування	96,8 (76,3)	-579,8	-698,9	167,9	129,0	-355,6	-311,8
Чистий фінансовий результат: прибуток (збиток)	2154,6	1537,2	-28,7	3356,6	118,4	2446,1	-27,1

В 2021 році порівняно з 2020 роком негативна динаміка чистого фінансового результату страховиків визначається скороченням обсягів результату від фінансових операцій від 2956,1 млн грн до 2660,0 млн грн (на 10%) та збитковістю іншої звичайної діяльності до -579,8 млн грн. В 2022 році чистий прибуток страховиків зростає високими темпами на 118,4%, що зумовлено нарощуванням обсягів результатів від фінансової діяльності (на 40,7%) та позитивну динаміку фінансових результатів від основної діяльності (на 2%) та іншої звичайної діяльності (на 129%).

Позитивним аспектом функціонування страхового ринку за 2020-2022 рр. є зростання фінансових результатів від основної діяльності страховиків, зокрема від 1349,8 млн грн в 2020 році до 1506,2 млн грн в 2022 році за рахунок нарощування більших обсягів страхових доходів, що свідчить про збереження позитивних тенденцій проведення страхування в Україні. Однак, темпи зростання прибутку від основної діяльності зменшуються в 2022 р. на противагу 2021 р. від 9,4% до 2%. Доходи від основної (страхової та іншої операційної) діяльності в 2022 році порівняно з 2020 роком зростають на 12,3% в частині основного джерела їх формування доходів від реалізації страхових послуг, які займають 70-75% у їхній структурі, решта – практично 30-25% становлять інші операційні доходи страховика (рис. 1).

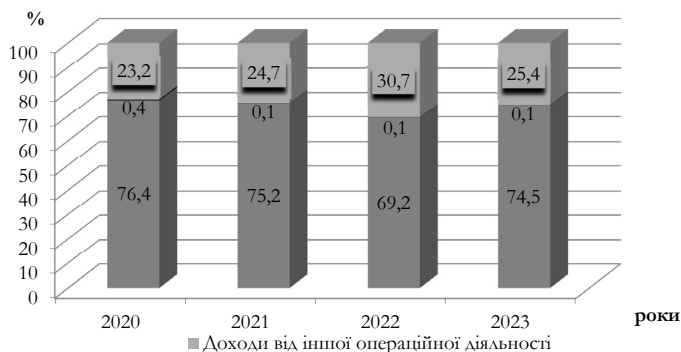


Рис. 1. Динаміка структури доходів від основної (страхової та іншої операційної) діяльності страховиків України впродовж 2020-2023 рр.*

Джерело: побудовано за [6]

Але в 2022 році на противагу 2021 року знижуються розміри страхових доходів, доходів від реалізації страхових послуг та страхових премій внаслідок скорочення обсягів страхової діяльності в Україні в умовах війни.

Незважаючи на позитивну динаміку обсягів страхових премій в 2023 році, який зростає на 18,5% порівняно з 2022 роком, доходів від реалізації страхових послуг на 11,3%, нарощування витрат на страхову діяльність на 8,4% та перевищення їх обсягів на страховими доходами призвело до збитковості основної (страхової та іншої операційної) діяльності страховиків до 932,2 млн грн, що свідчить про неефективність провадження страхування в нашій країні в умовах впливу новітніх загроз. Формування чистого прибутку забезпечили результати фінансової діяльності, які зросли в 2023 році на 3,5%.

Поряд із зростанням доходів від основної діяльності в 2023 році суттєво зростають і витрати за нею (див. табл. 1). Так, в 2023 р. витрати за основною діяльністю зростають до 51191,0 млн грн порівняно з 2020 р. (на 22,1%). Високі темпи нарощування витрат на основну діяльність в 2023 р. відбувається за рахунок операційних витрат, які займають більше 60%, зокрема, витрат, пов'язаних з укладанням і пролонгацією договорів перестрахування, що становлять близько половини таких витрат (рис. 2).

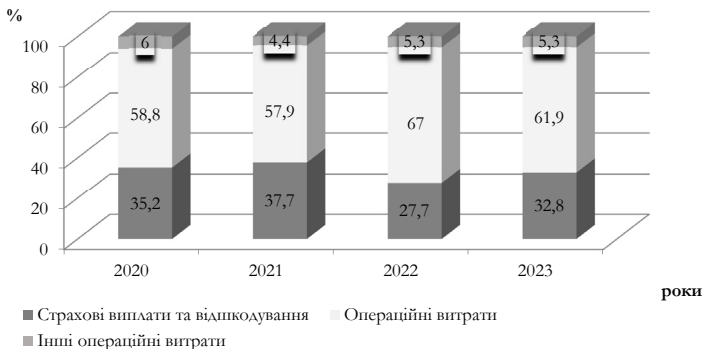


Рис. 2. Динаміка структури витрат основної (страхової та іншої операційної) діяльності страховиків України впродовж 2020-2023 рр.

Джерело: побудовано за [6]

Різке зростання операційних витрат в страховиків відбулося внаслідок навмисного завищення їх обсягу з метою зниження розміру фінансового результату від основної діяльності до оподаткування, що пояснюється запровадженням з 01.01.2015 року змішаної системи оподаткування, згідно з якою страхові компанії сплачують 3% або 0% податку від суми страхових платежів, внесків, премій за договорами страхування та співстрахування та 18% податку на прибуток, отриманого від страхової, фінансової та іншої діяльності страховика.

Зважаючи на проведене вище аналітичне дослідження, зауважимо, що основним джерелом формування фінансових результатів від основної діяльності страховиків є дохід від реалізації страхових послуг у вигляді надходження страхових премій з страхування іншого, ніж страхування життя, та з страхування життя. Проаналізуємо динаміку надходження страхових премій в Україні в 2020-2023 рр. та визначимо чинники впливу на формування страхових доходів та фінансових результатів основної діяльності страховиків (табл. 2).

За даними табл. 2 констатуємо, що основним джерелом формування доходів від реалізації страхових послуг є валові страхові премії з страхування іншого, ніж страхування життя. Так, частка страхових надходжень за ризиковим страхуванням становить більше 88% за досліджуваний період, а з страхування життя – лише 11-12%. Мізерна частка страхування життя є очевидною тенденцією для функціонування страхового ринку, оскільки характеризується низьким рівнем розвитку.

Аналогічно до цього високою є питома вага доходів від реалізації страхових послуг з страхування іншого, ніж страхування життя (більше 90% за 2020-2023 рр.). В 2020-2023 рр. частка доходів від реалізації страхових послуг з страхування життя є меншою від страхових надходжень внаслідок зростання сум, що повертаються з резервів страхування життя та зниження відрахувань до резервів.

Позитивною тенденцією функціонування страхового ринку України є підвищення ефективності фінансової діяльності страховиків (рис. 3).

Таблиця 2

**Динаміка обсягів і структури страхових премій
та доходів від реалізації страхових послуг українських
страховиків за 2020-2023 рр. [6]**

Показ- ники	Роки							
	2020		2021		2022		2023	
	Обсяг, млн грн	Струк- тура, %	Обсяг, млн грн	Струк- тура, %	Обсяг, млн грн	Струк- тура, %	Обсяг, млн грн	Струк- тура, %
Валові страхові премії:	45158,2	100	49702,8	100	39661,8	100	47015,0	100
– страху- вання інше, ніж страху- вання життя	40168,1	88,9	43820,0	88,2	34849,5	87,9	41851,0	89,0
– страху- вання життя	5017,1	11,1	5882,0	11,8	4812,3	12,1	5164,0	11,0
Доходи від реалі- зації страхо- вих послуг:	33659,4	100	37252,1	100	34233,4	100	38112,1	100
– стра- хування інше, ніж стра- хування життя	30417,4	90,4	33003,7	88,6	31136,2	91,0	34358,9	90,2
– стра- хування життя	3242,0	9,6	4248,4	11,4	3097,2	9,0	3753,2	9,8

Так, фінансовий результат за фінансовими операціями зростає від 2956,1 млн грн в 2020 р. до 5421,4 млн грн в 2023 р. (на 83,4%) за рахунок збільшення обсягів фінансових доходів від 3068,5 млн грн в 2020 році до 5561,6 млн грн в 2023 році (на 81,2%) в частині доходів від розміщення коштів на банківських депозитах і в державних облігаціях, частка яких є найбільшою та займає більше 90% (рис. 4). Мізерною питомою вагою характеризуються доходи

від інвестування в участі в капіталу (менше 1%) та відсутні доходи від вкладень у акції.

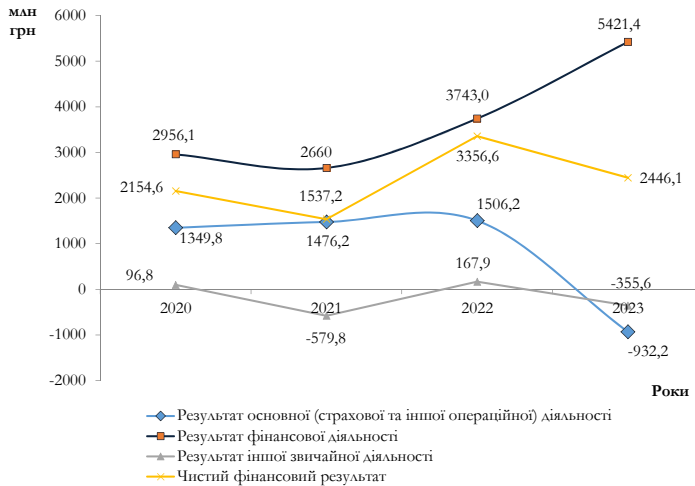


Рис. 3. Динаміка фінансових результатів за видами діяльності страховиків України до оподаткування впродовж 2020-2023 рр.

Джерело: побудовано за [6]

Динаміка інвестиційного доходу аналогічна змінам структури вкладення страхових резервів. Така тенденція щодо структури інвестиційних вкладень страховиків впродовж пояснюється, перш за все, новими змінами до розміщення страхових резервів відповідно до розпорядження Нацкомфінпослуг № 850 від 07.06.2018 «Про затвердження Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика», що зумовили підвищення платоспроможності страховиків та збільшення прибутковості їх інвестиційної діяльності. Зокрема, встановлено вимоги до нормативу якості активів, які повинні бути представлені низькоризиковими активами (ОВДП, облігації МФО, поточні рахунки і депозити в банках з рейтингом не менше АА за національного рейтинговою шкалою і їх облігації, залишок коштів страховика в централізованих фондах МТСБУ, права вимоги до перестраховальників -

нерезидентами за договорами міжнародної системи «Зелена карта» і ядерного страхування). При цьому для страховиків, які надають виключно добровільні види страхування, крім страхування життя, цей норматив складе не менше 20% страхових резервів, для інших – не менше 40% [9]. Зауважимо, що це Розпорядження втратило чинність на підставі Постанови Національного банку № 30 від 14.03.2024 [7].

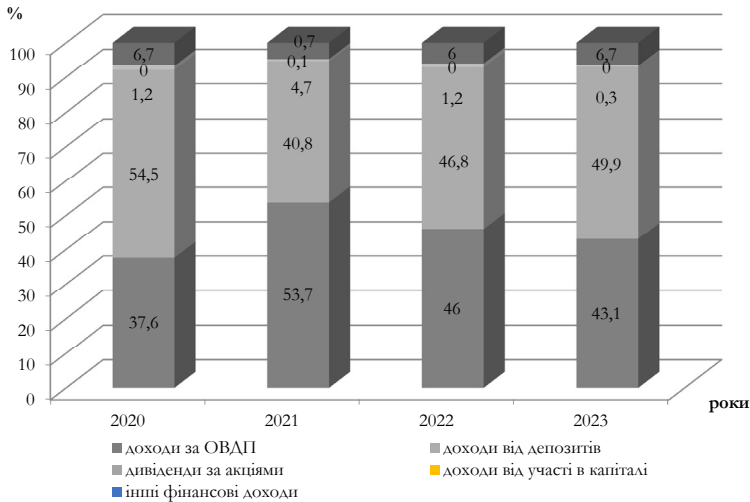


Рис. 4. Динаміка структури фінансових доходів українських страховиків впродовж 2020-2023 рр.*

Джерело: побудовано за [6]

Посилено вимоги до корпоративних акцій і облігацій, якими можуть бути представлені страхові резерви. При цьому доповнено перелік високоризикових активів, якими не можна покривати страхові резерви. Зазначені нормативи та відсутність альтернатив фондового ринку зумовили зниження вкладень страховиків в корпоративні цінні папери та можливість отримання доходів за ними.

Результат фінансової діяльності до оподаткування перевищував результативність основної діяльності на страховому ринку за 2020-2023 рр. Фінансові результати за іншою звичайною діяльністю до оподаткування характеризуються збитками, за винятком 2020 та 2022 рр.

Безумовно, що окрім фінансових результатів за основними видами діяльності страховиків, на формування їх чистого фінансового результату впливає чинна система оподаткування. Зупинимося більш детально на діючій практиці оподаткування діяльності українських страховиків та його впливі на ефективність їхньої діяльності, сучасних тенденціях податкового регулювання страхового ринку в контексті збалансування інтересів його учасників і держави.

Після прийняття Податкового кодексу України в 2010 році для страховиків змінюються основні засади оподаткування страхової діяльності [5]. Впродовж 2011-2015 років страхові компанії в Україні сплачували податок на дохід у розмірі 3% від валових страхових внесків та податок на прибуток від фінансової та іншої діяльності у розмірах: з 2011 р. – 23%; з 2013 р. – 19%; з 2014 р. і донині – 18%. У положеннях Податкового кодексу України (із 01.04.2011 р. до 01.01.2013 р.) було передбачено порядок оподаткування доходів страховиків із збереженням подвійного оподаткування страхових (перестраховувальних) премій. Протягом 2013-2014 рр. в законодавчому документі зроблено зміни, відповідно до яких страхові премії оподатковуються лише один раз при їх надходженні до страховика за ставкою 3%. Однак, з 2015 р. знову відбулися зміни в Податковому кодексі, за яких у діяльності страховиків застосовується змішана система оподаткування: за ставкою 18% оподатковується прибуток від страхової, фінансової та іншої діяльності й за ставкою 3% (0%) – валові доходи у вигляді страхових премій з страхування іншого, ніж страхування життя (страхування життя). Така система оподаткування базується на подвійному оподаткуванні страхової діяльності, що суперечить інтересам страховиків, збільшуючи їх податкове навантаження. Безумовно такі тенденції оподаткування страхової діяльності негативно впливають на чисті фінансові результати страховиків.

Проаналізуємо практику оподаткування діяльності страховиків України та визначимо проблеми податкового регулювання страхового ринку з метою їх розв'язання для підвищення його конкурентоспроможності та збільшення рівня капіталізації. Обсяги податку на прибуток страхових компаній та його частку в загальній

величині податку на прибуток суб'єктів господарювання в Україні наведено в табл. 3.

У Річному звіті про виконання Зведеного бюджету України за 2020-2023 рр. наведено дані про надходження податку на прибуток підприємств до Зведеного бюджету України. Разом з цим, податок на прибуток страховиків взято із звітності страховиків, яку публікує Національний банк України.

Таблиця 3

**Динаміка обсягів податку на прибуток українських
страховиків за 2020-2023 рр., млрд грн [3; 6]**

Показники	Роки			
	2020	2021	2022	2023
Податок на прибуток підприємств, в т.ч.:	118,0	164,0	131,0	158,0
податок на прибуток страхових компаній (у т.ч. філій)	1,67	1,69	1,89	1,82
частка податку на прибуток страхових компаній,%	1,42	1,03	1,44	1,15

Зазначимо, що податок на прибуток страховиків займає мізерну частку в структурі оподаткування суб'єктів господарювання, незважаючи на те, що страхові компанії з 2015 року сплачують два податки: 3% від валових страхових премій та 18% від фінансових результатів страхової, фінансової та іншої діяльності. Це свідчить про незначну фіскальну роль оподаткування діяльності українських страховиків. Якщо в 2020 році податок на прибуток у них становить 1,42% в загальній сумі податку на прибуток суб'єктів господарювання, в 2022 році – 1,44%, то в 2023 році – відбулося зниження до 1,15%.

Зробимо висновки, що динаміка змін податку на прибуток суб'єктів господарювання загалом та страхових компаній зокрема впродовж 2020-2023 рр. є нерівномірною. Так, за 2020-2022 рр. податок на прибуток страховиків зростає аналогічно до динаміки фінансових результатів від їхньої основної діяльності, незважаючи на зниження обсягів страхових премій за 2021-2022 рр. При цьому за 2020-2023 рр. зростає обсяг надходжень з податку

на прибуток усіх суб'єктів господарювання від 118 млрд грн до 131 млрд грн, при цьому нижчими темпами, ніж в 2021 році. Податок на прибуток підприємств зростає в 2023 році (на 20,6%), при цьому податок на прибуток страховиків знижується на 3,8%. Незважаючи на зниження обсягів таких фінансових результатів в 2023 році (отримання збитків в розмірі 932,2 млн грн), зростання результативності фінансової діяльності та нарощування обсягів страхових премій забезпечило зростання позитивної динаміки прибуткового оподаткування страховиків.

Скорочення податку на прибуток страховиків в 2023 році пояснюється впливом воєнних ризиків з початком війни в Україні в 2022 році, яка призвела до зменшення кількості страховиків, збитковості їхньої діяльності. Такі події негативно позначилися на діяльності страховиків та зумовили скорочення доходності і збитковість страхової діяльності, зростання витрат і зменшення обсягів фінансових результатів основної діяльності до оподаткування й отримання збитків від іншої звичайної діяльності.

Проаналізуємо структуру податку на прибуток українських страховиків за 2020-2023 рр. (табл. 4).

Отже, в структурі податку на прибуток страхових компаній найбільшу питому вагу займає податок на валові доходи від страхової діяльності, який розраховується за ставкою 3% від валових надходжень страхових премій. Так, впродовж 2020-2023 рр. частка цього податку становить більше 64%. При цьому, за чотири роки обсяги податку на валові доходи від страхової діяльності зростають від 1133,8 млн грн до 1377,6 млн грн (на 21,5%) за рахунок нарощування обсягів страхових премій від 45158,2 млн грн до 47015,0 млн грн (на 4,1%).

Обсяг оподаткування валового доходу зменшується в 2022 р. до 1211,4 млн грн у зв'язку із зниженням надходжень валових страхових премій. Це пояснюється відсутністю подвійного оподаткування цих премій при передачі у перестрахування.

Протягом трьох років питома вага податку на валові доходи страховиків зменшується від 77,3% в 2021 році до 75,8% в 2023 році, натомість зростає частка податків від інших видів звичайної діяльності від 22,7% до 24,2%, що зумовлено нарощуванням результатів

фінансових операцій, які більше, ніж в 2 рази перевищують обсяги результатів основної діяльності страховиків, та прибутковістю іншої звичайної діяльності.

Таблиця 4

**Обсяг та структура податку на прибуток
страхових компаній в Україні впродовж 2015-2020 рр. [6]**

Показники	Роки							
	2020		2021		2022		2023	
	Обсяг, млн грн	Струк- тура, %	Обсяг, млн грн	Струк- тура, %	Обсяг, млн грн	Струк- тура, %	Обсяг, млн грн	Струк- тура, %
Податок на прибуток страхових організацій, включаючи філії на території України, в т.ч.:	1673,8	100	1686,2	100	1887,1	100	1816,3	100
податок на валові доходи від страхової діяльності	1133,8	67,7	1302,9	77,3	1211,4	64,2	1377,6	75,8
податок на операції з перестраховиками-нерезидентами	0,7	0,0	0,7	0,0	0,4	0,0	0,7	0,0
податок від інших видів звичайної діяльності	539,0	32,3	382,6	22,7	675,3	35,8	438,0	24,2

Мізерну частку впродовж 2020-2023 рр. займають податки на операції з перестраховиками-нерезидентами, що свідчить про незначну фіскальну роль таких видів оподаткування прибутку страховиків.

Розглянувши структуру податку на валові доходи від страхової діяльності за галузями страхування протягом 2020-2023 рр., зауважимо, що найбільшу частку займають податкові надходження з страхування іншого, ніж страхування життя – близько 90% (рис. 5).

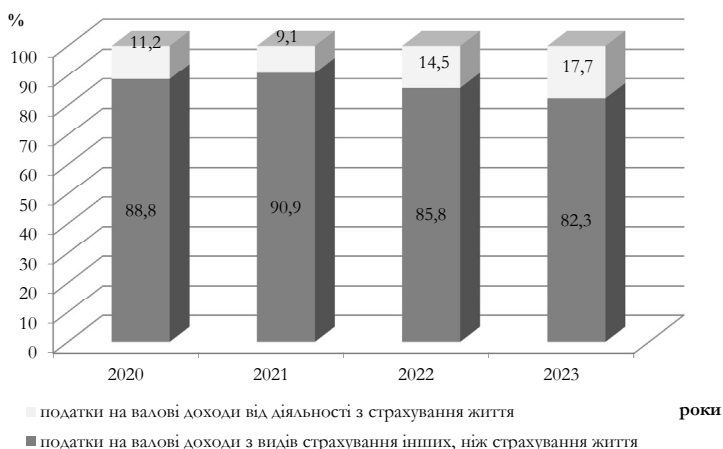


Рис. 5. Динаміка структури податку на валові доходи від страхової діяльності за галузями страхування впродовж 2011-2020 рр.

Джерело: побудовано за [6]

Це є очевидною тенденцією, що пояснюється значно більшими обсягами страхових премій за даними видом страхування та ставкою 3%, за якою вони оподатковуються. Натомість, більшість операцій за договорами страхування життя, зокрема, з довгострокового страхування життя, добровільного медичного страхування та страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема за договорами страхування додаткової пенсії, оподатковуються за ставкою 0%, а лише за умови, що договір страхування життя не відповідає відповідним вимогам, застосовується ставка оподаткування у розмірі 3%. Винятком є 2023 рік, коли страховики сплатили за договорами страхування життя 244,4 млн грн податку на валові доходи. Таким чином, оподаткування фінансових результатів з страхування іншого, ніж страхування життя, суттєво впливає на формування чистого фінансового результату українських страховиків.

Проаналізуємо обсяги витрат з податку на прибуток ТОП-10 українських страховиків за 2023 рік (табл. 5).

Таблиця 5

**ТОП-10 страхових компаній України за показником
витрат на податок на прибуток в 2023 році, млн грн [4]**

№ з/п	Страховики	Фінансовий результат до оподаткування	Витрати з податку на прибуток	Чистий фінансовий результат
1.	ПрАТ «СК «Уніка»	571,6	144,0	427,6
2.	АТ «СК «АРКС»	527,0	138,9	388,1
3.	АТ «СК «ІНГО»	363,5	131,0	232,5
4.	АТ «СГ «ТАС»	191,9	115,7	76,2
5.	ПрАТ «МетЛайф»	523,2	113,0	410,2
6.	ПРАТ «СК «АРСЕНАЛ»	232,8	100,4	132,4
7.	ПрАТ «УСК «КНЯЖА ВІСННА ІНШУРАНС»	152,5	80,8	71,7
8.	ПРАТ «СК «УНІВЕРСАЛЬНА»	208,8	72,4	136,4
9.	ПАТ «НАСК «ОРАНТА»	148,2	65,8	82,4
10.	ПрАТ «СК «ВУСО»	103,9	59,9	44,0

За даними табл. 5 зробимо висновок, що ТОП-10 страховиків з 97 забезпечують 56,3% надходження податку на прибуток на страховому ринку. При цьому ці ж страховики забезпечують отримання близько 50% чистого прибутку на страховому ринку. Це означає, що страховий ринок представлений 10 страховиками, діяльність яких відзначається високим рівнем монополізації, капіталізації, конкурентоспроможності та ефективності.

Проведений аналіз світового досвіду податкового регулювання страхового ринку переконує, що кожна країна організовує та приймає таку систему оподаткування, яка є оптимальною для неї, враховуючи еволюцію, сучасні тенденції та окреслені перспективи, при цьому стимулюючи або стримуючи розвиток страхування. На нашу думку, з одного боку, система оподаткування українських страховиків є

досить гнучкою відносно страхових компаній та страхувальників, адже за результатами вище проведеного порівняльного аналізу можна стверджувати про ефективну та прибуткову діяльність страховиків та можливість отримувати страхове відшкодування страхувальниками в разі настання страхових подій, передбачених в страховому договорі. Відповідно до Податкового Кодексу України практично реалізовано основні принципи оподаткування страховиків, які охоплюють подвійне оподаткування (справляння податку на валові премії та податку на прибуток) та відповідають досвіду окремих зарубіжних країн. З іншого боку, подвійне оподаткування страхової діяльності в Україні задовольняє фіскальні інтереси держави, однак суперечить інтересам страховиків та страхувальників щодо отримання надійного страхового захисту. Адже низькі обсяги капіталу та резервів страхового ринку в Україні порівняно з іншими ринками страхування разом з подвійним оподаткуванням страхових премій не забезпечують страховикам гарантій виконання зобов'язань за ризиками АВТОКАСКО та СЦПВВТЗ, довгостроковими накопичувальними договорами страхування життя внаслідок інфляції та інших видів страхування, часка яких в страховому портфелі на ринку є найбільшою. Тому страхові компанії застосовують схемні операції щодо зменшення бази оподаткування податком на прибуток шляхом скорочення рівня виплат, витрат на ведення справи, нарощування надходження страхових премій від перестраховальників, які не оподатковуються в страховика-перестраховика.

Отже, виважене застосування зарубіжної практики податкового регулювання діяльності страховиків з врахуванням специфіки функціонування українського страхового ринку сприятиме його розвитку, а також ефективній реалізації функцій податків у страховій галузі. Зважаючи на низькі розміри капіталу страховиків та ризиковість страхової діяльності доцільно знизити податкове навантаження в контексті відміни загальної системи оподаткування прибутку за ставкою 18% та залишити діюче вже близько 20 років оподаткування валових страхових премій (3%). За умови реформування податкового регулювання страхового

ринку та стимулювання розвитку страхування задовольнятимуться соціально-економічні інтереси всіх учасників страхового ринку та держави.

Воєнні реалії ускладнюють взаємовідносини між суб'єктами страхування і державою внаслідок посилення регуляторних дій Національного банку та не виконання вимог щодо дотримання нормативів та виконання зобов'язань страховиками. В таких умовах лише виважена державна політика в сфері функціонування страхового ринку, спрямована на врахування інтересів усіх учасників страхового бізнесу, сприятиме формуванню гарантій забезпечення надійного страхового захисту в українському суспільстві.

15 грудня 2023 р. Міністерство фінансів України оприлюднило Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення оподаткування страхової діяльності в Україні» [2]. Метою його розроблення була необхідність уточнення певних положень Податкового кодексу України відповідно до Закону України «Про страхування» №1909-IX [8]. Зокрема, запропоновано привести у відповідність страхову термінологію, узгодити окремі положення щодо податку на прибуток підприємств, податку на додану вартість, податку на доходи фізичних осіб для уникнення суперечностей в законодавчих актах, що пов'язані з укладанням договорів страхування, здійснення страхових виплат та проведення діяльності страхових компаній задля підвищення ефективності функціонування та поступального розвитку страхового ринку України. Однак, такий законопроект зазнав критики з боку представників страхового бізнесу, оскільки окремі його позиції суперечили інтересам учасників страхового ринку (страховиків, страхувальників та страхових посередників).

Загальновідомо, що для українських страховиків з 2015 р. запроваджено змішану систему оподаткування страхової діяльності (оподаткування валових страхових доходів та оподаткування прибутку страховиків). Практики страхового ринку неодноразово доводили необхідність внесення змін до податкового законодавства з метою відміни подвійної системи оподаткування страхової діяльності. Так, В. Черняхівський стверджує, що «...зараз, коли триває робота над

проектом закону «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення оподаткування страхової діяльності в Україні», саме час прибрати цю несправедливу норму, яка поширюється винятково на компанії страхової галузі та заважає ринку розвиватися» [10]. Водночас в законопроекті запропоновано введення податку на операції внутрішнього вхідного перестрахування для страховиків, які мають на меті нівелювання «некласичного» страхування та ухилення від сплати податків, а також коригування порядку оподаткування операцій з нерезидентами за договорами страхування для тих, хто виїжджає за кордон, щоб уникнути податкового арбітражу стосовно виплат нерезидентам за договорами страхування. Незрозуміло, як будуть визначатися страховики, які нівелюють «некласичне» страхування.

Фіскальний регулятор забезпечує ефективність наповнення бюджету від діяльності учасників страхового ринку, при цьому стимулює або дестимулює розвиток окремих видів страхування в процесі застосування диференційованих податкових ставок. При цьому, подвійне оподаткування страхових премій шляхом сплати податку на валові страхові премії (за ставкою 3%) та податку на прибуток від страхової діяльності (за ставкою 18%) перешкоджає ефективному функціонуванню українських страховиків, основною метою діяльності яких є забезпечення надійного страхового захисту суб'єктів страхових відносин. Зауважимо, що банківські та небанківські фінансові установи сплачують лише один податок – податок на прибуток на загальних підставах.

Вважаємо за необхідне запровадити диференційоване оподаткування прибутків страховиків за окремими видами діяльності. При цьому з бази оподаткування фінансових результатів від звичайної діяльності доцільно виключити страхову діяльність, оподатковуючи лише прибуток від іншої операційної, фінансової та іншої діяльності за ставкою 18%. Збереження непрямого оподаткування сприятиме забезпеченню прозорості функціонування страхового ринку, а запровадження диференційованого прибуткового оподаткування за видами діяльності страховика – зменшенню можливості ухилення страховиків від сплати податків й бажання приховати витрати і прибутки та підвищити ефективність реалізації фіскальної функції держави.

Позитивним є рішення Міністерства фінансів України щодо підтримання пропозиції Асоціації «Страховий бізнес» та Ліги страхових організацій України, пов'язаної з недопущенням оподаткування податком на додану вартість комісійної винагороди страхових агентів. Зазначимо, що така норма оподаткування була передбачена в законопроекті «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення оподаткування страхової діяльності в Україні», що створює для страхових агентів нерівні умови оподаткування порівняно з іншими страховими посередниками – страховими та перестраховими брокерами та суперечить основному принципу оподаткування посередницьких послуг на фінансових ринках.

Важливо зазначити, що внесені зміни до податкового законодавства стосовно оподаткування страхової діяльності в Україні не відповідають Директиві Ради ЄС № 2006/112/ЄС від 28 листопада 2006 року про спільну систему податку на додану вартість, в ст. 135 якої чітко прописано види діяльності, які звільненні від оподаткування. До них належать: «операції страхування та перестраховування, включно із пов'язаними з ними послугами, які надають страхові брокери та страхові агенти» [1].

В умовах війни та у післявоєнний час страховий ринок зазнає суттєвих змін, пов'язаних насамперед із зниженням попиту на більшість видів страхування. В пріоритеті залишаються обов'язкові види страхування. Відтак скоротяться обсяги страхових надходжень, рівень капіталізації ринку, а звідси недоотримання державою податкових платежів від страхових компаній, страхових посередників та перестраховиків. Відповідно, вважаємо, що для поступального відновлення та подальшого розвитку страхового ринку необхідно вжити такі заходи з боку державного регулятора:

Пом'якшення регуляторних вимог шляхом зниження нормативів достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика.

Зниження податкового навантаження на страховика у контексті відміни подвійного оподаткування страхової діяльності або із збереженням діючого оподаткування валових доходів від страхових премій за ставкою 3, 0%, а інших видів діяльності,

крім страхової, – за ставкою 18%, або оподаткування фінансових результатів за усіма видами діяльності – за загальною системою оподаткування прибутку суб’єктів господарювання.

Таким чином, «...необхідний більш широкий та системний підхід, націлений в першу чергу на створення умов для повоєнного розвитку галузі за рахунок дерегуляції, виключення будь-якої дискримінації на страховому ринку та заходів, що сприятимуть зростанню попиту на страхові послуги. В першу чергу, допомога з боку держави на рівні регуляторних рішень потрібна невеликим та середнім страховим компаніям, компаніям що значно постраждали від бойових дій, та національному бізнесові» [11].

Підбиваючи підсумки зазначимо, що реформування податкового регулювання страхового ринку продовжуватиметься і надалі. Із введенням в дію в 2024 р. нового Закону України «Про страхування» змінюється підхід до регулювання та нагляду за страховим ринком. Потребує удосконалення законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення оподаткування страхової діяльності в Україні», що сприятиме подальшому розвитку страхової діяльності в Україні. Однак більшість нововведень в регулюванні страхового ринку наберуть чинності після завершення війни та враховуватимуть стан ринку в післявоєнний час.

Література

1. Директива ради 2006/112/ЄС від 28 листопада 2006 року про спільну систему податку на додану вартість. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_928#Text.
2. Закон України «Про страхування» № 1909-IX від 18.11.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#n2320>.
3. Міністерство фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets>.
4. Основні показники діяльності страхових компаній (у розрізі установ), відповідно до постанови Кабінету Міністрів України № 835. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#6>.
5. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 (із змінами і доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n10756>.

6. Показники діяльності страхових компаній за 2020-2023 рр. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#6>.
7. Постанова Національного банку України «Про внесення змін до постанови Правління Національного банку України від 25 червня 2020 року № 85 та визнання такими, що втратили чинність, деяких нормативно-правових актів» № 30 від 14.03.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0030500-24#n7>.
8. Проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення оподаткування страхової діяльності в Україні» від 15.12.2023. URL: https://mof.gov.ua/uk/legal_acts_drafts_2023-607.
9. Розпорядження Нацкомфінпослуг «Про затвердження Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика» № 850 від 07.06.2018. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-18#Text>.
10. Страховики України виступають за вирівнювання податкових умов ведення бізнесу. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/978047.html>.
11. Черняхівський В. План Маршалла для українського страхового ринку. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/yak-vplinula-viyna-na-strahoviy-rinok-ekspert-ostanni-novini-50237940.html>.

Надія Кульчицька

кандидат економічних наук, доцент

Чортківський навчально-наукового інститут

підприємництва і бізнесу,

Західноукраїнського національного університету

nadinekulch@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-7847-2620

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ МУНІЦИПАЛЬНОЇ ОСВІТИ: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

Вступ. Децентралізація в Україні є важливим напрямом сучасних реформ, спрямованим на модернізацію державного управління та підвищення ефективності місцевого самоврядування. Початок цього процесу відзначається з 2014 року прийняттям ряду ключових законодавчих актів, включаючи Концепцію реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади [14], законів України «Про співробітництво територіальних громад» [12], «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [8], а також змін до Бюджетного і Податкового кодексів [1; 6], спрямованих на фінансову децентралізацію.

Реформа децентралізації в Україні була мотивована кількома ключовими чинниками, такими як неефективність централізованого управління, необхідність покращення якості послуг, розвиток місцевої демократії, економічні реформи та євроінтеграція, а також соціально-політичні виклики. Ці фактори відзначали необхідність системних змін у розподілі повноважень та ресурсів з метою підвищення ефективності місцевого самоврядування, поліпшення якості життя громадян, зміцнення демократії та забезпечення сталого розвитку держави. Децентралізація передбачає значне делегування повноважень та ресурсів на місцевий рівень, що створює нові виклики для органів місцевого самоврядування, зокрема в сфері фінансового забезпечення освіти.

Освіта є ключовим чинником у соціально-економічному розвитку територіальних громад. Інвестиції в освіту сприяють підвищенню кваліфікації населення, зменшенню рівня безробіття та підвищенню конкурентоспроможності на ринку праці. Вивчення фінансових механізмів та правових аспектів фінансового забезпечення розвитку муніципальної освіти допомагає розробити стратегії, спрямовані на стимулювання розвитку територіальних громад.

Результати дослідження. Муніципальна освіта являє собою систему освітніх установ (закладів дошкільної освіти, загальної середньої освіти, професійно-технічної освіти, фахової передвищої та вищої освіти тощо), що діють на рівні місцевого самоврядування і надають освітні послуги мешканцям певної місцевості чи території.

Головним завданням муніципальної освіти є забезпечення доступної та якісної освіти для всіх жителів територіальних громад, а також розвиток освітніх ініціатив, враховуючи потреби конкретної громади.

Фінансове забезпечення є вирішальним чинником, який впливає на якість муніципальної освіти. Недостатнє фінансове забезпечення може викликати дефіцит ресурсів, необхідних для модернізації матеріально-технічної бази, оплати праці педагогічних працівників, забезпечення сучасними навчальними матеріалами та технологіями.

Проблемні питання фінансового забезпечення та розвитку освіти в Україні завжди привертали увагу багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, П. Гаман та Н. Гаман [2] досліджували проблеми та перспективи фінансового забезпечення закладів вищої освіти в Україні, Н. Коверник [5] визначила оптимальні шляхи фінансового забезпечення освіти в Україні.

У зв'язку з динамічним розвитком суспільства та змінами в економічних умовах необхідно постійно оновлювати законодавчу базу. Дослідження правових аспектів фінансового забезпечення муніципальної освіти дозволяє виявити прогалини та суперечності в законодавстві та розробити рекомендації для його подальшого вдосконалення.

До проголошення незалежності України система освіти фінансувалася виключно за рахунок державних коштів. Інституційно-правові

засади фінансового забезпечення української освіти почали змінюватися після ухвалення Закону «Про освіту» 23 травня 1991 року [10], що відбулося після проголошення державного суверенітету в 1990 році [11]. У цьому Законі закріплено, що фінансове забезпечення державних закладів освіти та установ системи освіти здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів, галузевих коштів, державних підприємств та організацій, а також інших джерел фінансування.

В даний час, не зважаючи на виклики війни, для органів державної влади в Україні надзвичайно важливим є забезпечення належного і ефективного функціонування освітнього процесу. Проблема фінансового забезпечення муніципальної освіти в Україні полягає у необхідності ефективного використання бюджетних ресурсів, призначених для освітньої галузі, а також у пошуку резервів та нових джерел фінансового забезпечення для підтримки її розвитку. Відтік науково-педагогічних кадрів та міграція населення з дітьми з України за кордон під час війни підкреслюють потребу в пошуку нових стратегій для стимулювання розвитку освітньої діяльності в Україні.

У Постанові Верховної Ради України «Про стан та проблеми фінансування освіти і науки в Україні» зазначено, що «освіта, насамперед загальна середня, наукова і науково-технічна сфери є складовою національної безпеки держави» [13].

Закон України «Про освіту» визначає права громадян на безоплатну освіту і встановлює фінансові джерела, які забезпечують цю безоплатність. Наприклад, для здобувачів дошкільної та повної загальної середньої освіти це включає розвиток мережі закладів освіти всіх форм власності та їх фінансове забезпечення у порядку, встановленому законодавством [9].

Право на якісну освіту може бути забезпечене лише при належному фінансовому забезпеченні освіти та ефективному використанні коштів. Лише достатнє фінансове забезпечення та раціональне витрачання коштів є однією з основних умов для отримання якісної та доступної освіти, створюючи відповідні умови для всебічного доступу до освітніх послуг.

Зараз фінансове забезпечення освіти в Україні здійснюється з кількох джерел. Основне джерело - це державний бюджет, який забезпечує фінансування загальної середньої, професійної, вищої та післядипломної освіти. Ці кошти направляються на підтримку загальноосвітніх шкіл, закладів вищої освіти та наукових установ. Місцеві бюджети відіграють важливу роль у фінансуванні муніципальних освітніх закладів, таких як загальноосвітні школи, дитячі садки та професійно-технічні училища. Додаткові джерела фінансового забезпечення включають благодійні внески, спонсорську підтримку від приватних компаній та неприбуткових організацій, а також пожертвування громадян. Окремі програми та проєкти, що фінансуються міжнародними організаціями, такими як Європейський Союз або Світовий банк, також можуть надавати фінансову підтримку для окремих освітніх ініціатив (рис. 1).



Рис. 1. Джерела фінансового забезпечення муніципальної освіти в Україні

Джерело: розроблено автором

Ці різноманітні джерела сприяють фінансовій стабільності та розвитку освіти в Україні, однак проблеми з нестачею коштів залишаються актуальними у багатьох територіальних громадах країни.

Згідно з Законом України «Про освіту» [9], фінансування закладів, установ і організацій системи освіти здійснюється за рахунок коштів відповідних бюджетів, а також інших джерел, не заборонених законодавством.

Бюджетна система України базується на таких принципах, як самостійність та субсидіарність. Це означає, що розподіл видатків між державним бюджетом і місцевими бюджетами, а також між самими місцевими бюджетами, здійснюється з метою максимального наближення надання гарантованих послуг до їх безпосередніх споживачів. Ці принципи визначають важливу роль місцевих бюджетів у міжбюджетних відносинах. Принцип субсидіарності та засади співфінансування бюджетної системи передбачають, що у фінансуванні освіти в Україні велику роль відіграють місцеві бюджети.

Можемо проаналізувати частку коштів, що виділяються з державного та місцевих бюджетів на фінансування освіти (рис. 2).

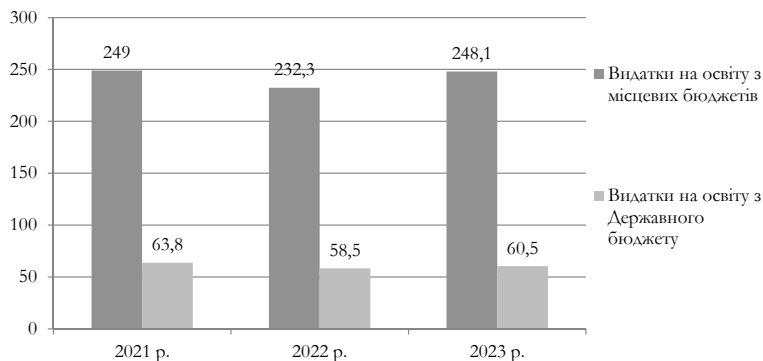


Рис. 2. Динаміка обсягів видатків на освіту за джерелами у 2021-2023 рр., млрд грн

Джерело: розроблено автором на основі [3]

Згідно з рис. 2, основна частина коштів, що витрачаються на освіту, походить з місцевих бюджетів. Статистичні дані підтверджують, що головним джерелом фінансового забезпечення освіти є саме місцеві бюджети, що свідчить про важливість децентралізації в Україні.

Останні роки децентралізації влади надали місцевим органам самоврядування можливість ефективніше використовувати бюджетні кошти як для розвитку, так і для забезпечення функціонування освітніх закладів. Це стало можливим завдяки розширенню повноважень місцевих органів управління бюджетними ресурсами. Такий підхід дозволяє ефективно розподіляти кошти місцевого бюджету для розвитку освіти, включаючи інвестиції в майбутнє функціонування муніципальної освіти.

Відповідно до Закону «Про освіту», місцеві органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування здійснюють державну політику в освіті в межах своєї компетенції [9]. Аналіз цієї норми показує основні функції цих органів щодо управління освітою (рис. 3):

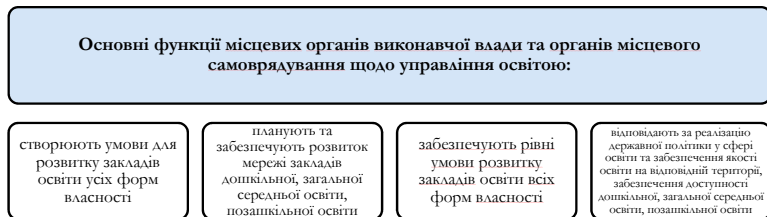


Рис. 3. Основні функції місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо управління освітою

Джерело: розроблено автором

Отже, Закон [9] встановлює спільні повноваження місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування у сфері освіти, і для їхнього чіткого розмежування важливе використання спеціального законодавства, яке визначає правовий статус цих органів.

Проблема фінансового забезпечення муніципальних освітніх закладів з місцевих бюджетів часто полягає в недостатньому обсязі фінансового забезпечення. Тому при формуванні видатків на освіту органи місцевого самоврядування повинні керуватись концепцією інвестиційного підходу до освітніх потреб, розглядаючи їх як важливий фактор соціально-економічного розвитку територіальних громад у майбутньому.

Необхідно також визначити достатню податкову базу, яка забезпечить здійснення місцевими органами влади їх повноважень,

зокрема у сфері муніципальної освіти, з урахуванням об'єктивних критеріїв фінансового забезпечення, делегованих державою. Перехід від централізованого до децентралізованого управління освітою передбачає необхідність оптимального розподілу повноважень між місцевими органами самоврядування та виконавчими органами на основі принципів субсидіарності та децентралізації. Оскільки органи місцевого самоврядування є обраними представниками громади, вони мають бути основними суб'єктами управління освітою на місцевому та регіональному рівнях.

Важливим є закріплення у нормативній базі створення вико-навчих органів районних та обласних рад для реалізації освітньої політики, а також залучення громадськості до управлінських рішень у сфері освіти та контролю за їх виконанням. Децентралізація управління освітою повинна враховувати особливості соціально-економічного розвитку територіальних громад та забезпечувати достатність фінансових ресурсів.

Фінансування розвитку муніципальної освіти в Україні з місцевих бюджетів постійно стикається зі значними труднощами, які потребують комплексних заходів для їх вирішення (рис. 4).

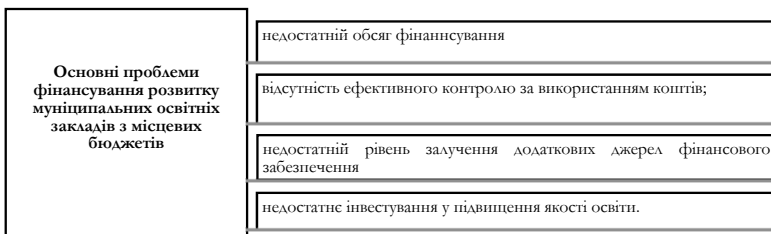


Рис. 4. Основні проблеми фінансування розвитку муніципальних освітніх закладів з місцевих бюджетів

Джерело: розроблено автором

Однією з найбільш актуальних проблем є нестача коштів для повноцінного фінансового забезпечення освітніх закладів. Це призводить до дефіциту необхідних ресурсів для проведення ремонтів, модернізації матеріально-технічної бази, оплати праці педагогічних працівників та інших витрат, що безпосередньо впливають на якість освіти.

Нерівномірність виділення коштів між різними територіальними громадами країни створює нерівні умови доступу до якісної освіти для місцевого населення, що підкреслює потребу в зміцненні регулюючих механізмів. Відсутність ефективного контролю за використанням коштів у сфері муніципальної освіти може сприяти ризику корупції та недостатньої транспарентності у фінансових процесах. Залежність від зовнішніх джерел фінансового забезпечення, таких як благодійні внески, спонсорська допомога чи міжнародні гранти, може призвести до нестабільності у фінансуванні та залежності від геополітичних чи економічних змін. Недостатнє інвестування у підвищення якості освіти, включаючи модернізацію методик навчання, підготовку кваліфікованих педагогів та розвиток новітніх освітніх технологій, обмежує можливості досягнення високих стандартів у навчальному процесі.

Ці проблеми підкреслюють потребу в системних реформах, спрямованих на забезпечення стабільного та ефективного фінансування всіх рівнів освіти у всіх територіальних громадах України.

Розв'язання цих викликів передбачає впровадження прозорих механізмів фінансового забезпечення, вдосконалення законодавства, посилення контролю за використанням бюджетних коштів і залучення додаткових ресурсів через партнерства з приватним сектором та міжнародними партнерами.

Для поліпшення законодавства та практики фінансового забезпечення муніципальної освіти в Україні необхідно впровадити комплекс заходів.

По-перше, важливо розробити чіткі та прозорі нормативно-правові акти, які детально регулюватимуть процес фінансування, зокрема механізми розподілу коштів між різними територіальними громадами та освітніми закладами.

Друга ключова рекомендація полягає в забезпеченні стабільного фінансування освіти з державних та місцевих бюджетів, що враховуватиме специфіку потреб кожної територіальної громади.

Третій аспект - це зміцнення контролю за використанням бюджетних коштів через вдосконалення системи звітності та підвищення рівня відкритості перед громадськістю.

Розвиток партнерств з місцевими органами влади, бізнесом та громадськими організаціями є також критично важливим для забезпечення додаткових фінансових ресурсів для освітніх проєктів та програм. Це може включати спонсорську підтримку, благодійні внески та інші форми підтримки. Крім того, інвестиції в підвищення кваліфікації керівників освітніх установ є ключовим чинником для забезпечення ефективного управління фінансовими ресурсами та успішної реалізації освітніх програм в усіх територіальних громадах країни. Такий комплексний підхід дозволить покращити стабільність та ефективність фінансового забезпечення розвитку муніципальної освіти в Україні, що в свою чергу сприятиме підвищенню якості освіти та забезпеченню доступності освітніх послуг для всіх громадян.

Крім того, система реформування фінансування освітньої галузі має включати наступні аспекти:

- створення прозорого ринку надання освітніх послуг;
- привертання значних додаткових фінансових інструментів, включаючи кредитні ресурси під гарантії держави;
- перехід від дотацій на освіту до інвестування в освіту;
- залучення коштів банківського сектору для пільгового кредитування.

Висновок. Сучасна освітня система перебуває у напруженому стані, адаптуючись до непередбачуваних змін, тому реформи необхідно здійснювати в період стабільного економічного розвитку, враховуючи системність та прозорість. Це включає впорядкування законодавчого та громадського управління, створення розвиненої нормативно-правової бази, оптимізацію структури муніципальної освіти, підготовку кадрів, фінансування та співробітництво на місцевому рівні.

Література

1. Бюджетний кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, № 50-51, ст. 572. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>
2. Гаман П. І., Гаман Н. О. Державне фінансове забезпечення закладів вищої освіти в Україні: проблеми та перспективи. *Вчені*

- записки Університету «КРОК». 2018. № 4 (52). URL: <https://snku.krok.edu.ua/index.php/vcheni-zapiski-universitetu-krok/article/view/116/132>
3. Державний веб-портал бюджету для громадян. Міністерство фінансів України. URL: <https://openbudget.gov.ua>
 4. Деякі питання надання освітньої субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам : Постанова КМУ від 14.01.2015 р. № 6. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/6-2015-%D0%BF#Text>.
 5. Коверник Н. В. Оптимальні шляхи фінансового забезпечення освіти в Україні. *Економічний вісник університету*. 2015. Вип. 27(1). С. 178–183. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esvu_2015_27%281%29__3
 6. Податковий кодекс України. Закон України №2755-VI від 2 грудня 2010 року. Відомості Верховної Ради України, 2011, №13-17, ст. 112. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
 7. Про Державну національну програму «Освіта» («Україна XXI століття») : постанова Кабінету Міністрів України від 03.11.1993 № 896. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/896-93-%D0%BF#Text>
 8. Про добровільне об'єднання територіальних громад: Закон України. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 13, ст.91. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19#Text>
 9. Про освіту: Закон України від 05.09.2017 р. № 2145-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19#Text>.
 10. Про освіту: Закон України від 23.05.1991 № 1060-XII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1060-12/print>.
 11. Про проголошення державного суверенітету України: Закон України. Відомості Верховної Ради УРСР від 16 липня 1990 р., № 31, ст. 429. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/55-12#Text>
 12. Про співробітництво територіальних громад: Закон України. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2014, № 34, ст.116. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18#Text>
 13. Про стан та проблеми фінансування освіти і науки в Україні: Постанова ВРУ. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 34, ст.374. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2133-19#Text>

14. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні: Розпорядження КМУ від 1 квітня 2014 р. № 333-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/247190087>
15. Ivanenko T. B., Hrushko V. A., Frantsuz A. J. Optimal investment decision making on the model of production enterprise with limited resources. *Investment Management and Financial Innovations*. 2018. Vol. 15(4). pp. 61-68.

*Любов Лисяк**доктор економічних наук, професор,**Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна**L_Lubov@ua.fm**ORCID ID: 0000-0003-2948-7089*

БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ ТА ПОСТВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ

Як складова суспільно-економічних та фінансових відносин бюджетна політика, відображається у сукупності відповідних форм взаємозалежностей та взаємовпливів економічних, правових, політичних, інституційних компонентів бюджетного простору та інституційного середовища суспільства у процесі формування бюджету та використання бюджетних коштів для досягнення стратегічних цілей та основних завдань розвитку суспільства [6]. Такий підхід розширює сутність бюджетної політики та надає можливість підвищення рівня збалансованості й ефективності системи бюджетного регулювання розвитку країни. Цілі, заходи та інструментарій бюджетної політики формуються і концентруються на пріоритетних напрямках у залежності від цілей, завдань та умов їх формування і реалізації у певні періоди розвитку країни. Відповідні умови визначають орієнтири і пріоритети бюджетної політики, більш активне використання тих чи інших її інструментів. Зокрема, за мирного часу, воєнного стану (надзвичайних подій) чи поствоєнного відновлення економіки інструменти бюджетної політики потребують адаптивного застосування для більш ефективного досягнення бажаного ефекту. Бюджетна політика за умов війни потребує адаптації і змін у формуванні і виконанні бюджету воєнного часу, адже вона розробляється і реалізується в умовах невизначеності під дією комплексу різносторонніх ризиків і загроз, непередбачуваних нових руйнувань життєво важливих

для суспільства об'єктів критичної інфраструктури, житла, а також понесених людських втрат та значного потоку переселенців в безпечніші регіони, країни.

В Україні наслідки ворожого вторгнення є катастрофічними. Особливо деструктивними на сьогодні відзначаються зміни у реальному секторі економіки, що призвело до суттєвого зростання рівня невизначеності всіх фінансових показників. Значно впливає на податкові надходження до бюджету зупинка промислового та сільськогосподарського виробництва на тимчасово окупованих і звільнених територіях, потреби у перебудові логістичних зв'язків внаслідок перекриття агресором (блокади) морських портів та їх непередбачувані атаки і пошкодження.

Потреби України в коштах для будівництва/відновлення зруйнованих ворогом об'єктів та подальшого упорядкування/розвитку постійно зростають. За останніми офіційними даними на кінець 2023 року вони оцінені в 486 млрд дол., урядові оцінки лише на 2024 рік – 15 млрд дол. [11]. Така оцінка втрат і потреб є динамічною, з кожним днем ситуація змінюється, вимагає вирішення проблем забезпечення соціальних видатків (внаслідок вимушеної міграції населення, пошкодження чи втрати житла тощо) та фінансування наслідків знищення інфраструктурних об'єктів. Війна практично продовжує надавати Україні все нових надзвичайно великих збитків. За оцінками, на кінець першого кварталу 2024 року загальна вартість знищених об'єктів інфраструктури перевищувала 157 млрд дол. [3].

Зважаючи на значну кількість прямих та непрямих втрат, значні людські втрати, катастрофічні екологічні збитки та загальне розбалансування економіки і фінансової сфери, соціально-економічна система країни потребує невідкладного втручання. Відтак, період воєнного стану та поствоєнного відновлення економіки створює надзвичайні виклики для фінансової політики загалом та бюджетної політики зокрема.

Бюджетна політика за всіма напрямками за таких умов знаходиться у напруженому стані, водночас має реалізувати, використовуючи весь потенціал свого інструментарію, коротко-

і середньострокові цілі і завдання, проявляючи адаптивно-відтворювально-інклюзивно-соціальну та інші характеристики.

Завдання підвищення обороноздатності держави постали в Україні ще до повномасштабної загарбницької війни. Як зазначає О. Кириленко, для максимального задоволення потреб армії важливо цілеспрямовано та ефективно використовувати кошти бюджету [4]. Ці потреби багатократно збільшилися в умовах війни на території України з її початку (з 2022 року). Доходи Державного бюджету України у 2022 році порівняно з 2021 р. загалом збільшилися на 37,8% внаслідок: офіційної допомоги (переказів) від Європейського Союзу, міжнародних організацій, урядів іноземних держав, донорських установ у 370 разів; податку на додану вартість з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) з урахуванням бюджетного відшкодування на 37,3%; податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) на 7,9% [12].

Разом з тим, в 2022 році знизилися податкові надходження до Державного бюджету України на 14,2% (із них надходження ПДВ із ввезених на митну територію України товарів – на 33,5%, надходження податку на прибуток підприємств – на 20,8%, надходження акцизного податку з промислових підакцизних товарів. товарів в Україні – на 26,8%, надходжень акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів на 47,6% [23]. Таке зниження обумовлене як надскладними умовами на наслідками війни, так і результатом введення податкових пільг для бізнесу, відміни/призупинення фінансових перевірок та ряду інших [1].

Відповідно до оприлюдненого Міністерством фінансів України звіту про виконання державного бюджету в 2023 році (далі – Звіт 2023), Україна продовжує зазнавати величезних збитків внаслідок війни. Пріоритетами 2023 року залишаються: фінансування видатків на оборону, соціальний захист, відновлення критичної інфраструктури, і одночасно - підтримка стабільності (макроекономічної й фінансової) інструментарієм фінансової політики [12].

Як відмічається у Звіті 2023, відбувалася постійна підтримка від міжнародних партнерів, тому всі пріоритетні видатки бюджету в 2023 році профінансовані. Видатки державного бюджету зросли

на 48,4% порівняно з 2022 роком та становили 62,1% валового внутрішнього продукту (ВВП) у зв'язку з підвищенням видатків на фінансування оборони та безпеки. Дефіцит бюджету зріс порівняно з 2022 роком і склав 1336,8 млрд грн, все ж залишаючись у межах граничного показника, затвердженого Законом України «Про Державний бюджет України на 2023 рік» [15]. Зазначимо, що граничний обсяг дефіциту Державного бюджету України затверджено Законом України «Про Державний бюджет України на 2024 рік» у сумі 1571,49 млрд грн, у тому числі загального фонду – у сумі 1509,1 млрд грн та спеціального фонду - у сумі 62.393.461,1 тис грн [16].

Бюджетна політика оперує значною кількістю інструментів і важелів, які можуть за умов своєчасного, ефективного, узгодженого використання дати суттєву підтримку населенню при настанні ускладнених життєвих умов, а також стати відправною точкою, поштовхом для прогресивного безпечного розвитку, територій, громад, країни, кожного члена суспільства. Це можливе за прийняття виважених рішень щодо пріоритетів бюджетної політики, адаптивності її інструментарію до викликів воєнного часу та повоєнного відновлення економіки і потреби розвитку та задіяння в національній економіці людського капіталу.

Міжнародна допомога Україні, як джерело коштів бюджету, є в умовах війни надзвичайно ваговою, водночас призводить до системного зростання державного боргу (насамперед, зовнішнього), тому важливо задіяти і внутрішні потенційні джерела доходів бюджету.

Сучасні підходи науковців процес формування бюджетних надходжень розглядають як необхідну умову ефективного виконання державою суспільно необхідних функцій та складову суспільного розвитку. Наразі продовжується змістовна дискусія щодо необхідності досягнення макроекономічної стабілізації, переосмислення ролі публічних фінансових інститутів, посилення регуляторного впливу системи формування державного бюджету, створення сприятливого фіскального простору в країні та фінансування пріоритетних напрямів видатків на соціально-економічний розвиток країни [5; 9; 13; 19; 22].

І. Чугунов, В. Макогон, М. Тітарчук та Т. Крикун відмічають, що фіскальна політика за надскладних умов воєнного часу потребує зваженого підходу у аспекті забезпечення балансу між забезпеченням (фінансуванням) найбільш важливих (пріоритетних) статей бюджету і стимулюванням відновлення економіки, відтак спрямована на підвищення ефективності бюджетних видатків та оцінки фіскальних ризиків у мінливому макроекономічному середовищі [19]. Для такого відновлення необхідним є виважене використання звичних інструментів державного управління та залучення великої кількості ресурсів. Міжнародна фінансова допомога, пряма участь провідних країн світу у відновленні України повинна супроводжуватись власними зусиллями щодо забезпечення відновлення пошкоджених ворожими атаками об'єктів енергетики, транспорту та інших, що відносяться до так званої критичної інфраструктури, які створюють умови життєзабезпечення та розвитку суспільства.

Бюджетно-податкова політика, як вагома складова бюджетної політики, потребує задіяння/використання податкового інструментарію для зростання доходів бюджету за рахунок внутрішніх резервів. Слід зазначити, що виходячи із потреб суспільства першочерговим завданням бюджетно-податкової політики є забезпечення бюджету коштами, які необхідні для фінансування суспільно-необхідних видатків, що потребує посилення коригуючих заходів, покращення ситуації дієвими засобами бюджетно-податкової політики.

Вагомим джерелом, здатним збільшити бюджетні ресурси суспільного розвитку мають стати незадіяні до сьогодні певні види акцизів. Частка їх у загальній сумі податкових надходжень до зведеного бюджету України впродовж останніх років зростає. У Звіті Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) акцентується увага на значному потенціалі такого внутрішнього джерела зміцнення доходів бюджету, як всеохоплююче оподаткування напоїв з великим вмістом цукру. Такий податок має бути невисоким, а завдяки впровадженню його збільшиться маневреність бюджетної політики [21].

Сучасні реалії повномасштабної війни в нашій країні висвітлили необхідність посилення уваги до безпеки, підвищення

ефективності бюджетних видатків на соціальні цілі. Реалізація бюджетної політики становить основу забезпечення головних суспільних потреб і підтримки соціальної стабільності. Зростання соціального напруження, що є особливо відчутним у період війни, може бути подолане переважно за рахунок бюджетного фінансування соціальних видатків.

Потреби внутрішньо переміщених осіб, їх соціальний захист забезпечує реалізація бюджетних соціальних програм, як важливої складової використання результативного та ефективного інструментарію бюджетної політики та усунення загроз здоров'ю/життю населенню окремих територій України. Умови й обставини воєнного стану суттєво посилюють фінансові ризики населення країни, впливають на зміни у бік погіршення його фінансової стабільності, посилюють соціальну напругу і створюють значний соціальний тиск на державний/місцеві бюджети, певним чином послаблюючи дію інструментарію бюджетної політики. Акцентуємо увагу у цьому контексті, що важливого значення набуває врахування та коригування процесу у дотриманні вимог усунення фінансового «паразитизму», суто споживацьких потреб, настроїв та поведінки внутрішньо переміщених осіб [7].

В. Макогон слушно зазначає, – в умовах повномасштабної війни проблеми реалізації пріоритетних напрямів соціального та економічного розвитку країни загострюються, якщо вони неузгоджені з бюджетним плануванням; а також зростає непередбачуваність бюджетної політики (середньострокової), низьким залишається рівень фінансової інклюзії [10]. Вагомою перешкодою/проблемою у досягненні пріоритетів бюджетної політики в умовах війни, як справедливо вважає колектив авторів, є недостатній рівень розробки бюджетних планів на середньострокову перспективу; нестабільність податкової системи та механізму податкового регулювання [19].

Вирішення проблемних питань передбачає створення/удосконалення/розвиток відповідного інституційного середовища для посилення здатності системи публічних фінансів до мінімізації негативних наслідків та ефективного узгодження інтересів домогосподарств, громад, країни. Крім того, в умовах воєнного

стану Україні необхідно обґрунтувати шляхи відновлення, відтак – активізувати розробку та впровадження адаптивного інструментарію бюджетної політики для вирішення питань ефективного/дієвого впливу на економічну динаміку, соціальні та інші процеси.

Для післявоєнної відбудови України потреба у коштах за галузями, за оцінками Світового банку, впродовж десяти років (2024-2034 роки) складе: житловий сектор – 82,62 млрд дол. США; транспорт – 72,9 млрд дол. США; торгівля і промисловість – 68,04 млрд дол. США; сільське господарство – 58,32 млрд дол. США; енергетика – 48,6 млрд дол. США; соціальний захист – 43,74 млрд дол. США; інші – 111,78 млрд дол. США [2].

Важливим є створення умов для приватних інвестицій, за допомогою яких процес відбудови значно прискориться. В умовах війни інструменти/заходи бюджетної політики щодо стимулювання приватних інвестицій є малоефективними., адже високі фінансові ризики неспіврозмірні з отриманим прибутком, тобто переважають над бюджетними стимулами, а період окупності інвестицій може значно зрости. Непередбачуваність агресивних нападів на об'єкти інфраструктури виступає вагомим стримуючим чинником інвестицій для приватних інвесторів у виробничі потужності чи модернізацію (а без гарантій безпеки із сторони держави, малоймовірно, що вони відновляться в найближчій перспективі).

У період поствоєнного відновлення інструментарій бюджетної політики має бути спрямований на реалізацію пріоритетних напрямів розвитку, стимулювання інвестиційної активності інвесторів на відбудову/відновлення/модернізацію на інноваційній основі, створення умов для повернення населення до України, що вимушено мігрували за кордон чи на інші території для їх ефективної соціально-трудової адаптації.

І. Луніна окреслює такі інструменти бюджетної політики: податкову (певні пільги) та пряму бюджетну підтримку приватного сектору на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (НДДКР), бюджетні інвестиції на НДДКР у руслі стратегічних орієнтирів розвитку та створення належних умов для

діяльності суб'єктів господарювання, які готові інвестувати у впровадження інновацій; ефективний фінансовий контроль цільового використання бюджетних коштів [9]. Слід зазначити, що важливим є задіяння потенціалу державно-приватного партнерства у реалізації пріоритетних інвестиційно-інноваційних проектів на відбудову пріоритетних напрямів/секторів відновлення економіки. Дотримання принципів координації, узгодженості, прозорості інструментарію бюджетної політики має здійснювати їх позитивний і ефективний вплив на процеси поствоєнного відновлення економіки.

Це потребує удосконалення бюджетного планування, формування та ефективної реалізації пріоритетних бюджетних програм, зміцнення фіскального простору, створення сприятливих інституційних умов для інвестиційної діяльності бізнесу та соціально-трудова адаптації населення.

Необхідність формування саме інституту довіри в фіскальному просторі України, на нашу думку, підтверджують такі міркування А. Крисоватого: «Як важливо сьогодні українцям, в умовах війни і жакликої реальності, не розчаруватися у діях держави та її публічних інститутів. Світ змінюється, і разом і цим змінюються й уявлення та наукові гіпотези про роль держави. Піднімаються значення важливість своєчасності та багатовекторності ухвалення рішень саме національними урядами, і зокрема у сфері публічних фінансів. Адже саме вони несуть відповідальність перед своїм народом у межах суверенних територій» [5].

Іншим важливим інститутом, що сприятиме розвитку інституційного простору в країні та сприятиме зниженню навантаження на державний бюджет, є розвиток інституту соціальної відповідальності влади, бізнесу, населення [20].

Зарубіжна практика свідчить, що, як відмічають І. Чугунов та В. Макогон, після кризових ситуацій відновлення країн здійснюється як завдяки оптимальній архітектоніці системи державного управління, зокрема у фінансово-бюджетній сфері, та підвищенню якісного рівня людського капіталу [17]. Слід зазначити, що реалізація завдань бюджетної політики як у період війни, так і в процесі подолання її

наслідків вже зараз стикається з кількісною нестачею людського ресурсу, адже зовнішня і внутрішня міграція населення України в умовах війни має безпрецедентні розміри, за різними оцінками - 7-10 млн осіб. Опитування підприємств України, які щомісяця проводить Національний банк України, свідчать: у травні 2024 року бізнес негативно оцінив поточні результати своєї діяльності та очікує подальше скорочення персоналу, крім сфери будівництва [18].

Як відмічає О. Пищуліна, еміграція з України – це сучасний виклик, що потребує значної уваги і вже зараз вживати заходів. Адже відтік працездатного населення з України в інші країни становить майже 5 млн осіб (із 8 млн осіб загалом), що потенційно поповнили ринок праці в країнах світу. Авторка наголошує, в Україні працездатного населення вже зараз відчувається дефіцит, і надалі буде недостатньо для підтримки післявоєнного відновлення, навіть за наявності достатніх фінансових ресурсів на відбудову та розвиток [14].

Виходячи із проведеного дослідження зробимо наступні висновки.

Бюджетна політика в умовах активної широкомасштабної війни, як нового надскладного випробування після наслідків пандемії і пов'язаного з нею обмежувальними заходами карантину, знаходячись в режимі гострої потреби в коштах за надзвичайно високого рівня невизначеності має носити адаптивний характер, гнучко пристосовуватися та реагувати на все нові виклики та фінансові ризики. Бюджетна політика за таких надзвичайних умов об'єктивно має реалізувати тактичні цілі і завдання у руслі стратегічних орієнтирів. Урядові рішення мають проводитися з дотриманням виваженості, результативності та пріоритетності у фінансуванні витрат бюджету поряд з ефективним процесом їх формування, ефективного бюджетного планування. Тобто бюджетна політика в умовах війни має бути зосереджена на збереженні динамічної рівноваги між фінансуванням гостро необхідних видатків бюджету (забезпечення Збройних сил України, військово-промислового комплексу, соціальні потреби) та доходами із різних джерел (внутрішніх і зовнішніх).

Бюджетна політика в умовах війни має балансувати у процесі задіяння свого інструментарію для зміцнення доходів

бюджету та фінансування постійно зростаючих потреб військово-промислового комплексу, забезпечення збройних сил України (ЗСУ) та пріоритетних соціальних видатків.

Необхідною умовою для реалізації цілей і завдань бюджетної політики у сфері формування доходів бюджету є зміцнення фіскального простору, формування належних інституційних умов (інституційного простору), як його формальної складової (подальший розвиток/удосконалення нормативно-правової бази бюджетного простору), так і неформальної (відновлення/зміцнення інституту довіри, удосконалення відкритої/прозорої співпраці державних інституцій на основі сервісної взаємодії між суб'єктами бюджетно-податкових відносин у площині держава-бізнес-домогосподарства).

У період поствоєнного відновлення інструментарій бюджетної політики має бути спрямований на реалізацію пріоритетних напрямів розвитку, стимулювання інвестиційної активності інвесторів на відбудову/відновлення/модернізацію на інноваційній основі, створення умов для повернення населення до України, що вимушено мігрували за кордон. Це потребує удосконалення бюджетного планування, формування та ефективної реалізації пріоритетних бюджетних програм, зміцнення/розвиток фіскального простору, створення сприятливих інституційних умов для інвестиційної діяльності бізнесу та соціально-трудової адаптації населення.

Бюджетна політика поствоєнного відновлення (реконструкції/реновації/ відбудови) зруйнованих і знищених об'єктів (інфраструктурних, промислових та ін.) має реалізувати свій регуляторно-стимулюючий потенціал на стратегічно важливих пріоритетних напрямках (галузях, об'єктах), які приймаються на рівні держави і громад. Активне використання міжнародної допомоги, залучення приватних інвесторів має відбуватися разом з пошуком підвищення ролі податків у формуванні бюджету та резервів їх збільшення поряд із сумлінним дотриманням платниками законодавства та інших правових норм. У цьому аспекті важливим є удосконалення інституційного простору (середовища), зокрема його формальної складової, та прикладення активних зусиль учасників бюджетно-податкових відносин (насамперед владних інституцій) для розвитку неформальної.

Особливо слід звернути увагу з позиції збереження/розвитку людського капіталу на інструментарій бюджетної політики щодо створення умов повернення біженців із-за кордону. Соціальні пріоритети бюджетної політики в умовах війни та повоєнного відновлення мають використовувати інструментарій щодо стимулювання примноження та розвиток людського капіталу, зокрема передбачати формування і реалізацію ефективних бюджетних соціальних програм забезпечення зайнятості, розвитку підприємництва та можливостей адаптації, підвищення кваліфікації/перекваліфікації з метою отримання трудових доходів працездатним населенням в тилових громадах; підтримкою і захистом купівельної спроможності малозабезпечених домогосподарств, тощо.

Література

1. Возняк Г., Дмитрик О. Фінансова стабільність та напрями її зміцнення: кейс для України в умовах війни. *Світ фінансів*. 2022. №2 (71). С. 70-80. DOI: 10.35774/sf2022.02.070
2. Винокуров Я. Війна – не перешкода. Інвестиції в Україну зростають, але для відновлення замало. Що треба зробити владі? 2024. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2024/04/25/712862/>
3. Звіт про прямі збитки інфраструктури від руйнувань внаслідок військової агресії Росії проти України станом на початок 2024 року. Квітень 2024 року. URL: https://kse.ua/wp-content/uploads/2024/04/01.01.24_Damages_Report.pdf].
4. Кириленко О. Сучасні тенденції видатків на оборону з державного бюджету України. *Світ фінансів*. 2019. №3 (60). С. 178-188.
5. Крисоватий А. І. Воєнні реалії фіскального простору публічних фінансів України. *Світ фінансів*. 2023. № 1 (74). С. 8–30. DOI: 10.35774/SF2023.01.008.
6. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання економіки: автореф. дис. ...д-ра екон. наук : спец. 08.00.08. Київ, 2010. 33 с.
7. Лисяк Л. В., Качула С. В. Соціальні пріоритети бюджетної політики України в умовах війни. *Фінансові інструменти*

- сталого розвитку економіки: матеріали VI Міжнар. наук.-практ. конф. (Чернівці, 18 квітня 2024 р.). Чернівці: ЧНУ, 2024. С. 106-109.
8. Луніна І. О., Білоусова О. С., Фролова Н. Б. Особливості формування фіскального простору у воєнний та пост-воєнний період. Потенціал публічних фінансів для забезпечення видатків воєнного періоду та поствоєнного відновлення України. *Економіка та держава*. 2022. № 4. С. 20-28. DOI: 10.32702/2306-6806.2022.4.20
 9. Луніна І. О. Фінансові чинники інноваційного поствоєнного розвитку. *Фінансові інструменти сталого розвитку держави в умовах системної економічної трансформації* : матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. (14 червня 2023 р., м. Хмельницький – м. Херсон). Херсон: Видавництво ФОП Вишемирський В.С., 2023. С. 42-44.
 10. Макогон В. Інституційне забезпечення стійкості державних фінансів. *Економічний вісник університету*. 2021. № 48. С. 209-215. DOI: 10.31470/2306-546X-2021-48-215-224
 11. Оновлена оцінка потреб України на відновлення та відбудову. URL: <https://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2024/02/15/text>
 12. Офіційний державний веб-портал. Міністерство фінансів України. URL: <https://openbudget.gov.ua/> (дата звернення: 17.04.2024).
 13. Пасічний М. Фіскальні домінанти фінансування військових потреб. *Scientia fructuosa*. 2024. № 2. С. 20-37. [https://doi.org/10.31617/1.2024\(154\)02](https://doi.org/10.31617/1.2024(154)02).
 14. Пишуліна О. Оцінка ролі демографічного фактору для економічного зростання та повоєнного відновлення. К.: Центр Разумкова, 2023. 20 с. URL: <https://razumkov.org.ua/images/2023/05/22/2023-MATRA-I-KVARTAL-7.pdf>.
 15. Про Державний Бюджет України на 2023 рік: Закон України № 2710-IX (2022, 3 листопада). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2710-20#Text>

16. Про Державний бюджет України на 2024 рік.: Закон України № 3460- %. (2023, 9 ;8AB>?040). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3460-20#Text>
17. Чугунов І. Я., Макогон В. Д. Бюджетно-податкова політика в умовах невизначеності. *Scientia Fructuosa*. 2023. № 4. С. 19-31.
18. Щомісячні опитування підприємств України. Травень 2024 року. Вип.56. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/open-data/api-dev>
19. Chugunov I., Makohon V., Titarchuk M., Krykun T. (2023). The budget policy of Ukraine under martial law. *Public and Municipal Finance*. №12(1). С. 1-11. DOI: 10.21511/pmf.12(1).2023.01
20. Lysiak L., Kachula S., Hrabchuk O., Ziuzin V. Development of corporative social responsibility and financing of social programs: regional aspect. *AD ALTA: Journal of Interdisciplinary Research*. 2021. №11(15). Pp. 73-82. URL: http://www.magnanimitas.cz/ADALTA/110115/papers/A_17.pdf3
21. Lysiak L., Romenska K., Dubrova N., Kachula S., Tereshchenko T., & Salnykova T. Management of budget flows from excise taxation in Ukraine. *AD ALTA: Journal of Interdisciplinary Research – Magnanimitas*. 2022. 12/02-XXIX. P. 152-159. URL: http://www.magnanimitas.cz/ADALTA/120229/papers/A_27.pdf
22. Lysiak L., Grabchuk O., Kachula S., Shchyry G. Research of dynamics and forecasting the budget incomes from excise taxation: the Ukraine experience. *Financial and credit activity problems of theory and practice*. 2022. №44. P. 51-62. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.3.44.2022.3799>
23. Makohon V. State wartime budget: 2022. *Scsintia fructuosa*. 2023. № 2. P. 59-66. DOI: 10.31617/1.2023(148)06

Зоряна Лободіна

доктор економічних наук, професор,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
zoryanamyk@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-8536-1440

Володимир Горин

доктор економічних наук, професор,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
v.horun@wuni.edu.ua
ORCID ID: 0000-0002-6048-8330

Катерина Березька

кандидат технічних наук, доцент,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
km.berezka@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-9632-4004

ПАРТИЦИПАТОРНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ТЕХНОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИМИ ФІНАНСАМИ

Важливою передумовою перманентного інклюзивного соціально-економічного зростання є ефективне функціонування системи управління публічними фінансами. Її базовим елементом є технології бюджетування, зокрема ті, які пов'язані із залученням громадськості до вироблення пріоритетів бюджетної політики на місцевому рівні, управління бюджетними ресурсами для вирішення проблем життєдіяльності громади.

Загалом участь громадськості в управлінні розвитком територіальної громади може виражатись у різних формах: інформуванні, консультуванні, співпраці та делегуванні. Кожна із цих них

передбачає застосування різного спектру інструментів, через які громадяни можуть взяти участь у процесах ухвалення рішень (вироблення порядку денного органу місцевого самоврядування, прийняття та виконання рішень, оперативний моніторинг та ін.). Щодо управління бюджетними ресурсами, то участь громадськості у цьому процесі отримує вираження у функціонуванні технології громадського бюджету, відкритості для громадськості засідань як органу місцевого самоврядування, так і його структурних підрозділів, зокрема з питань, що стосуються місцевого розвитку, звітування про результати виконання місцевого бюджету.

Партиципаторний бюджет (бюджет участі) в сучасних умовах залишається найбільш прогресивним інструментом залучення громадян до розподілу і використання бюджетних ресурсів, до бюджетного процесу на місцевому рівні, який вдало поєднує в собі принципи демократії та прозорості. Його впровадження в умовах децентралізації надає значні переваги для територіальних громад: сприяння реалізації тих проєктів, яких реально потребують громадяни; підвищення громадської свідомості та обізнаності в питаннях участі в бюджетному процесі; збільшення рівня довіри громадян до органів місцевого самоврядування, що формує передумови для успішної реалізації громадських проєктів і забезпечення сталого розвитку територіальної громади.

Передусім зазначимо, що «бюджет участі – інструмент прямої демократії, за допомогою якого кожен мешканець територіальної громади має змогу долучитися до бюджетного процесу, зрозуміти його принципи та вплинути на рішення щодо видаткової частини місцевого бюджету. Дія такого механізму полягає у розподілі частини місцевого бюджету мешканцями шляхом розробки і подання ними проєктів, спрямованих на підвищення комфортності проживання у місті та відкритого голосування за ці проєкти іншими мешканцями» [6].

В економічній літературі як синоніми поняття «партиципаторний бюджет» використовуються терміни – «бюджет участі», «громадський бюджет», а для визначення технології бюджетування, яка ґрунтується на використанні бюджету участі, вживається термін «партиципаторне бюджетування».

Найбільш комплексний підхід до визначення цього поняття знаходимо у праці А. Shah «Партиципаторне бюджетування є відображенням прямого демократичного підходу до бюджетування. Воно дає можливість громадянам дізнатися про діяльність уряду, обдумати, обговорити та вплинути на розподіл публічних ресурсів. Це інструмент для навчання, залучення та розширення прав і можливостей населення. Підвищена прозорість та підзвітність, яким сприяє бюджет участі, може допомогти зменшити неефективність уряду, клієнтелізм, патронаж та корупцію. Бюджет участі також посилює інклюзивне врядування, надаючи можливість маргіналізованим та виключеним групам населення проголосувати та впливати на прийняття важливих для задоволення їхніх інтересів рішень. Правильно організоване партиципаторне бюджетування формує більш чутливе до потреб і уподобань громадян публічне управління, а також підвищує його відповідальність за ефективність розподілу ресурсів та надання суспільних послуг. При цьому бюджет участі може покращити ефективність роботи уряду та підвищити якість демократичної участі» [6].

Отож можемо стверджувати, що сукупність управлінських процедур, які суб'єктами публічного управління використовують щодо формування, розподілу і використання бюджетних ресурсів, призначених для реалізації ініційованих громадськістю проєктів називається технологією учасницького (партиципаторного) бюджетування. Вона належить до технологій управління публічними фінансами і характеризується частковою передачею права приймати рішення щодо реалізації інвестиційних проєктів, розподілу і використання частини видатків місцевих бюджетів від органів місцевого самоврядування, місцевих органів державної виконавчої влади до громадян. Її основні переваги полягають у:

– підвищенні прозорості витрачання бюджетних ресурсів, довіри до місцевої влади, ефективності надання публічних послуг, ініціативності громадян, демократичних засад функціонування територіальної громади (регіону), покращенні взаємодії влади і населення. У бюджетній участі вплив конкретного індивіда на цільове спрямування бюджетних ресурсів виявляється найбільш

показово, оскільки через процедури підтримки конкретних проектів розвитку мешканці громади визначають остаточні параметри бюджетних видатків, які орган місцевого самоврядування виділяє на реалізацію громадських ініціатив;

– зниженні соціальної нерівності, стимулюванні громадянської активності, адже ініціювати проекти розвитку, які можуть бути профінансовані за кошт бюджету участі може кожен мешканець громади. Оскільки кожен індивід не залежно від його майнового чи соціального статусу має тільки один голос, яким він може підтримати конкретний проект розвитку, технологія бюджету участі нівелює будь-які відмінності між мешканцями громади у контексті їхнього впливу на ухвалення рішення щодо виділення бюджетних коштів на його (проекту) реалізацію.

Принагідно зазначимо, що партиципаторне бюджетування було започатковано у 1989 р. у бразильському місті Порту-Алегрі з метою зниження рівня корупції і вирішення соціальних проблем, а з часом набуло активного поширення у світі. «Її характерними ознаками як інноваційної технології управління є: визначення частини бюджету адміністративно-територіального утворення, над витрачанням коштів якого дискутуватимуть громадяни у відповідному періоді; можливість подання громадянами проектів за встановленими вимогами на розгляд комісії та за умови підтвердження відповідності вимогам – на голосування; обов'язковість виконання рішень, які приймають мешканці під час голосування; можливість жителів адміністративної території голосувати за проекти (ідеї), реалізація яких задовольнить потреби місцевої громади; реалізація інвестиційних проектів винятково на території юрисдикції відповідного органу місцевого самоврядування; можливість зміцнення громади шляхом створення умов для її членів дискутувати, обговорювати основні проблеми й ухвалювати спільні рішення» [4, с. 467].

В Україні з метою підвищення громадської активності і встановлення належного партнерства з органами влади, покращення якості надання публічних послуг партиципаторне бюджетування застосовується з 2015 р. Залежно від рівня бюджетної системи, джерел формування бюджетних ресурсів, проблем, на вирішення яких

вони спрямовуються, терміну реалізації ініційованих громадськістю інвестиційних проєктів можна виокремити:

- партиципаторні бюджети, відомі як громадські бюджети (започатковані у 2015 р.), які формуються на рівні сільських, селищних та міських територіальних громад, є компонентом їхніх бюджетів, а ресурси витрачаються на проєкти, спрямовані, як правило, на підвищення комфортності проживання громадян у цих територіальних громадах чи вирішення інших проблем місцевого значення. Термін реалізації таких інвестиційних проєктів не повинен перевищувати одного року;

- партиципаторний бюджет, відомий як всеукраїнський громадський бюджет (започаткований у 2019 р.), що включає бюджетні ресурси, сформовані за рахунок коштів Державного фонду регіонального розвитку, створеного у складі Державного бюджету України, та місцевого бюджету (обсяг співфінансування з місцевого бюджету органу місцевого самоврядування, на території якого планується реалізація інвестиційного проєкту регіонального розвитку, має бути не меншим 10% від залишкової вартості проєкту з урахуванням понесених витрат на момент подачі проєкту до участі в конкурсі) відповідного органу місцевого самоврядування, на території якого планується реалізація інвестиційного проєкту регіонального розвитку. Кошти витрачаються на проєкти, спрямовані, як правило, на вирішення проблем регіонального значення відповідно до стратегії регіонального розвитку, а термін їх реалізації може становити від одного до трьох років. Крім того, суб'єкт, на фінансування об'єкта якого залучаються ресурси Державного фонду регіонального розвитку за проєктом всеукраїнського громадського бюджету, повинен утримувати такий об'єкт за рахунок коштів місцевого бюджету або власних фінансових ресурсів.

На основі статистичних даних, розміщених у Е-сервісі «Громадський бюджет» на платформі електронної демократії Е-DEM, проаналізуємо практику здійснення партиципаторного бюджетування на рівні територіальних громад в Україні (рис. 1 табл. 1–3).

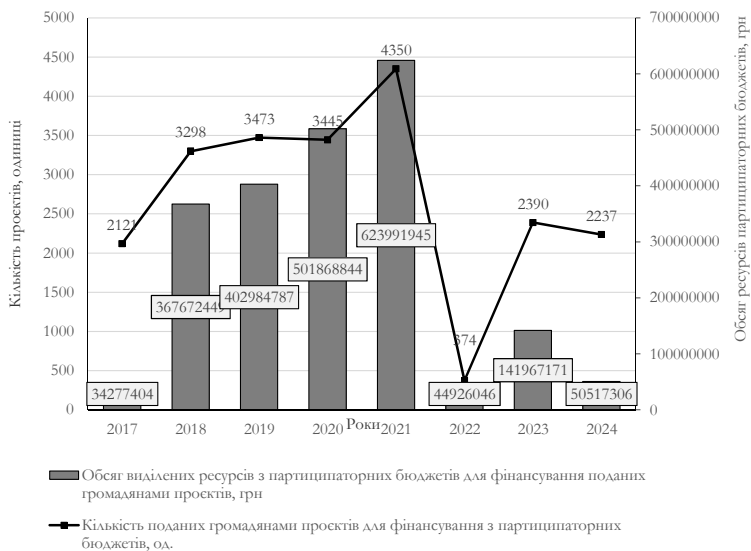


Рис. 1. Партиципаторне бюджетування на рівні територіальних громад України у 2017–2024 рр.

Джерело: складено і розраховано авторами на основі даних [9].

Упродовж 2017–2021 рр. спостерігалася позитивна тенденція до зростання обсягу виділених ресурсів з партитипаторних бюджетів територіальних громад для фінансування поданих громадянами проєктів (з 34,3 млн грн у 2017 р. до 624 млн у 2021 р.) та кількості ініційованих інвестиційних проєктів (з 2121 од. у 2017 р. до 4350 од. у 2021 р.).

У 2022 р. практика впровадження партитипаторного бюджетування (зокрема фінансування проєктів-переможців 2021 р., подання і голосування за проєкти 2022 р. для реалізації у наступному бюджетному періоді) у окремих територіальних громадах призупинилася у зв'язку із введенням воєнного стану та необхідності першочергового здійснення видатків бюджетів різних рівнів на національну оборону.

Таблиця 1

Динаміка кількості поданих громадянами проєктів для фінансування з партиципаторних бюджетів територіальних громад в Україні у 2017–2024 рр., од.

	Регіони	Роки							
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
1	Вінницька	39	41	55	57	100	0	176	1
2	Волинська	0	79	33	56	117	0	57	23
3	Дніпропетровська	0	132	247	271	285	13	0	64
4	Донецька	0	25	20	67	175	12	0	0
5	Житомирська	0	94	28	21	30	0	0	0
6	Закарпатська	0	81	48	77	45	3	0	0
7	Запорізька	0	59	40	13	25	0	0	0
8	Івано-Франківська	0	0	66	27	132	123	0	0
9	Київська	17	157	117	115	152	11	24	19
10	Кіровоградська	48	59	85	57	54	0	0	0
11	Луганська	0	71	6	76	143	23	0	0
12	Львівська	0	67	80	44	74	0	0	0
13	Миколаївська	0	85	74	78	125	0	0	0
14	Одеська	0	24	45	24	17	43	3	18
15	Полтавська	0	149	153	112	244	85	25	6
16	Рівненська	0	4	47	49	90	60	0	0
17	Сумська	0	0	4	15	44	0	0	0
18	Тернопільська	0	30	124	100	137	0	29	3
19	Харківська	0	64	94	110	169	1	20	31
20	Херсонська	0	0	0	0	5	0	0	0
21	Хмельницька	0	59	58	23	128	0	10	42
22	Черкаська	0	0	19	27	27	0	0	0
23	Чернівецька	0	0	10	6	11	0	0	6
24	Чернігівська	0	0	1	0	0	0	23	0

Джерело: складено і розраховано авторами на основі даних [9].

Починаючи з 2023 р. практика використання партиципаторного бюджетування як технології управління публічними фінансами відновилася у територіальних громадах частини областей, зокрема Вінницької, Волинської, Дніпропетровської, Київської, Одеської, Полтавської, Тернопільської, Харківської, Хмельницької, Чернівецької та Чернігівської. Однак, обсяги бюджетних ресурсів, які були виділені на реалізацію проектів партиципаторного бюджету, у 2023 році скоротились порівняно з довоєнним 2021 роком вчетверо. Значних змін зазнала цільова структура проектів розвитку, серед яких вагоме місце зайняли проекти, спрямовані на інтереси військових та ветеранів новітньої війни, зокрема їхню реабілітацію та інтеграцію до життя громади.

Якщо враховувати такий показник як «частка виділених ресурсів з партиципаторних бюджетів територіальних громад окремої області у загальному обсязі видатків партиципаторних бюджетів України для фінансування поданих громадянами проектів», можна стверджувати, що найбільш активно партиципаторне бюджетування впроваджувалося у Полтавській, Київській, Тернопільській, Вінницькій, Закарпатській, Дніпропетровській та Харківській областях (табл. 3).

Передумовою ефективного впровадження до бюджетної практики технології партиципаторного бюджету є її належне методологічне забезпечення, процедурна розробленість, застосуванням діджитал-технологій. За спостереженнями S. Scherer, M. A. Wimmer, відсутність еталонних моделей, якими б органи місцевого самоврядування могли керуватись при впровадженні громадських ініціатив, спричиняють труднощі в об'єктивному оцінюванні трудових та фінансових витрат, які необхідні для ефективного використання різних форм участі громадськості у вирішенні проблем місцевого розвитку [5].

Відштовхуючись від цього висновку й на основі критеріїв ідентифікації бюджету як партиципаторного (за характером та ступенем участі громадян у бюджетному процесі), S. Scherer, M. A. Wimmer запропонували його еталонну (концептуальну) модель, що може бути використана для оцінювання доцільності та вигод від впровадження цієї практики у конкретній громаді.

Таблиця 2

**Динаміка обсягу виділених ресурсів з партиципаторних
бюджетів територіальних громад для фінансування поданих
громадянами проєктів в Україні у 2017–2024 рр., грн**

	Регіони	Роки							
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
1	Вінницька	18358410	23406029	26113027	30651017	36267365	0	71143605	195630
2	Волинська	0	11903382	7499297	12950441	20928158	0	16912561	5651182
3	Дніпро-петровська	0	19501755	32345982	37122535	52831879	1717007	0	17354431
4	Донецька	0	3144522	2853976	8607347	22863772	5222501	0	0
5	Жито-мирська	0	73711646	2271097	56397712	5820048	0	0	0
6	Закар-патська	0	14206685	17142061	35224421	20107447	205954	0	0
7	Запорізька	0	14879272	3524708	5094223	8375041	0	0	0
8	Івано-Франківська	0	0	22728707	9983813	32715296	10264953	0	0
9	Київська	1907365	43750285	51967164	58505643	59478253	2502275	4703279	5269885
10	Кірово-градська	14011629	12080965	27770736	14810845	11965097	0	0	0
11	Луганська	0	17857417	490712	27893990	41879551	3383250	0	0
12	Львівська	0	4543950	8241692	3874278	10159751	0	0	0
13	Микола-ївська	0	25033138	34285843	42209871	80997493	0	0	0
14	Одеська	0	2297936	11706214	4670806	0	12133420	1501736	0
15	Полтавська	0	88164989	71751234	50993091	79623387	5944704	3794646	700000
16	Рівненська	0	248870	3630780	5153051	14671463	3501983	0	0
17	Сумська	0	0	319679	5656455	9306238	0	0	0
18	Тернопільська	0	2336758	60415202	68282950	73715521	0	32334490	1316465
19	Харківська	0	6521065	8066335	10578309	17128938	49999	1741156	6754949
20	Херсонська	0	0	0	0	71986	0	0	0
21	Хмельницька	0	4083785	5246886	9507604	19883403	0	1583470	12826064
22	Черкаська	0	0	3954865	3371293	4615058	0	0	0
23	Чернівецька	0	0	533590	329149	586800	0	0	448700
24	Чернігівська	0	0	125000	0	0	0	8252228	0

Джерело: складено і розраховано авторами на основі даних [9].

Ця модель передбачає різні платформи залучення громадськості до бюджетного процесу, зокрема участь у розробці бюджетних

пріоритетів, можливість подавати пропозиції до проекту бюджету, коментувати та оцінювати їх. На підставі цього відбувається рейтингування пропозицій та їхнє подальше включення до бюджету [5]. Міркування щодо недостатньої методологічної розробленості технології бюджету участі поділяють R. Efremov, D. Rios Insua. Вченими запропоновано прототип веб-інструменту підтримки прийняття рішень, спрямований на вирішення проблем бюджету участі. Він передбачає впровадження фреймворку для допомоги недосвідченим користувачам, а також методу моделювання групових переваг за участю громадськості [1].

Таблиця 3

Динаміка частки виділених ресурсів для фінансування поданих громадянами проєктів з партиципаторних бюджетів територіальних громад окремої області у загальному обсязі витатків бюджетів участі в Україні у 2017–2024 рр., %

	Регіони	Роки							
		2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Вінницька	53,56	6,37	6,48	6,11	5,81	0,00	50,11	0,39
2	Волинська	0,00	3,24	1,86	2,58	3,35	0,00	11,91	11,19
3	Дніпро-петровська	0,00	5,30	8,03	7,40	8,47	3,82	0,00	34,35
4	Донецька	0,00	0,86	0,71	1,72	3,66	11,62	0,00	0,00
5	Житомирська	0,00	20,05	0,56	11,24	0,93	0,00	0,00	0,00
6	Закарпатська	0,00	3,86	4,25	7,02	3,22	0,46	0,00	0,00
7	Запорізька	0,00	4,05	0,87	1,02	1,34	0,00	0,00	0,00
8	Івано-Франківська	0,00	0,00	5,64	1,99	5,24	22,85	0,00	0,00
9	Київська	5,56	11,90	12,90	11,66	9,53	5,57	3,31	10,43
10	Кіровоградська	40,88	3,29	6,89	2,95	1,92	0,00	0,00	0,00
11	Луганська	0,00	4,86	0,12	5,56	6,71	7,53	0,00	0,00
12	Львівська	0,00	1,24	2,05	0,77	1,63	0,00	0,00	0,00

Продовження табл 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13	Миколаївська	0,00	6,81	8,51	8,41	12,98	0,00	0,00	0,00
14	Одеська	0,00	0,62	2,90	0,93	0,00	27,01	1,06	0,00
15	Полтавська	0,00	23,98	17,80	10,16	12,76	13,23	2,67	1,39
16	Рівненська	0,00	0,07	0,90	1,03	2,35	7,79	0,00	0,00
17	Сумська	0,00	0,00	0,08	1,13	1,49	0,00	0,00	0,00
18	Тернопільська	0,00	0,64	14,99	13,61	11,81	0,00	22,78	2,61
19	Харківська	0,00	1,77	2,00	2,11	2,75	0,11	1,23	13,37
20	Херсонська	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,00
21	Хмельницька	0,00	1,11	1,30	1,89	3,19	0,00	1,12	25,39
22	Черкаська	0,00	0,00	0,98	0,67	0,74	0,00	0,00	0,00
23	Чернівецька	0,00	0,00	0,13	0,07	0,09	0,00	0,00	0,89
24	Чернігівська	0,00	0,00	0,03	0,00	0,00	0,00	5,81	0,00

Джерело: складено і розраховано авторами на основі даних [9].

На основі аналізу вітчизняної практики партиципаторного бюджетування на рис. 2 наведено алгоритм його здійснення на рівні територіальної громади.

Як бачимо, партиципаторне бюджетування здійснюється поетапно:

1) етап прийняття рішень щодо партиципаторного бюджету, під час якого реалізують підготовчі заходи з впровадження партиципаторного бюджетування у громаді, формують його інституційне забезпечення, проводять інформаційну кампанію, визначають можливі джерела фінансування, автори розробляють і подають органам місцевого самоврядування (далі – ОМС) проекти партиципаторного бюджету, проводять експертизу та відбір проектів, громадське голосування за них та визначення рейтингу проєктів-переможців, затвердження рішенням органу місцевого самоврядування видатків відповідного бюджету на реалізацію проєктів партиципаторного бюджету у бюджетному періоді;

2) етап реалізації проєктів партиципаторного бюджету, який передбачає визначення виконавців проєктів, розроблення технічної документації, придбання товарів і послуг відповідно до діючих правил публічних закупівель, виконання визначених робіт у межах проєктів партиципаторного бюджету;

3) етап моніторингу реалізації проєктів партиципаторного бюджету та оцінювання успішності партиципаторного бюджетування включає заходи щодо спостереження й контролю за процесом реалізації проєктів партиципаторного бюджету, їх оцінювання за допомогою визначених індикаторів, складання звітності та презентації результатів у процесі обговорення підсумків виконання бюджетів органів місцевого самоврядування.

Попередній аналіз практики функціонування партиципаторного бюджетування вказав на ряд проблем використання цієї технології управління публічними фінансами:

- відсутність уніфікованих процедур партиципаторного бюджетування щодо формування обсягу бюджету участі у місцевому бюджеті, врахування особливостей соціально-економічного розвитку громад та специфіки потреб населення. Особливою проблемою є нерозробленість універсальної методики оцінювання ініційованих громадськістю проєктів, які претендують на отримання бюджетного фінансування. Наслідком цього є відірваність частини проєктів від пріоритетів стратегічного розвитку громад. В більшості громад подання проєктів до партиципаторного бюджету не передбачає фінансових зобов'язань для їх ініціаторів. Це стає причиною подання одіозних проєктів, що спричиняють марне витрачання бюджетних коштів;

- проблемним залишається питання вибору напрямів розподілу ресурсів бюджету участі за тематикою і територіальною ознакою, критеріїв їх оптимізації. Окремою проблемою є участь в партиципаторному бюджеті «шкільних» проєктів, які перетворюють процес голосування на змагання між школами. В окремих громадах проєкти, ініційовані закладами освіти виділяють в окрему групу для зниження конкуренції з іншими проєктними пропозиціями. Більш того, участь «шкільних» проєктів, які передбачають проведення ремонтів чи закупівлю обладнання у заклади освіти взагалі не прийнятна, адже

суперечить ідеї бюджету участі як технології розподілу бюджетних коштів на проекти, доступ до яких та користь від яких будуть отримувати усі мешканці громади. Подібна ситуація може спостерігатись і щодо інших проектів, ініційованих закладами соціальної сфери. Варіантом вирішення цієї проблеми може бути встановлення норми, що відмежовує в окрему групу подані на конкурс проекти, які реалізуються в інтересах конкретної установи. Це розширить можливості участі в конкурсі більш креативних, нестандартних проектів розвитку.

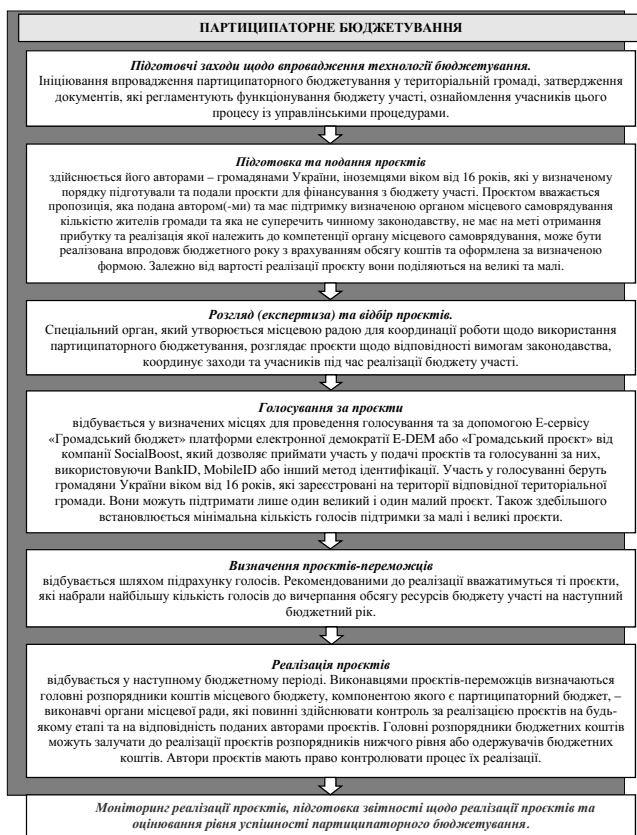


Рис. 2. Алгоритм партисипаторного бюджетування на рівні громади

Джерело: побудовано авторами на основі [3; 10].

Окремою проблемою є відсутність запобіжників для концентрації проектів партиципаторного бюджету в окремих населених пунктах/мікрорайонах громади. Головним чинником цієї ситуації є відмінності у чисельності мешканців цих складових громади, а меншою мірою – їхні інтереси й активність. В контексті розроблення універсальної процедури функціонування партиципаторного бюджету доцільно передбачити схему розподілу фінансування між проектами, яка б упереджувала концентрацію переважної частини цих проектів в окремому населеному пункті/мікрорайоні;

– інша проблема використання технології партиципаторного бюджету – доволі низька залученість мешканців до процесу, пов'язана з недостатнім інформуванням. Поглиблює цю проблему загальний низький рівень цифрової грамотності та низька активність у використанні електронного цифрового підпису, BankID та інших інструментів онлайн-ідентифікації. Через це майже виключені з процесу голосування пенсіонери, внутрішньо переміщені особи та інші категорії осіб. Як спосіб вирішення цієї проблеми, можливо розширити варіанти проходження ідентифікації, додавши до них голосування через банкомати чи через MobileID;

– ґрунтовною проблемою застосування партиципаторного бюджету є недостатня якість поданих проектів, особливо в частині планування бюджету. Зазвичай, проекти-переможці після підтримки з боку населення все ще потребують ґрунтового фахового доопрацювання. У багатьох громадах представники місцевої влади можуть упереджено ставитись до проектів партиципаторного бюджету, неналагоджена комунікація з ініціаторами проектів, що негативно впливає на перспективи їхньої реалізації.

Визначальна роль на етапі прийняття рішень щодо партиципаторного бюджету відводиться заходам із експертизи та відбору проєктів органом місцевого самоврядування, оскільки вони значною мірою впливають на ефективність використання фінансових ресурсів, які спрямовуються на реалізацію проєктів.

Результати компаративного аналізу зарубіжної і вітчизняної практики партиципаторного бюджетування свідчать про наявність різних підходів до проведення експертизи, інколи досить суб'єктивних

і суперечливих. Для реалізації принципу неупередженості й об'єктивності під час експертизи проєктів партиципаторного бюджету та мінімізації негативного впливу ризиків у зазначеному напрямі пропонуємо органам місцевого самоврядування використовувати поданий на рис. 3 алгоритм проведення експертизи та відбору проєктів партиципаторного бюджету територіальної громади з наступним урахуванням її результатів під час визначення рейтингу проєктів-переможців партиципаторного бюджету після завершення голосування за них громадянами.

Експертиза проєкту партиципаторного бюджету органом місцевого самоврядування розпочинається із його перевірки на відповідність визначеним узагальнюючим вимогам до такого типу проєктів. У випадку прийняття позитивного рішення щодо проєкту на цьому етапі експертизи, проєкт оцінюють на відповідність цілям стратегічного розвитку територіальної громади. Залежно від того, хто отримає користь від реалізації проєкту (користувачі та/або діяльність окремої організації чи жителі територіальної громади, які не відносяться до перерахованих вище бенефіціарів), проєкту партиципаторного бюджету присвоюється пріоритет *A* або *B*. Вид пріоритету проєкту впливає на підсумковий розрахунок кількості голосів за результатами голосування громадян за певний проєкт, оскільки кожному пріоритету відповідає визначений органом місцевого самоврядування коефіцієнт пріоритету: коефіцієнт пріоритету *a* – проєкту із пріоритетом *A*, коефіцієнт пріоритету *b* – проєкту із пріоритетом *B* ($a + b = 1$).

Обов'язковим етапом експертизи проєкту партиципаторного бюджету є оцінювання джерел його фінансування з наступним присвоєнням пріоритету залежно від виду таких джерел. Якщо проєкт фінансуватиметься виключно за рахунок бюджетних ресурсів, то йому присвоюється пріоритет *F* з коефіцієнтом пріоритету *f*. Якщо ж для фінансування проєкту, крім бюджетних ресурсів, будуть залучатися фінансові ресурси партнерів, то залежно від обсягу фінансової підтримки проєкту партнерами буде присвоєно: пріоритет *D* із коефіцієнтом пріоритету *d* – якщо фінансова підтримка проєкту партнерами $> 10\%$ вартості

проекту, або пріоритет E із коефіцієнтом пріоритету e , якщо фінансова підтримка проекту партнерами $< 10\%$ вартості проекту ($f + d + e = 1$). Таким чином, кожному проекту буде присвоєно пріоритет залежно від виду джерел фінансування проекту із множини пріоритетів $H = \{AF, AD, AE, BF, BD, BE\}$ із відповідними коефіцієнтами пріоритету залежно від виду пріоритету проекту із множини коефіцієнтів пріоритету $G = \{af, ad, ae, bf, bd, be\}$ ($af + a + d + ae + bf + bd + be = 1$).

Рейтинг проекту партиципаторного бюджету (R) після завершення голосування за нього жителів територіальної громади пропонуємо визначити за формулою (1):

$$R = q \cdot g \quad (1)$$

де q – кількість голосів, які віддали жителі територіальної громади на підтримку конкретного проекту; g – коефіцієнт пріоритету, що був присвоєний проекту, з урахуванням виду пріоритету проекту залежно від джерел його фінансування та користі від реалізації проекту для його бенефіціарів, $g \in G$.

Запропонований науковий підхід до визначення рейтингу проекту партиципаторного бюджету базується:

- з одного боку, на громадському виборі через кількість голосів, які віддані жителями територіальної громади на підтримку проекту;
- з другого боку – на експертній оцінці проекту органом місцевого самоврядування, яка враховує користь від реалізації проекту для його бенефіціарів та види джерел фінансування проектів партиципаторного бюджету.

Поряд із необхідністю удосконалення процедур проведення експертизи, відбору та визначення рейтингу проектів-переможців партиципаторного бюджету з урахуванням результатів голосування й експертної оцінки органом місцевого самоврядування, в умовах обмеженості фінансових ресурсів і необхідності їх ефективного використання доцільним є розроблення наукового підходу із застосуванням економіко-математичного моделювання до оптимізації видатків бюджету участі на проекти, які будуть реалізовані у результаті їх здійснення.

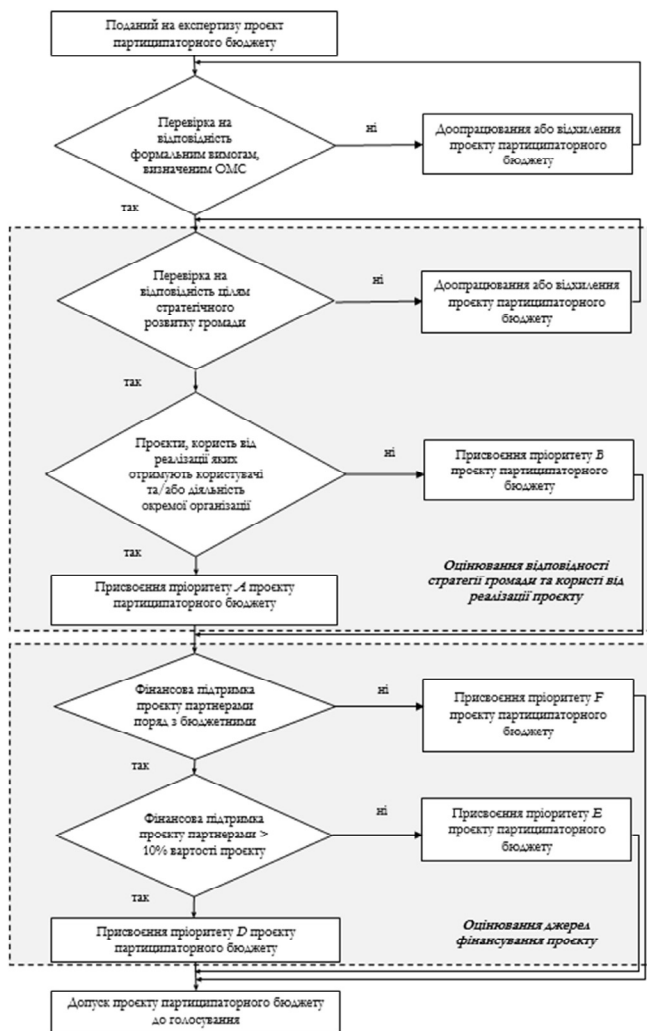


Рис.3. Алгоритм проведення експертизи та відбору органом місцевого самоврядування проєктів партиципаторного бюджету територіальної громади

Джерело: складено авторами

Скажімо, існує n виборців територіальної громади, m ініційованих громадськістю проєктів, стосовно яких задані вартості і які розділені на S категорій (освіта, соціальний захист, охорона здоров'я, культура і мистецтво, туризм, фізична культура і спорт, транспорт, житлово-комунальне господарство, екологія та ін.), U мікрорайонів територіальної громади, L локацій бенефіціарів проєкту, H пріоритетів залежно від виду джерел фінансування проєкту. Відомими є вартість проєктів; максимальна кількість проєктів, за які може проголосувати кожен виборець; межі обсягів бюджетних ресурсів, які заплановано витратити з бюджету участі на реалізацію проєктів; частки видатків бюджету участі на деякі категорії проєктів; мінімальні частки видатків бюджету участі на мікрорайони територіальної громади.

Відтак, побудуємо модель відбору множини проєктів партисипаторного бюджету за перевагами виборців та пріоритетами проєктів залежно від видів джерел фінансування проєктів. Переваги виборців представимо у вигляді функції корисності. Пріоритет проєкту залежно від виду джерел його фінансування врахуємо за допомогою коефіцієнта пріоритету.

Для побудови економіко-математичної моделі введемо позначення:

i – індекс виборця, $i = \overline{1, n}$; j – індекс проєкту за ступенем реалізації, $j = \overline{1, m}$; J_1, J_2 – множини проєктів, що можуть бути реалізовані відповідно частково чи повністю, $(|J_1| + |J_2| = m)$; s – індекс проєкту за категоріями, $s = \overline{1, S}$, $s \in S^*$, де S^* – множина категорій проєкту; l – індекс проєкту за локацією бенефіціарів проєкту, $l = \overline{1, L}$, $l \in L^*$, де L^* – множина локацій бенефіціарів проєкту; h – індекс пріоритету проєкту залежно від джерел фінансування, $h = \overline{1, 6}$, $h \in H$, де H – множина пріоритетів проєктів залежно від джерел фінансування; u – індекс мікрорайону, $u = \overline{1, U}$, $u \in U^*$, де U^* – множина мікрорайонів; J_{sthu} – множина проєктів категорії s -го виду, за локацією бенефіціарів l -го виду, що відноситься до джерела фінансування проєкту h -го виду, і належить до мікрорайону u -го виду, $\sum_{s \in S^*} \sum_{l \in L^*} \sum_{h \in H} \sum_{u \in U^*} |J_{sthu}| = m$; x_{jsthu} – ступінь

завершеності проекту j -го виду, категорії s -го виду, за локацією бенефіціарів l -го виду, що відноситься до джерел фінансування h -го виду, і належить до мікрорайону u -го виду; P_{jslhu} – вартість проекту j -го виду за ступенем реалізації, категорії s -го виду, за локацією бенефіціарів l -го виду, що відноситься до джерел фінансування h -го виду, і належить до мікрорайону u -го виду; V та W – відповідно нижня та верхня межа обсягу виділених видатків партиципаторного бюджету; r – максимальна кількість проектів, за які може проголосувати кожен виборець; ks – частка видатків партиципаторного бюджету на категорію s -го виду; vu – мінімальна частка видатків партиципаторного бюджету на мікрорайон u -го виду; C_{ijslhu} – корисність для i -го виборця від проекту j -го виду за ступенем реалізації, категорії s -го виду, за локацією бенефіціарів l -го виду, що відноситься до джерела фінансування h -го виду, і належить до мікрорайону u -го виду, $c_{ijslhu} \in \{0; 1\}$ – рішення виборця: не обирає чи обирає проект; g_{jslhu} – коефіцієнт пріоритету проекту j -го виду, категорії s -го виду, за локацією бенефіціарів l -го виду, що відноситься до джерел фінансування h -го виду, і належить до мікрорайону u -го виду.

Маючи C_{ijslhu} , можна розрахувати $C_{jslhu} = \sum_{i=1}^n c_{ijslhu}$ – корисність проекту j -го виду, категорії s -го виду, за локацією бенефіціарів l -го виду, що відноситься до джерел фінансування h -го виду, і належить до мікрорайону u -го виду.

Враховуючи введені позначення, математична модель оптимізації видатків партиципаторного бюджету матиме вигляд (формули (2–9)):

знайти набір проектів $\{x_{jslhu}\}$, який забезпечить

$$Z = \sum_{j \in J_{u,l}} \sum_{s \in S^*} \sum_{l \in L^*} \sum_{h \in H} \sum_{u \in U^*} C_{jslhu} g_{jslhu} x_{jslhu} \rightarrow \max \quad (2)$$

при виконанні умов:

за ступенем завершеності проекту партиципаторного бюджету:

– проект може бути реалізований частково:

$$0 \leq x_{jslhu} \leq 1, \quad j \in J_1, \quad s \in S^*, \quad l \in L^*, \quad h \in H, \quad u \in U^* \quad (3)$$

– проєкт не виконується взагалі чи виконується повністю:

$$x_{jslhu} \in \{0; 1\}, \quad j \in J_2, \quad s \in S^*, \quad l \in L^*, \quad h \in H, \quad u \in U^* \quad (4)$$

2) за вартістю проєктів партиципаторного бюджету, враховуючи наявні бюджетні ресурси:

$$V \leq \sum_{j \in J_{u,l}} \sum_{s \in S^*} \sum_{l \in L^*} \sum_{h \in H} \sum_{u \in U^*} p_{jslhu} x_{jslhu} \leq W \quad (5)$$

за максимальною кількістю проєктів, за які може проголосувати кожен виборець:

$$\sum_{j \in J_{u,l}} \sum_{s \in S^*} \sum_{l \in L^*} \sum_{h \in H} c_{ijslhu} \leq r, \quad u \in U^*, \quad i = \overline{1, n} \quad (6)$$

за часткою видатків партиципаторного бюджету на категорію проєктів партиципаторного бюджету s-го виду:

$$k_s V \leq \sum_{j \in J_{u,l}} \sum_{l \in L^*} \sum_{h \in H} \sum_{u \in U^*} p_{jslhu} x_{jslhu} \leq k_s W, \quad s \in S^* \quad (7)$$

за мінімальною часткою видатків партиципаторного бюджету на проєкти партиципаторного бюджету мікрорайону u-го виду

$$\sum_{j \in J_{u,l}} \sum_{s \in S^*} \sum_{l \in L^*} \sum_{h \in H} p_{jslhu} x_{jslhu} \geq v_u V, \quad u \in U^*; \quad (8)$$

за неможливістю профінансувати всі проєкти партиципаторного бюджету:

$$\sum_{j \in J_{u,l}} \sum_{s \in S^*} \sum_{l \in L^*} \sum_{h \in H} \sum_{u \in U^*} p_{jslhu} > W \quad (9)$$

Поряд із чинниками локального значення, пов'язаними із особливостями визначення виборчих пріоритетів та фінансових обмежень конкретної громади, обсяг фінансових ресурсів, які надходять на реалізацію проєктів бюджету участі залежить також від чинників більш високого порядку, пов'язаних із станом економіки, правової системи, ефективністю урядування та іншими макропараметрами. Моделювання їх кореспонденції з обсягами видатків бюджетів участі територіальних громад виступає інформаційним підґрунтям для прогнозування динаміки бюджетних ресурсів, які надходять на реалізацію ініційованих

громадськістю проектів в залежності від змін інституційного середовища функціонування системи публічних фінансів.

Інституційне середовище функціонування усіх компонент системи публічних фінансів об'єднує чинники різного походження та характеру дії. Вони визначають як загальну динаміку бюджетних ресурсів, які надходять у розпорядження органів публічної влади, так і формують їхні структурні параметри. Насамперед, динаміка видатків бюджету участі територіальних громад залежить від макроекономічної ситуації в країні, що виражається темпами зростання ВВП, який є джерелом утворення бюджетних ресурсів на усіх рівнях бюджетної системи. Однак, більший інтерес складає відстеження залежності параметрів бюджету участі від динаміки індикаторів, які характеризують рівень інституційного розвитку країни, а саме:

- від рівня корупції, оскільки цей неформальний інститут у країнах з низьким рівнем інституційного розвитку (до яких належить Україна) справляє вагомий вплив на бюджетні відносини, негативно впливає на ефективність управлінських рішень щодо розподілу й використання бюджетних ресурсів. Оскільки партиципаторний бюджет за своєю природою є бюджетною технологією, яка покликана посилити прозорість розподілу бюджетних ресурсів, нівелювати вплив корупційних ризиків на формування пріоритетів бюджетних видатків, збільшення обсягів партиципаторного бюджету мало б позитивно позначатись на показниках контролю над корупцією і навпаки;

- від якості правового середовища, що вимірюється індикатором верховенства права як реального свідчення ефективності функціонування правової системи. Поряд із забезпеченням транспарентності використання бюджетних ресурсів, впровадження бюджету участі покликане забезпечити відповідність напрямів використання коштів бюджету інтересам мешканців територіальної громади, які у такий спосіб можуть реалізувати своє законне право на участь в управлінні публічними фінансами. Від якості правової системи залежить те, чи реалізуються принципи правової держави при функціонуванні

системи публічних фінансів, зокрема при розподілі бюджетних ресурсів на проекти місцевого розвитку;

– від ефективності урядування, яка інтегрує у собі якісні параметри формування бюджетних ресурсів (спроможність уряду акумулювати необхідні ресурси) та їхнього розподілу й використання у розрізі пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку. Зважаючи на ключову ідею, покладену в основу розроблення технології бюджету участі, раціонально припустити про існування прямої залежності між рівнем ефективності урядування та обсягом видатків бюджету участі.

Для перевірки припущень про існування залежності динаміки бюджету участі від параметрів інституційного середовища функціонування публічних фінансів, звернемось до інструментарію економіко-математичного моделювання. Для нього обрано часовий діапазон 2017-2022 рр., що зумовлене такими причинами: по-перше, відсутністю даних щодо обсягів бюджетних ресурсів, які надходять на функціонування бюджету участі у період до 2017 року; по-друге, фактичним призупиненням партиципаторного бюджетування в період воєнного стану в Україні у зв'язку із впровадженням обмежень на використання бюджетних коштів. Навіть із частковим відновленням використання бюджету участі у 2023 році, повної статистичної бази про його обсяги немає.

Для практичної реалізації дослідження застосовано можливості пакету Data Analysis програмного продукту MS Excel, який дає можливість працювати з великими масивами баз даних. Для оцінювання впливу правового середовища та якості урядування на динаміку фінансової компоненти бюджету участі було обрано показники: індекси державних витрат, податкової свободи, ефективності діяльності уряду як компоненти при розрахунку індексу економічної свободи [2], обсяг ВВП України (у розрахунку в гривні та дол. США) [8], а також індекси контролю над корупцією, ефективності уряду та верховенства права, як складові Worldwide Governance Indicators від Світового банку [7]. Попередній аналіз за допомогою матриці парних коефіцієнтів кореляції та їх оцінювання відповідно до шкали Чеддока вказав

на наявність колінеарності між окремими показниками, що може вплинути на адекватність моделі. Тому для уникнення дублювання було прийнято рішення взяти до уваги тільки показники: індексу державних витрат (x_1), контролю над корупцією (x_2), ефективності уряду (x_3) та верховенства права (x_4), тіснота зв'язку між якими дає підстави визначати їх як незалежні змінні. У табл. 4 відображено матрицю коефіцієнтів кореляції, яка демонструє помірність зв'язку між обраними індикаторами.

Таблиця 4

Матриця коефіцієнтів кореляції між індикаторами якості правового середовища та ефективності урядування в Україні

	x_1	x_2	x_3	x_4
X_1	1	0,254625	0,612587	0,372761
X_2	0,254625	1	-0,34503	-0,5267
X_3	0,612587	-0,34503	1	0,661408
X_4	0,372761	-0,5267	0,661408	1

Джерело: розраховано авторами

Для підвищення об'єктивності моделювання впливу індикаторів якості правового середовища та ефективності урядування на динаміку видатків на бюджет участі (Y) було проведено регресійний аналіз із використанням лінійної та гіперболічної функцій, функції експоненти, результати якого представлені у табл. 5. За даними таблиці, значення коефіцієнта множинної детермінації для усіх моделей перевищує 0,99, що свідчить про значний кореляційний зв'язок між факторними індикаторами та результатом. Відповідно до коефіцієнту Фішера розроблені моделі є адекватними з ймовірністю 95%, значення F -критерію для них складає менше від 0,05.

Крім перевірки адекватності моделі в цілому, застосування t -критерію Стьюдента дає можливість оцінити статистичну значущість кожного факторного параметру економетричної моделі. Результати моделювання за цим критерієм (P -value) свідчать, що

у моделі лінійної регресії змінна x_2 є статистичним нулем, тобто оцінювати вплив цього чинника на динаміку результату некоректно. Такий же висновок можна зробити за показниками гіперболічної моделі, а в степеневій моделі (експоненти) статистичними нулями є змінні x_2 , x_3 та x_4 .

Застосування методу найменших квадратів (за способом мінімізації суми квадратів залишків) для оцінки адекватності регресійних моделей залежності видатків на бюджет участі від якості правового середовища та ефективності урядування засвідчило, що найбільш адекватною за цим критерієм є модель за функцією гіперболи. Змодельовані значення результативного показника за цією моделлю демонструють найменше відхилення від фактичних параметрів, які подає статистика бюджету участі в Україні. Однак, раціональне прочитання отриманих коефіцієнтів залежності кореляційно-регресійної моделі дає підстави визначити лінійну модель як найбільш адекватну з точки зору відображення залежності між динамікою видатків бюджету участі та параметрами інституційного середовища функціонування публічних фінансів. Вона підтверджує, що покращення динаміки ВВП та державних витрат, зміцнення верховенства права та ефективності урядування має позитивний вплив на показники бюджету участі.

Парадоксально, але обернена залежність параметрів бюджету участі від значення індикатора контролю над корупцією також має своє пояснення. Зміцнення контролю над корупцією, яке є свідченням прогресу у питаннях зменшення масштабів марнотратства й розкрадання бюджетних коштів, «розмиває» потребу в існуванні бюджету участі як бюджетної технології, що покликана підвищити ефективність використання бюджетних коштів через зміцнення контролю над ними процесами з боку громадськості. Ефективність протидії корупції дає можливість забезпечити відповідність суспільним пріоритетам усього обсягу видатків бюджету, а не тільки тієї частини, що надходить на реалізацію ініційованих громадськістю проектів розвитку.

Таблиця 5

**Результати реалізації кореляційно-регресійної моделі
оцінювання впливу індикаторів якості правового середовища
та ефективності урядування на динаміку видатків на бюджет
участі в Україні**

Regression Statistics							
		linear function		hyperbolic function		exponent function	
		$Y = a_0 + a_1x_1 + \dots + a_4x_4$		$Y = a_0 + \frac{a_1}{x_1} + \dots + \frac{a_4}{x_4}$		$Y = a_0x_1^{a_1} \dots x_4^{a_4}$	
Multiple R		0,999965029		0,9999981		0,999596591	
R Square		0,999930058		0,9999962		0,999193345	
Adjusted R Square		0,999650292		0,9999811		0,995966724	
Standard Error		4758,807755		1105,0468		0,073633886	
Observations		6		6		6	
F		3574,162923		66288,48		309,6717518	
Significance F		0,012544		0,002913		0,042591	
		Coefficients	P-value	Coefficients	P-value	Coefficients	P-value
Intercept		-3145461,479	0,009	3646810,842	0,002	-40,969	0,035
X Variable 1		40528,822	0,016	-77099217,790	0,003	8,826	0,046
X Variable 2		-613,321	0,606	-1019283,211	0,055	-1,030	0,170
X Variable 3		12855,149	0,038	-10570692,320	0,030	3,141	0,179
X Variable 4		52871,100	0,016	-28250723,210	0,003	3,745	0,072
Year	Y	Y_ML	e^2	Y_MH	e^2	Y_ME	e^2
2017	51924,53	51993,95	4818,68	51938,51	195,52	51977,67	2823,52
2018	404687,82	403829,90	735974,40	404522,70	27261,98	399774,84	24137420,69
2019	547313,06	545171,70	4585296,00	546782,40	281586,83	528913,98	338526283,10
2020	567492,19	571449,90	15663776,00	568406,30	835588,68	603252,99	1278834721,00
2021	606938,09	605673,10	1600197,00	606664,60	74800,66	595565,19	129342931,70
2022	61943,36	62180,40	56189,54	61984,53	1694,83	62141,47	39246,19
			22646251,00		1221128,51		1770883426,00

Джерело: розраховано авторами

Висновки і перспективи подальших досліджень.

1. Партиципаторний бюджет є одним із інноваційних інструментів залучення громадян до розподілу і використання бюджетних ресурсів, демократизації бюджетного процесу на місцевому рівні для стимулювання розвитку територіальних громад і регіонів. За результатами проведеного дослідження запропоновано теоретичний підхід до розкриття сутності учасницького (партиципаторного) бюджетування з урахуванням різних аспектів цього поняття, зокрема – як сукупності управлінських процедур, які використовуються суб'єктами публічного управління щодо формування, розподілу і використання бюджетних ресурсів, призначених для реалізації проєктів, ініційованих громадськістю. Наведено алгоритм впровадження та реалізації партиципаторного бюджету на рівні територіальної громади.

2. На основі результатів оцінювання вітчизняної практики партиципаторного бюджетування аргументовано основні переваги цієї технології бюджетування, виявлено проблеми функціонування партиципаторних бюджетів на різних рівнях бюджетної системи та обґрунтовано шляхи їх вирішення.

3. Запропонований алгоритм проведення експертизи та відбору проєктів партиципаторного бюджету, розроблений на основі алгоритмічного методу декомпозиції, дає можливість врахувати у цьому процесі такі принципи інклюзивної економіки, як стратегічна відповідність проєктів розвитку та рівень зацікавленості ініціаторів проєктів у їх реалізації. Це створює передумови для підвищення ефективності використання коштів бюджету, а також дає змогу відсіяти проєкти, суспільна користь від реалізації яких сумнівна.

4. Розвиваючи методичні підходи до вдосконалення практики використання технології партиципаторного бюджету, розроблено оптимізаційну модель відбору множини проєктів з урахуванням критеріїв переваг виборців та джерел фінансування. Це дає можливість оптимізувати видатки місцевого бюджету на проєкти партиципаторного бюджету, сформувати оптимальний набір проєктів, що забезпечує максимізацію користі від їхньої реалізації

з урахуванням існуючих бюджетних обмежень. Модель належить до класу задач лінійного програмування, об'єднує цільову функцію та систему обмежень лінійного виду.

5. Проведене моделювання залежності параметрів бюджету участі від стану інституційного середовища функціонування публічних фінансів засвідчило існування прямої кореспонденції між видатками бюджетів на реалізацію ініційованих громадськістю проектів розвитку та макроекономічною динамікою, ефективністю функціонування органів публічного управління та рівнем верховенства права. Натомість, ефективність протидії корупційним ризикам у публічному секторі формує передумови для підвищення якості виконання бюджету з точки зору відповідності його видатків суспільним пріоритетам, що «розмиває» потребу в існуванні бюджету участі як бюджетної технології, базованої на залученні громадськості до управління бюджетними ресурсами.

Перспективи подальших досліджень полягають у необхідності вирішення проблем ефективного використання бюджетних ресурсів органів місцевого самоврядування в умовах війни та пошуку шляхів забезпечення відповідності пріоритетних напрямів здійснення видатків партиципаторних бюджетів стратегічним цілям соціально-економічного розвитку територіальних громад і регіонів.

Література

1. Efremov R., Rios Insua D. (2007), «An experimental study of a web-based framework for group decision support with applications to participatory budget elaboration», *International Journal of Technology, Policy and Management* Vol. 7, No. 2, pp. 167-177 <https://doi.org/10.1504/IJTPM.2007.014535>
2. Index of Economic Freedom. [heritage.org](https://www.heritage.org/index/pages/all-country-scores). URL: <https://www.heritage.org/index/pages/all-country-scores>
3. Lobodina Z., Kizyma T., Demianyshyn V., Berezka K., Savchuk S. Participatory budgeting in the context of behavioural finances. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2022. Том. 5 (46). С. 109–125. URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/3886/3661>

4. Lobodina Z., Lopushniak H., Kizyma T., Lyvdar M. Inclusive budgeting: theoretical aspects, prerequisites and necessity for its implementation in Ukraine. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2020. Vol. 2 (№ 33). P. 463–472. URL: <https://doi.org/10.18371/fcaptp.v2i33.207201>.
5. Scherer, S., Wimmer, M.A. (2012). Reference Process Model for Participatory Budgeting in Germany. In: Tambouris, E., Macintosh, A., Sæbø, Ø. (eds) *Electronic Participation. ePart 2012. Lecture Notes in Computer Science*, vol 7444. Springer, Berlin, Heidelberg. https://doi.org/10.1007/978-3-642-33250-0_9
6. Shah A. Overview. *Participatory Budgeting: Public Sector Governance and Accountability*. / Edited by A. Shah. Washington, DC: World Bank, 2007. P. 1–18. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/6640/39498.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
7. Worldwide Governance Indicators. worldbank.org. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/worldwide-governance-indicators/interactive-data-access>
8. ВВП України у 2017-2022 рр. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
9. Платформа електронної демократії E-DEM. Модуль статистики «Громадський бюджет» за 2017–2024 роки. URL: <https://stat.e-dem.ua/budget/authors/>.
10. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо механізмів участі громадськості у бюджетному процесі на місцевому рівні: Наказ Міністерства фінансів України від 3.03.2020 р. № 94. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0094201-20#Text>.

Галина Лопушняк

*доктор економічних наук, професор,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна
halyna.lopushniak@kneu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0001-8576-6440*

ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ТА ЗАГРОЗ

Питання пенсійного забезпечення є одним з ключових аспектів соціально-економічного розвитку кожної країни. Україна, подібно багатьом іншим країнам світу, стикається з численними викликами та проблемами в цій сфері.

Недостатня фінансова стабільність Пенсійного фонду, низький рівень пенсійних виплат для переважної більшості пенсіонерів, старіння населення, зниження народжуваності та збільшення смертності – це далеко не усі проблеми, які притаманні сучасному стану системи пенсійного забезпечення в Україні. Їх ігнорування може привести до зuboжіння більшої частини пенсіонерів та розбалансування бюджету Пенсійного фонду, що погіршить ситуацію як в економічному так і в соціальному плані.

Справжнім і неочікуваним викликом для нас усіх і для системи пенсійного забезпечення стало повномасштабне вторгнення росії в Україну, що не лише поглибило існуючі проблеми у досліджуваній нами сфері, але й зумовило появу нових. Сьогодні це найбільша загроза не лише для України, але й усієї Європи.

Розглянемо їх більш детально. Одним із основних викликів для системи пенсійного забезпечення ще з початку незалежності України є депопуляція населення. Починаючи з 1991 року Україна має від'ємне сальдо природнього приросту населення, що призвело до зменшення працездатного населення. Вже сьогодні ми маємо збільшення смертності та зменшення народжуваності що призвело до зменшення частки населення у віці 0-15 років, та частки осіб працездатного віку (рис. 1).

Для простого заміщення поколінь сумарний коефіцієнт народжуваності має бути не нижчим за 2,13-2,15. В Україні навіть до війни цей показник становив 1,2, а у 2023 р. – 0,7. Це один із найнижчих показників у світі. Соціалізація особистості в умовах переважання малодітних сімей може спричинити в нових поколінь установки на однодітну модель сім'ї, що отримала назву «пастка низької народжуваності» [5]. Зважаючи на частку фізіологічної безплідності та поширення стилю життя child-free, показники сумарної народжуваності можуть знизитися до небачених досі 0,5-0,7 дитини в розрахунку на одну жінку [2]. Ці негативні тенденції під впливом війни та інших чинників будуть посилюватися і надалі.

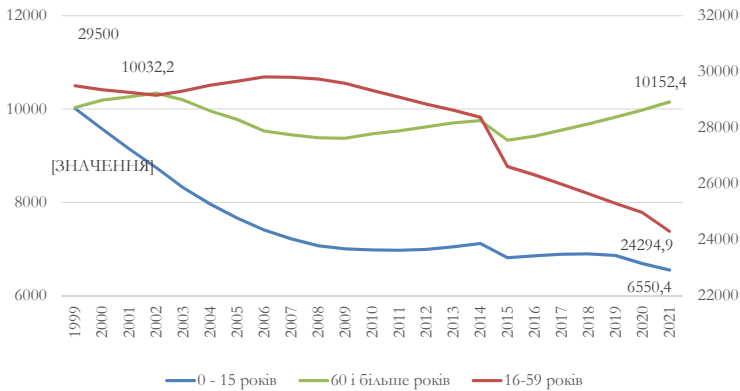


Рис. 1. Динаміка постійного населення за віковими групами

Джерело: побудовано на основі [3]

Зменшення кількості зайнятого населення призвело до скорочення чисельності застрахованих осіб, хоча загальна динаміка кількості платників ЄСВ є позитивною (рис. 2).

Загальна кількість платників ЄСВ з 2020 по 2023 рік збільшилася на 283,6 тисячі, в тому числі за рахунок: юридичних осіб – на 94,3 тис., ФОПів – на 196,9 тис., осіб, що проводять незалежну професійну діяльність – 1,9 тис., членів фермерських господарств – на 0,6 тис. осіб.

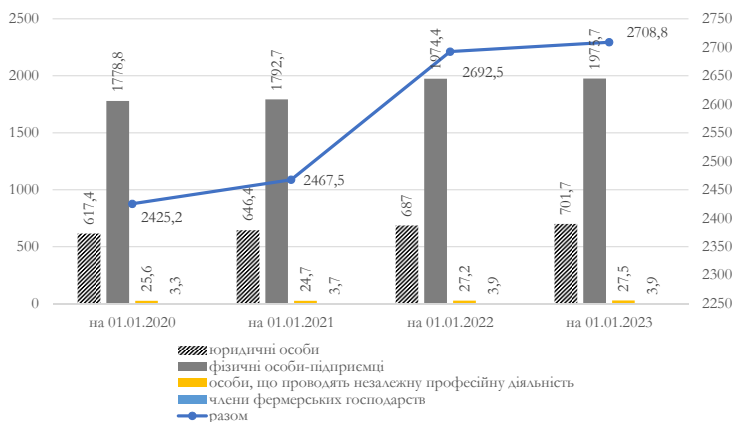


Рис. 2. Динаміка кількості платників ЄСВ, тис. осіб

Джерело: побудовано на основі [4]

Водночас, кількість застрахованих осіб за аналогічний період зменшилась на 1752,2 тис. осіб (рис. 3).

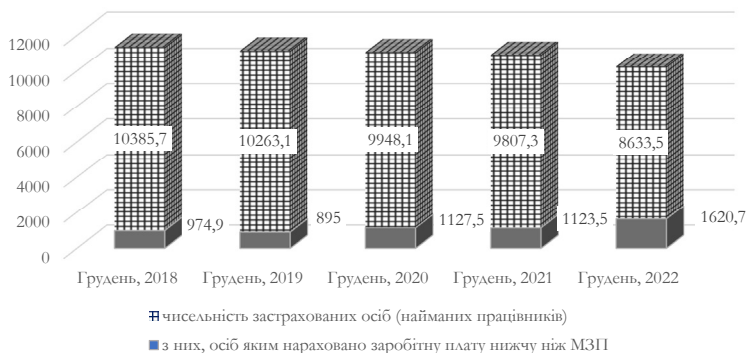


Рис. 3. Динаміка чисельності застрахованих осіб – найманих працівників, тис. осіб

Джерело: побудовано на основі [4]

Отже, маємо вже реальну загрозу для системи пенсійного забезпечення – зменшення кількості застрахованих осіб.

Зменшення кількості застрахованих осіб супроводжується зростанням чисельності пенсіонерів (рис. 4). У 2023 р. на 10 пенсіонерів припадало 8 застрахованих осіб.

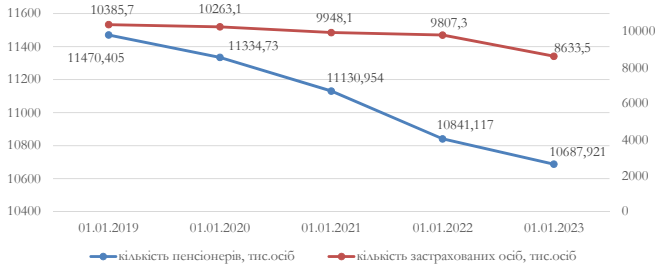


Рис. 4. Динаміка кількості застрахованих осіб та пенсіонерів, тис. осіб

Джерело: побудовано на основі [4]

Погіршує ситуацію і те, що на фоні зменшення застрахованих осіб, зростає кількість осіб (за винятком 2019-го), що отримують заробітну плату нижчу ніж МЗП, що відповідно зменшує суму надходжень до бюджету ПФУ. Так, за аналізований період зазначений показник зріс на 9 в.п.

Варто відмітити, що зростає і частка осіб, яким нарахована заробітна плата у розмірі від 20 тис. грн до максимальної величини заробітної плати, на яку нараховується ЄСВ, що позитивно впливає на збільшення надходжень до бюджету ПФУ.

Ще одним викликом для функціонування системи пенсійного забезпечення є значна диференціація в оплаті праці.

У 2022 році відмічено різке зростання кількості осіб (в 2,4 рази), яким нарахована заробітна плата у розмірі більшому за 100500 грн (рис.5) і з частини якої, відповідно до чинного законодавства не сплачується єдиний соціальний внесок (з суми перевищення).

Все це у майбутньому може створити додаткове навантаження на бюджет Пенсійного фонду, оскільки більшість працівників, що отримують такий розмір заробітної плати відносяться до категорій осіб, яким пенсія (довічне утримання) нараховується за іншими підходами.

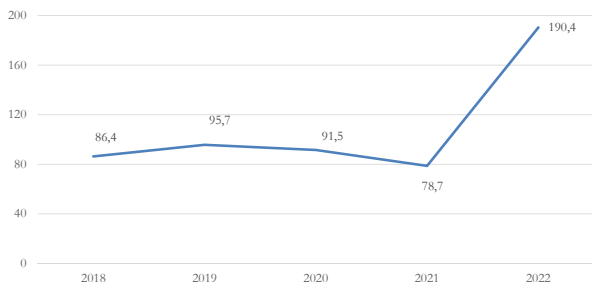


Рис. 5. Динаміка чисельності осіб, заробітна плата яких вища за максимальну величину, на яку нараховується ЄСВ, тис. осіб

Джерело: побудовано на основі [4]

Незважаючи на сталу тенденцію до збільшення у 2018 – 2023 рр. як загального обсягу надходжень до бюджету ПФУ, так і власних надходжень, дефіцит ПФУ є доволі великим (рис. 6), що безумовно становить реальну загрозу для системи пенсійного забезпечення у найближчому майбутньому. У 2022 році показник був практично на рівні 2011 р., тобто ще до проведених реформ.

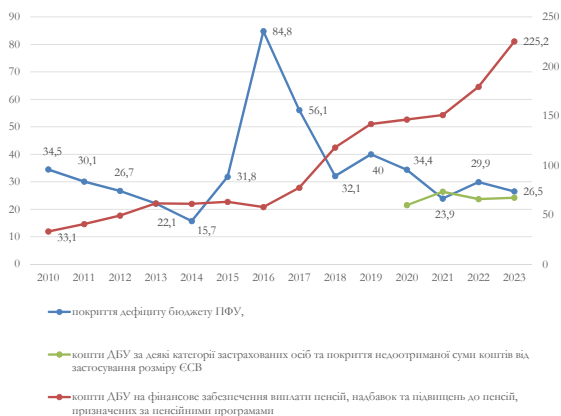


Рис. 6. Динаміка надходжень коштів Державного бюджету України до Пенсійного фонду на покриття дефіциту бюджету та інших виплат, млрд грн

Джерело: побудовано на основі [4]

Погіршує ситуацію і те, що з кожним роком збільшується сума коштів, які виділяються з ДБУ на фінансове забезпечення виплати пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами. Так сума таких виплат збільшилася з 33,1 млрд грн у 2010 р. до 225,2 млрд грн у 2023 р.

Про те, що війна поглибила існуючі проблеми у сфері пенсійного забезпечення свідчить і рівень забезпеченості видатків ПФУ за регіонами власними коштами. Найбільший дефіцит власних коштів спостерігається у Луганській (17,2%), Донецькій (20,6%), Херсонській (36,9%) та Запорізькій (38,6%) областях, частина територій яких є окупована. (рис. 7).

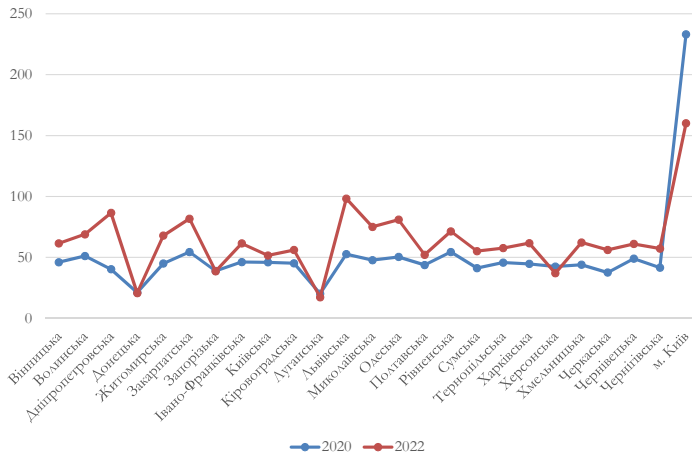


Рис. 7. Забезпеченість видатків Пенсійного фонду України власними коштами (за регіонами) у 2020 та 2022 рр.

Джерело: побудовано на основі [4]

Таким чином, практично 30-40% усіх пенсійних виплат здійснюється за рахунок коштів ДБУ. Зазначене свідчить про неефективність державної політики у сфері доходів та пенсійного забезпечення.

У сукупності з низькою вартістю робочої сили надходження до Пенсійного Фонду є недостатніми для виконання у повному обсязі покладених на нього завдань.

Не додає оптимізму і присутність такого ганебного явища як тіньова зайнятість та виплата з/п в конвертах. Так лише у 2023 р. було легалізовано 79,3 тис робочих місць, внаслідок чого додатково надійшло до бюджету ПФУ 128,6 млн грн [1].

Певну загрозу для системи пенсійного забезпечення спричинює і значна диференціація пенсійних виплат. Так, протягом аналізованого періоду найбільші пенсійні виплати отримували судді (у 2023 р. – 96195,91 грн). В той же час, більше 90% пенсіонерів отримували пенсію у 22,8 раз менше.

Вище середнього розміру отримують пенсію і особи, яким вона призначена відповідно до ЗУ «Про прокуратуру» (21571,87 грн), «Про Кабінет Міністрів України» (15600,00 грн), «Про Національний банк України» (11641,67 грн). У пенсіонерів цих категорій середній розмір пенсії у два з половиною – п'ять раз вищий ніж середня по Україні.

Більше того, темп приросту середнього розміру пенсії за віком значно відстає від темпу приросту пенсійних виплат суддям (рис. 8), що свідчить про недосконалість системи пенсійного забезпечення.

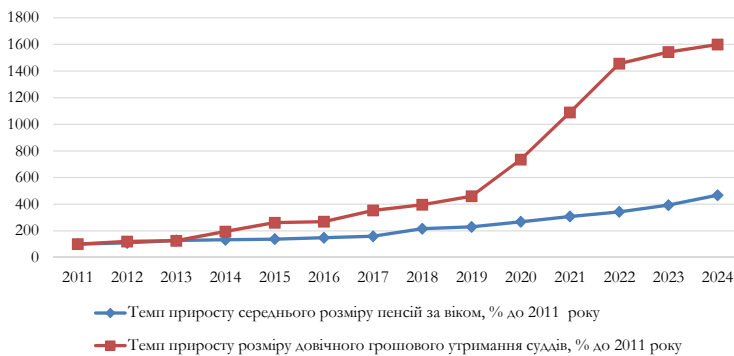


Рис. 8. Співвідношення динаміки темпів приросту середніх розмірів пенсій за віком і довічного грошового утримання суддів у відставці за період 2011-2024 рр.

Джерело: побудовано на основі [4]

Зважаючи на вище зазначене, ПФУ не спроможний покрити видатки власними коштами, що фактично є загрозою для системи

публічних фінансів загалом, оскільки кошти Державного бюджету, які могли б бути використані для інших цілей (охорони здоров'я, оборону країни, освіти) направляються на погашення дефіциту бюджету Пенсійного фонду України.

Окрім означених вище викликів та загроз не менш актуальними є «військова» міграція. За даними Євростату станом на 31.12.2023 р. в країнах ЄС зареєстровано 4,3 млн осіб – біженців та осіб із статусом тимчасового захисту, які залишили Україну внаслідок російського вторгнення [6]. Більшість з них вже адаптувалися до нових умов. Отже виникає висока ймовірність того, що чим довше триватиме війна, тим менші шанси на повернення зазначених осіб в Україну. Це відповідно суттєво знизить пропозицію робочої сили на ринку праці України.

Посилює негативні міграційні тенденції і освітня політика. Зважаючи на постійну зміну «правил гри» під час вступних кампаній за останні роки, все дедалі більше юнаків і дівчат спільно з батьками бачать своє подальше навчання не в Україні, а за кордоном, де не лише більш стабільне законодавство, але й більш безпечні умови для життєдіяльності.

Досить вагомим у найближчому майбутньому викликом для системи пенсійного забезпечення України стане необхідність збільшення пенсійних виплат через збільшення кількості осіб, які набули статусу інвалідів унаслідок поранень, а також через збільшення кількості пенсіонерів, які мають пільги по досягненню пенсійного віку (наприклад, учасники бойових дій). Це та категорія населення, яким держава, в першу чергу, повинна надати допомогу і підтримку, зважаючи на їхні заслуги перед державою і народом України.

Додатковими викликами і загрозами для функціонування і розвитку системи пенсійного забезпечення, як сфери публічних фінансів, є:

– високий рівень корупції, який не сприяє мінімізації тіньової зайнятості, збільшенню інвестицій для створення нових та модернізації існуючих робочих місць, дотриманню принципу справедливості у всіх сферах життєдіяльності суспільства. У 2023 р. Україна за індексом сприйняття корупції посіла 104 місце із 180, набравши всього лише 36 балів із 100 можливих;

- вищий рівень оплати праці в сусідніх країнах і спрощений режим виїзду за кордон (для усіх крім військовозовов’язаних);
- можливість заробити пенсію в інших країнах на більш вигідних умовах;
- низький рівень культури фінансової грамотності;
- низький рівень довіри до недержавних пенсійних фондів та інші.

Враховуючи усі перелічені вище виклики та загрози у сфері пенсійного забезпечення доцільно:

1. Змінити політику доходів через реформування систем оплати праці у державному секторі економіки, а також через встановлення адекватних розмірів прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати. Зазначене дозволить здійснити поступове підвищення вартості робочої сили, що сприятиме збільшенню надходжень до Пенсійного фонду України та створенню передумов для повернення вимушених мігрантів.

2. Відкласти запровадження другого рівня пенсійної системи (системи загальнообов’язкового накопичувального пенсійного забезпечення) до створення сприятливих умов, за яких реформа матиме підтримку більшості населення та роботодавців. Водночас, сучасний стан економіки України характеризується нестабільністю, яка підсилюється високими безпековими та фінансовими ризиками, що зумовлені військовою агресією росії проти України та незавершеністю та/або недосконалістю реформ у більшості сфер життєдіяльності суспільства.

3. Розширити програми державної підтримки багатодітних сімей, включаючи пільгові кредити на навчання, соціальне житло, компенсацію вартості путівок на оздоровлення тощо. Зазначене сприятиме стимулюванню народжуваності та посиленню адресності державної підтримки.

4. Запровадити єдиний підхід до нарахування пенсій для усіх категорій працівників, а для тих, пенсії яких за рішенням Конституційного Суду України нараховуються за іншим підходом – зняти обмеження щодо встановлення максимальної бази нарахування ЄСВ.

5. Відновити відрахування із заробітної плати працівників частини ЄСВ, яка сплачувалася до Пенсійного фонду України, до досягнення бездефіцитності бюджету Пенсійного Фонду України.

6. Посилити заходи щодо мінімізації тіншової зайнятості та стимулювання дотримання принципів соціальної відповідальності як роботодавців так і працівників.

7. Розробити заходи щодо створення інклюзивного середовища на ринку праці, які включатимуть державну підтримку інвалідів та ветеранів війни, а також членів їх сімей.

8. Створити сприятливі умови для вступу до українських ЗВО як випускників українських шкіл так і іноземців.

9. В умовах дефіциту робочої сили, розробити механізми стимулювання продовження трудової діяльності після досягнення пенсійного віку.

Література

1. Звіт про роботу та виконання Пенсійного фонду України у 2023 році. К.: ПФУ, 2024. 66 с. URL: https://www.kmu.gov.ua/storage/app/sites/1/17-civik-2018/zvit2023/zvit_PFU_2023_.pdf
2. Населення України: нариси про демографічний стан країни у перше тридцятиріччя незалежності: монографія / І. Курило та ін. К., 2023. 168 с. URL: <https://idss.org.ua/arhiv/Naselennya.pdf>
3. Населення України: статистична інформація. К.: ДССУ, 2024. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>
4. Пенсійний фонд України: інформаційна сторінка веб-порталу. Звіти про роботу. ПФУ, 2024. URL: <https://www.pfu.gov.ua/diyalnist/zvity-pro-robotu/> (дата звернення: 30.05.2024).
5. Lutz W., Skirbekk V., Testa M.R. The low fertility trap hypothesis. Forces that may lead to further postponement and fewer births in Europe. Vienna Yearbook of Population Research. 2006: P. 167-192. URL: <http://dx.doi.org/10.1553/populationyearbook2006s167>. Title from the screen
6. Over 4.3 million people under temporary protection. News articles (8 February 2024), eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/ddn-20240208-1>

*Інна Луніна**доктор економічних наук, професор,**ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,**м. Київ, Україна**ilunina@ukr.net**ORCID ID: 0000-0003-3812-4802*

ПІДВИЩЕННЯ СТІЙКОСТІ ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

Вступ. Широкомасштабна агресія рф проти України призвела до руйнування підприємств, економічної та соціальної інфраструктури, завдала величезних втрат та збитків національній економіці. Пряма шкода по об'єктах інфраструктури (станом на січень 2024 р.) склала 54,4 млрд дол, а потреби в їх реконструкції – 148,0 млрд дол [18]. Це майже у 7 разів перевищує бюджетні інвестиції України за 10 років (2011-2020 рр.), які за нашими оцінками, становили приблизно 22,2 млрд дол. США. Забезпечення максимальної стійкості економіки та фінансів, створення економічних умов для фінансування сильної держави та забезпечення воєнного стримування рф належить до важливих завдань воєнного часу, у подальшому – відновлення та реконструкції України, на що слушно звертають увагу експерти Центру європейської політики й аналізу (СЕРА) та Київської школи економіки.

Особливості публічних фінансів воєнного часу

Наслідки військового вторгнення призвели до виникнення надзвичайно гострих проблем у сфері публічних фінансів України, особливо державного бюджету. Видатки державного бюджету (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2022 р. зросли у 1,8 рази порівняно із 2021 р. – із 127,5 до 1142,9 млрд грн (табл.1) внаслідок необхідності збільшення видатків на оборону (із 127,5 до 1142,9 млрд грн, тобто майже дев'ятикратного) та видатків на громадський порядок, безпеку та судову владу (із 174,4 до 443,3 млрд грн або у 2,5 рази). У 2023 р. зростання бюджетних видатків на оборону і безпеку становило ще відповідно 84% та майже 30%.

Відносний рівень загального обсягу видатків державного бюджету (як частки ВВП) збільшився до 51,6% ВВП у 2022 р. та до 61,3% у 2023 р. проти 27,4% ВВП у 2021 році. Головними бюджетними пріоритетами стали національна оборона та безпека, на фінансування яких у 2022 р. було спрямовано 58,6%, а у 2023 р. – дві третини видатків державного бюджету порівняно із 20,3% у 2021 р.

Таблиця 1

Основні параметри державного бюджету до і після початку широкомасштабної агресії: 2019-2023 рр., млрд грн

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Видатки державного бюджету, вкл. кредитування	1079,3	1293,6	1494,8	2702,1	4005,1	3339,9
Оборона	106,6	120,4	127,5	1142,9	2097,6	1182,7
Громадський порядок, безпека та судова влада	142,4	157,7	174,4	443,3	574,6	485,2
Обслуговування державного боргу	119,9	120,7	153,1	159,7	252,2	452,4
Доходи державного бюджету	998,3	1076,0	1296,9	1787,4	2672,0	1768,5
Податкові надходження	799,8	851,1	1107,1	949,8	1203,5	1574,8
Неподаткові надходження	186,8	213	175,4	346,3	991,6	186,6
Власні надходження бюджетних установ	46,2	69,0	88,4	234,8	812,4	46,9
Від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ (гранти)	1,1	1,0	1,3	481,1	433,4	6,4
Дефіцит державного бюджету	81,0	217,6	197,9	914,7	1333,1	1571,5

Джерело: складено та розраховано автором за даними Міністерства фінансів України, Національного банку України

Зростання бюджетних видатків випереджає збільшення загального обсягу доходів державного бюджету, яке становило 37,8% до попереднього року у 2022 р. та 49,5% у 2023 р. При цьому зростання доходної частини бюджету було забезпечено, переважно,

збільшенням надходжень грантів від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ, які склали 481,1 млрд грн або 26,9% загальної суми доходів 2022 р. та 433,4 млрд грн або 16,2% доходів 2023 р. (табл. 2). До початку широкомасштабної агресії рф (у період 2019-2021 рр.) обсяги таких надходжень не перевищували 1,3 млрд грн у рік (0,1% загальної суми доходів державного бюджету). Суттєве збільшення власних надходжень бюджетних установ (табл. 2) також було обумовлено отриманням благодійних внесків, грантів та дарунків.

Таблиця 2

**Структура доходів державного бюджету
України у 2019-2023 рр., %**

Показники	2019	2020	2021	2022	2023
Усього доходів	100	100	100	100	100
Разом доходів (без урахування міжбюджетних трансфертів)	99,1	99,0	99,0	99,5	98,4
Податкові надходження	80,1	79,1	85,4	53,1	45,0
Податки на доходи, податки на прибуток, податки на збільшення ринкової вартості	21,7	21,0	22,0	14,9	13,1
Внутрішні податки на товари та послуги, з них:	50,3	50,1	53,9	31,9	28,0
Податок на додану вартість	37,9	37,2	41,4	26,1	21,7
Неподаткові надходження	18,7	19,8	13,5	19,4	37,1
Власні надходження бюджетних установ	4,6	6,4	6,8	13,1	30,4
Від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ	0,1	0,1	0,1	26,9	16,2

Джерело: складено та розраховано автором за даними Міністерства фінансів України, Національного банку України

За поліпшенням, на перший погляд, ситуації з податковими надходженнями у 2023 р. (зростання на 26,4% до 2022 р.) приховується зменшення їхньої частки у доходах державного

бюджету – до 45% (табл.2), що є мінімальним показником з 2019 р. У 2019-2021 рр. на податкові надходження припадало від 79 до 85% доходів державного бюджету. Як й у 2022 р. зберіглася висока залежність доходної частини бюджету від грантової допомоги міжнародних організацій, різних країн та донорських установ.

Важливий індикатор стану публічних фінансів – дефіцит державного бюджету – збільшився у 2022 р. у 4,6 рази, а у 2023 р. – ще на 46%. Розрив між доходами і видатками державного бюджету у 2022 р. зріс до 17,5% ВВП, а у 2023 р. – до 20,4% ВВП, тобто набув критичного значення для стійкості публічних фінансів, а отже – для фінансування пріоритетних державних видатків воєнного часу та повоєнного відродження національної економіки.

У 2022 р., за нашими розрахунками, податки покривали лише 35,2% видатків державного бюджету (у 2021 р. – 74,1%), ще 17,8% припадало на міжнародні гранти (табл. 3). Кошти, залучені для фінансування бюджетного дефіциту, у 2022-2023 рр. забезпечили покриття більше 33% видатків державного бюджету, тоді як у 2019 р. – 7,5%, а під час пандемії COVID-19 у 2020-2021 рр. – 16,8-13,2% видатків.

Таблиця 3

Джерела фінансування видатків державного бюджету, %

	2019	2020	2021	2022	2023
Частка видатків державного бюджету, профінансованих за рахунок:					
податкових надходжень	74,1	65,8	74,1	35,2	30,1
неподаткових надходжень	17,3	16,5	11,7	12,8	24,8
грантової допомоги Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ	0,1	0,1	0,1	17,8	10,8
інших доходів	1,0	0,8	0,9	0,4	1,1
доходів державного бюджету без грантової допомоги	92,4	83,1	86,7	48,3	55,9
бюджетного дефіциту	7,5	16,8	13,2	33,9	33,3

Джерело: складено та розраховано автором за даними Міністерства фінансів України, Національного банку України

В умовах широкомасштабної агресії рф проти України прискорилося зростання державного боргу та вартості державних запозичень. У період 2022-2023 рр. його обсяг порівняно із 2021 р. збільшився у 2,2 рази до 5188,1 млрд грн або до 79,4% ВВП (табл. 4).

Таблиця 4

**Обсяг державного боргу та доходність розміщення
ОВДП на первинному ринку у 2019-2023 рр.**

	2019	2020	2021	2022	2023	2024 (затв. Верховною Радою України)
Обсяг державного боргу, млрд грн	1761,4	2259,2	2362,7	3715,1	5188,1	7460,1
% ВВП	44,3	53,5	43,3	71,0	79,4	96,3
Середньозважена доходність розміщення ОВДП на первинному ринку, %:						
ОВДП, номіновані у гривні	16,93	10,98	11,34	18,26	18,98	...
ОВДП, номіновані у іноземній валюті (долари США)	5,88	3,38	3,75	3,98	4,71	...
ОВДП, номіновані у іноземній валюті (євро)	3,77	2,27	2,45	2,72	3,13	...

Джерело: складено та розраховано автором за даними Міністерства фінансів України, Національного банку України

Для порівняння у період 2019-2021 рр. державний борг зріс на 34% до 2362,7 млрд грн, але як частка ВВП зменшився до 43,3%.

Законом України «Про Державний бюджет України на 2024 рік» визначено, що граничний обсяг державного боргу станом на 31 грудня 2024 р. становитиме 7460,1 млрд грн. Отже, прогнозується подальше зростання державного боргу майже на 44% та його відносного рівня до 96,3% ВВП.

Збільшення обсягів та вартості державних запозичень призвело до зростання платежів з погашення та обслуговування державного боргу. Якщо у 2019 р. вони становили 466,58 млрд грн, то у 2023 р. зросли на 46,8% до 684,83 млрд грн (табл. 5), що відповідає 57% податкових надходжень до державного бюджету.

У 2024 р. платежі за державним боргом зростатимуть (за оцінками міністерства фінансів станом на 1.06.2024 р.) ще на 49% до 1018,44 млрд грн, тобто до майже 65% запланованих податкових надходжень (1574,8 млрд грн). Крім того, слід звернути увагу на те, що обсяг зазначених платежів є порівняним із обсягом видатків міністерства оборони, що затверджені ВРУ на 2024 р. (1164,05 млрд грн).

Таблиця 5

Платежі за державним боргом у 2019-2023 рр.

	2019	2020	2021	2022	2023	2024
Платежі за державним боргом, млрд грн, у т.ч.	466,58	511,86	591,71	606,56	684,83	1018,44
Державний внутрішній борг	335,84	316,62	443,35	519,83	569,52	590,80
Обслуговування	74,05	76,56	99,98	117,90	199,85	206,21
Погашення	261,78	240,06	343,38	401,93	369,66	384,58
Державний зовнішній борг	130,75	195,25	148,36	86,73	115,31	427,64
Обслуговування	46,34	48,79	50,65	38,95	48,52	249,31
Погашення	84,41	146,46	97,71	47,79	66,79	178,33
Видатки з обслуговування державного боргу, % ВВП	3,0	2,9	2,8	3,1	3,9	5,8
Видатки з обслуговування державного боргу, % податкових надходжень до державного бюджету	15,0	14,2	13,8	16,8	21,0	28,7

Джерело: складено та розраховано автором за даними Міністерства фінансів України, Національного банку України

У 2023 рр. видатки з обслуговування державного боргу дорівнювали 21% податкових надходжень до державного бюджету, а у 2024 р. збільшаться вже до 28,7%, тоді як у 2021 р. були еквівалентні 13,8% податкових надходжень. Враховуючи високу вартість запозичень, у 2024 р. видатки із обслуговування державного боргу зростуть до приблизно 5,8% ВВП, що вдвічі більше, ніж у 2020 р.

Як свідчать наведені дані, обслуговування державного боргу потребуватиме дедалі більшої частки податкових надходжень, що негативно позначатиметься на виконанні зобов'язань щодо надання бюджетних благ і послуг та відповідно стійкості публічних фінансів.

Отже, в умовах воєнного часу зросли ризики дестабілізації публічних фінансів України, що обумовлені такими ключовими особливостями формування та виконання державного бюджету: стрімке збільшення та значні обсяги державних видатків, перш за все, на національну безпеку і оборону, та показників бюджетного дефіциту; висока залежність бюджетної системи від безповоротної (грантової) та кредитної допомоги; швидке зростання державного боргу та видатків щодо його погашення та обслуговування; зменшення ролі податкових надходжень у фінансуванні державних видатків тощо. Зменшення таких ризиків потребує, пошуку шляхів зменшення фінансової залежності уряду від джерел фінансування, що знаходяться поза його контролем.

Негативні наслідки надмірних державних запозичень

У кризових та посткризових ситуаціях, коли спостерігаються процеси зростання бюджетного дефіциту та державного боргу, актуалізуються питання забезпечення середньо- та довгострокової стійкості публічних фінансів, що характеризує здатність уряду виконувати свої фінансові зобов'язання. Ще у перших працях з проблематики стійкості публічних фінансів зазначалося, що її забезпечення потребує підтримання відносного показника державного боргу (як частки ВВП) на початковому чи прийнятному рівні [2]. Цей підхід став традиційним і широко використовується експертами ОЕСР для виявлення здатності урядів корегувати бюджетно-податкову політику при виникненні нових викликів та загроз [8, 9].

Після глобальної фінансово-економічної кризи 2008 р. у країнах із розвинутою економікою зросла увага до визначення небезпечного рівня державного боргу, що набуває принципового значення у критичних ситуаціях при вирішенні питань щодо обмеження боргової динаміки та запровадження заходів, спрямованих на відновлення фінансової стійкості [17].

В умовах пандемії навіть у розвинених країнах ЄС, які мали високий рівень державного боргу та прискорення його динаміки, спостерігалось збільшення чутливості публічних фінансів до несприятливих шоків [9].

Важливим обмежувачем щодо збільшення державних запозичень виступає вплив таких процесів на економічне зростання [10, 15, 16, 19]. Експерти ОЕСР дійшли висновку, що державний борг має значний постійний негативний та тимчасовий позитивний вплив на економічне зростання [1], що спостерігається у різних групах країн. Але для розвинених країн ОЕСР порогові значення відносного рівня державного боргу, за яких позитивний вплив перетворюється на негативний, становлять 90-94% ВВП, тоді як для країн, що розвиваються, вони є вдвічі нижчі – 40-45% ВВП [19].

Високий рівень державного боргу генерує додаткові ризики потенційного витіснення приватних інвестицій, що обумовлені збільшенням премії за ризик, яка враховує зростання вірогідності дефолту, та відповідно підвищенням процентних ставок, а також високою ймовірністю майбутнього збільшення податкового навантаження для виконання боргових зобов'язань [7]. Крім того, у ситуаціях високого державного боргу будь-які інвестиції, будуть спрямовуватися, перш за все, у діяльність із швидкою віддачою, а не у реалізацію довгострокових проектів [4].

Результати емпіричних досліджень доводять негативні наслідки високого державного боргу для економічного зростання. Так, у країнах Карибського басейну державний борг, що перевищував поріг у 55–56 відсотків ВВП, був пов'язаний із нижчим економічним зростанням [11]. Для країн з розвинутою економікою та країн з ринком, що формується, було виявлено (за даними у період 1970-2007 рр.), що збільшення рівня державного боргу (як частки

ВВП) на 10 процентних пунктів призводить до уповільнення щорічної динаміки реального ВВП на душу населення приблизно на 0,2 процентних пункти [15].

Для країн із низьким доходом та високою заборгованістю істотне скорочення зовнішнього боргу має прямий вплив на додаткове щорічне зростання ВВП на душу населення, якій оцінюється приблизно у 1 процентний пункт [4]. Одночасно зменшення видатків з обслуговування зовнішнього боргу опосередковано впливає на економічне зростання (у випадках відповідного збільшення державних інвестицій), забезпечуючи щорічне прискорення економічного зростання ще на 0,5 процентного пункту.

У бюджетних документах деяких країн підкреслено вирішальне значення забезпечення фіскальної стійкості для покращення перспектив економічного зростання [14]. У Великобританії у Кодексі фіскальної стабільності зазначається, що управління публічними фінансами має відповідати довгостроковим інтересам країни, до яких, зокрема, належить підвищення темпів зростання економіки [5].

Під час широкомасштабної агресії РФ проти України у країнах Європи також виникла необхідність збільшення державних витрат, пов'язаних, зокрема, із наданням допомоги біженцям, збільшенням воєнних видатків, фінансуванням заходів посилення енергетичної незалежності тощо.

За висновками О. Бланшара [3] при збільшенні боргового фінансування додаткових видатків воєнного часу можна розраховувати на зниження рівня державного боргу у наступні роки та відповідно збереження в середньостроковій перспективі стійкості публічних фінансів – лише за умов тимчасового характеру зростання витрат та низьких номінальних ставок залучення коштів. Україна знаходиться зовсім в інших умовах, які потребують зменшення залежності від зовнішньої допомоги та збільшення ролі головного джерела державних доходів – податкових надходжень.

Враховуючи негативні наслідки високих відносних показників державного боргу (як частки ВВП) та досвід вирішення

бюджетних проблем у постконфліктних країнах, експертами МВФ до ключових пріоритетів у фінансальній сфері (за необхідності збільшення державних видатків) віднесено залучення внутрішніх ресурсів, перш за все, податкових [12], зокрема, завдяки заходам щодо розширення податкової бази [6].

В Україні ще до початку широкомасштабної агресії великі надії щодо збільшення податкових надходжень покладалися на проведення одноразового (спеціального) добровільного декларування доходів, що мало створити стимули для виведення з тіні доходів, прихованих від оподаткування, та підвищити ефективність протидії розмиванню податкової бази [21]. За підсумками такого декларування (у період з 1.09.2021 до 1.03.2023 рр.) було подано 845 декларацій фізичних осіб та легалізовано активів обсягом 8,824 млрд грн (приблизно 230 млн дол), хоча за деякими оцінками обсяг виведених з тіні доходів мав становити щонайменше 20 млрд дол. США [22]. До державного бюджету надійшло 547,5 млн грн, що не перевищує 0,4% надходжень податку та збору на доходи фізичних осіб до державного бюджету України у 2021 р.

Шляхи підвищення стійкості публічних фінансів

Важливим резервом збільшення бюджетних ресурсів України в умовах воєнного часу, на нашу думку, є зменшення втрат бюджетних надходжень головних податків, перш за все, податку на додану вартість (ПДВ), обумовлених недосконалістю системи податкового адміністрування, що не забезпечує попередження випадків ухилень від оподаткування, податкових зловживань або оптимізації схем сплати ПДВ. Такі втрати у 2010-2021 рр. за нашими оцінками, перевищували 30% потенційних надходжень, тоді як у середньому по країнах ЄС у останні роки становлять близько 10%.

Сучасним напрямом підвищення ефективності адміністрування ПДВ є запровадження нових підходів до отримання та обробки інформації про діяльності суб'єктів господарювання, що базуються на використанні цифрових технологій [13]. До заходів цифрової трансформації адміністрування ПДВ, зокрема, належать запровадження електронної звітності у режимі реального часу та нових вимог до

електронних рахунків і цифрової звітності, застосування механізму роздільної оплати ПДВ на рахунок податкової служби та вартості товару (без ПДВ) тощо [20]. Використання нових інструментів контролю, апробованих у країнах ЄС, дозволяє завчасно виявляти підозрілі операції, випадки підроблення первинних документів або відсутності реєстрації операцій продажу товарів (послуг), проводити масові перехресні перевірки рахунків з ПДВ і на цій основі підвищувати ефективність боротьби з податковим шахрайством.

Скорочення розриву з ПДВ (різниці між потенційними і фактичними надходженнями податку) забезпечуватиме отримання додаткових бюджетних доходів без збільшення податкових ставок та запровадження нових податків. В умовах воєнного часу саме збільшення надходжень ПДВ завдяки зменшенню його втрат є важливою передумовою підтримання стійкої бази податкових доходів державного бюджету для підвищення стійкості публічних фінансів та уникнення надмірного накопичення державного боргу.

Література

1. Abubakar, A.B. and Mamman, S.O. (2021), «Permanent and transitory effect of public debt on economic growth», *Journal of Economic Studies*, Vol. 48 No. 5, pp. 1064-1083. <https://doi.org/10.1108/JES-04-2020-0154>
2. Blanchard O., Chouraqui J.C., Hagemann R.P., Sartor N. The Sustainability of Fiscal Policy: New Answers to an Old Question. OECD Economic Studies No. 15, Autumn 1990. P.11.
3. Blanchard, O. and J. Pisani-Ferry (2022) 'Fiscal support and monetary vigilance: economic policy implications of the Russia-Ukraine war for the European Union', Policy Contribution 06/2022, Bruegel
4. Clements, B., Bhattacharya, R., & Nguyen, T. Q. (2003). External Debt, Public Investment and Growth in Low-income Countries. IMF Working paper 03/249. Washington, D.C.: IMF.
5. Code for Fiscal Stability, HM Treasury, March 1998.
6. Dabla-Norris, E. and Lima F. (2018). Macroeconomic Effects of Tax Rate and Base Changes:: Evidence from Fiscal Consolidations. *IMF working paper*, WP/18/220.

7. Deutsche Bundesbank. Monatsbericht. 2010. Nr.4
8. Fiscal Sustainability Report 2012. European Economy. 2012. No 8.
9. Fiscal Sustainability Report 2021. April 2022. Brussels.
10. Ghosh, A. R., Kim, J.I., Mendoza, E.G., Ostry, J.D., and Qureshi, M.S. Fiscal Fatigue, Fiscal Space and Debt Sustainability in Advanced Economies. *Economic Journal*, 2013.0: F4–F30.
11. Greenidge, Kevin, Roland Craigwell, Chrystol Thomas, and Lisa Drakes, 2012, «Threshold Effects of Sovereign Debt: Evidence from the Caribbean,» *IMF Working Paper 12/157 (Washington: International Monetary Fund)*.
12. Gupta S., Tareq S., Clements B., Segura-Ubiergo A., Bhattacharya R. and Mattina T. Rebuilding Fiscal Institutions in Postconflict Countries / IMF 2005. URL: <https://www.imf.org/External/Pubs/NFT/Op/247/op247.pdf>
13. Gupta, S., Keen, M., Shah, A., Verdier, G. (eds.) (2017). Digital Revolutions in Public Finance. Washington, DC: International Monetary Fund. <https://doi.org/10.5089/9781484315224.07116>
14. Intergenerational Report 2002-03. Commonwealth of Australia. Budget Paper No. 5, 14 May, 2002. The Treasury, Parkes ACT. P.2. www.treasury.gov.au
15. Kumar, Manmohan, and Jaejoon Woo (2010). «Public Debt and Growth,» *IMF Working Paper 10/174* (Washington: International Monetary Fund). Caribbean renewal : tackling fiscal and debt challenges / edited by Charles, Amo-Yartey and Therese Turner-Jones. – Washington, D.C. : International Monetary Fund, 2014.
16. Mallock, W. (2011). Staatsverschuldung und Finanzkrise. (Recherche Spezial, 2/2011). Bonn: GESIS - Leibniz-Institut fuer Sozialwissenschaften. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-371746>
17. Ostry, J.D., A.R. Ghosh, J.I. Kim, and M.S. Qureshi, 2010, «Fiscal Space,» IMF Staff Position Note No. 10/11 (Washington: International Monetary Fund).
18. Resilience, Reconstruction, Recovery: The Path Ahead for Ukraine. April 1, 2024 <https://cepa.org/comprehensive-reports/resilience-reconstruction-recovery-the-path-ahead-for-ukraine/>

19. Revisiting the role of public debt in economic growth: The case of OECD countries, Jernej Mencinger, Aleksander Aristovnik, Miroslav Verbič. University of Ljubljana. 2015
20. Луніна І.О. Інституційні передумови розширення дохідної бази податку на додану вартість. *Ефективна економіка*. 2023. № 10. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.10.2>
21. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо стимулювання детінізації доходів та підвищення податкової культури громадян шляхом запровадження одноразового (спеціального) добровільного декларування фізичними особами належних їм активів та сплати одноразового збору до бюджету» № 5153 від 25.02.2021. <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/pubFile/570951>
22. «Це був останній шанс розкрити активи». 16.02.2023 <https://forbes.ua/money/tse-buv-ostanniy-shans-rozkriti-aktivi-ukrainamayzhe-zavershila-podatkovu-amnistiyu-legalizuvavshi-vsogo-170-mln-chi-bude-prodovzheniya-16022023-11755>

Igor Lyutiy*Dr. Sc. (Economics), Professor,**Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine**liutyi@knu.ua**ORCID ID: 0000-0002-3561-2432***Evgenia Nosova***PhD (Economic), Associate Professor,**Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine**euvgenianosova@knu.ua**ORCID ID: 0000-0002-7975-0984***Oleksandra Mukoied***Master of Finance, Banking and Insurance**Taras Shevchenko National University of Kyiv, Ukraine**alexandramukoied@gmail.com**ORCID ID: 0009-0008-8530-4260*

THE DOMESTIC GOVERNMENT BOND MARKET IN FINANCING THE STATE BUDGET DEFICIT IN TIMES OF WAR

The war in Ukraine significantly disrupted all processes in the state, including the management of public finance, in particular in terms of the management of the state budget deficit. The war led to a sharp increase in military spending and a decrease in income, which necessitated increased borrowing. This change altered the structure of Ukraine's public debt, resulting in a greater reliance on high-interest short-term debt instruments. Of course, such measures do not correspond to the standard understanding of public debt management, in which the main condition is the search for the most favourable lending conditions with minimal risks; however, the unpredictability and recklessness of the crisis we face today dictate different conditions.

The need for rapid and significant financing also highlighted the importance of external lending in maintaining investor confidence and

securing international financial support. However, too much hope for long-term external borrowing will lead to a brokerage pit. Therefore, another aspect of the PDM's changes involves an active search for internal financing sources, exemplified by the state's active use of military bonds.

When studying the concept of public deficit and debt, it is worth noting that the problem of public debt has been characterized by a number of domestic and foreign scholars. As for the domestic scholars, the debt policy issue was studied by Bohdan T., Cheberyako O., Fedosov V., Kudriashov V., Kuryshchuk K., Melikh O., Rak R., Rozhko O., Sofiyenko A., Serhienko O., Vasylyk O. Bohdan T. in his works investigates the impact of the war on the financial system and debt policy of Ukraine. Kudriashov V. focuses on methods and instruments of debt policy in the context of armed conflict. Rozhko O. analyzes strategies for the formation and use of debt policy in the context of the war in Ukraine. O. Cheberyako's research focuses on assessing the effectiveness of Ukraine's debt policy during the external aggression. Rak R. studied the history of domestic government bonds and their use as a source of financing the state budget deficit during the war.

Since the beginning of a full-scale war, the main source of financing of the state budget were financing from external sources (grants, bilateral credits, credits from IFIs) and direct redemption of military bonds by NBU. In modern conditions, the market of government debt securities plays an important role in the formation of the country's budget policy and the implementation of monetary policy through the actions of the central bank. Today, government securities are used as the main tool for attracting financial resources through government borrowing, which helps support the country's economy. In addition, they exert a positive influence on the investment processes taking place in the country.

Nevertheless, the successful development of the securities market in Ukraine is largely due to the effective circulation of government debt securities and the active participation of the government in the implementation of the country's debt policy [9]. Thus, to ensure the proper functioning of the securities market in general, it is important to optimally attract financial resources in the market of government debt

securities. Therefore, the study of the circulation of government bonds acquires special importance and relevance, especially in the conditions of martial law, as it helps to solve existing problems in the field of public finances and contribute to maintaining the stability of our state's economy.

During wartime, it becomes necessary to find alternative methods of funding the state budget in order to sustain the army's needs, support the economy and resist the aggressor. In the conditions of total uncertainty, the development of internal market of state borrowings, which plays a significant role in financing the deficit of the State Budget of Ukraine, is of particular importance [6]. The methods used to finance the growing deficit and military spending involve issuing special government securities known as «military bonds» as a special type of domestic bonds.

Domestic government loan bonds (DGLB) are «debt securities sold by the government to primary dealers and their clients in the primary market to finance the needs of the state budget» [3]. They are placed on the domestic stock market, confirming the state's obligation to reimburse the bearers of bonds for their nominal value with the payment of income [2]. The placement of GDB is determined by the current needs to finance the state budget of Ukraine.

DGLB has several advantages as a source of financing the budget deficit:

- *Reliability*. The high rating given to Ukrainian government bonds by international agencies indicates their reliability and stability.
- *Liquidity*. The GDB is a liquid instrument that allows to ensure quick financing of the state budget.
- *Attractiveness for investors*. The popularity of government bonds among investors has shown their potential as an investment tool.
- *A wide range of issues*. Government bonds with various terms and rates are issued regularly, which provides diversification for investors.
- *Flexibility*. The state can plan its financial needs with flexibility by issuing government bonds on both short and long term.

Military bonds (MB) represent an investment tool aimed to support the state budget. They are utilized by the government to generate funds

for military needs [2]. The main characteristic that distinguishes MB from regular DGLB is their specific allocation of raised funds: the funds raised from such bonds are used to provide uninterrupted financial needs of the state under martial law - social and defense.

Governments benefit from utilizing military bonds as it enables them to raise essential funds without raising taxes or directly impacting the population affected by conflict-related crises. This approach facilitates long-term financial support and encourages participation from a broad spectrum of stakeholders in financing military requirements.

On the other hand, military bonds are good for both the government and the buyer. Firstly, investing in MBs by the public raises the overall level of financial literacy. Secondly, while not on a large scale, they bring people's real savings from the shadows to the light of financial control. Thirdly, compared to other financial instruments, MBs have relative advantages because they are not regulated, don't have income taxes (like deposits), and are easy to get. Finally, the moral and behavioral aspect, where every citizen or business can directly participate in financing the «victory» and supporting the army, plays a crucial role.

The issue of military bonds in Ukraine dates back to 1917, following the proclamation of the Ukrainian People's Republic (UPR). These military securities were placed during the struggle with the Bolsheviks (1917–1920) among the Ukrainians as well as outside the country – the Ukrainian diaspora in Canada and the United States. The main purpose of such bonds was to provide for military needs and maintain the Ukrainian army. Following the defeat in 1920 and the termination of the UPR, the new government suspended the issuance of new military bonds and did not repay payments on the old ones, as these securities had lost their legitimacy. Ukraine gained the right to independently manage its debt policy again after the declaration of independence on August 24, 1991, but the protracted economic crisis hampered the effective implementation of the release of new MBs [4, p. 365-367].

In 2014, due to military aggression in Eastern Ukraine and the annexation of Crimea, there was an immediate requirement to enhance investment in the nation's defense capacity and support the army.

This primarily involved bolstering the number of military personnel, enhancing military capabilities, and financing operations against armed groups. Between 2014 and 2021, defense spending was chiefly funded through domestic and foreign government bonds as well as financial assistance from international organizations and allied nations [4, p. 368-369]. With the start of the ATO in April 2014, the Ukrainian government decided to issue government bonds called «military bonds» at 7% per annum to attract about 1 billion UAH to finance the operation [7]. As a result, the state budget received 100,36 million UAH, with expenses for maintenance and repayment of about 14,002 million UAH [2].

2022 started for Ukraine with news headlines about the potential full-scale Russian invasion. This led to foreign investors selling Ukrainian assets and the Ministry of Finance losing their chance to sell long-term government bonds due to lack of investor interest at prevailing rates in January-February 2022.

On February 24, 2022, the securities market was temporarily closed due to the full-scale invasion. This decision helped prevent panic among investors and avoid rapid capital withdrawal from the Ukrainian market [2]. MB were the only available investment tool used to finance the defense and social protection needs [10].

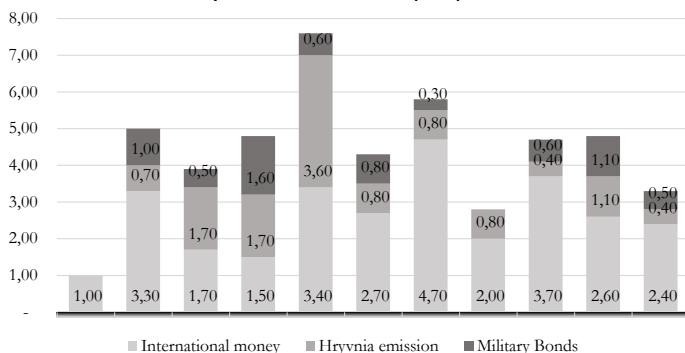


Chart 1. Sources of financing state Ukraine budget in 2023

Sources: authors calculations based on Ministry of Finance & National Bank of Ukraine data

Market operations resumed fully by March 2022, signaling reduced panic and adaptability to wartime conditions. Today to finance the growing deficit during war caused crises, the Ukraine raises funds from MBs, as well as loans from IFI, bilateral loans and grants (Chart 2).

Individuals and legal entities are not permitted to purchase DGLB (including MB) directly from the Ministry of Finance without having the National Securities and Stock Market Commission (NSSMC) licenses. Only authorized primary dealer banks are allowed to purchase DGLB through auctions on the primary market. Usually, at auctions, primary dealers buy bonds in large volumes, which they later sell to their clients on the so-called secondary market. The primary dealers are banks, including state-owned banks (JSC UKRGAZBANK, JSC Oschadbank, JSC Raiffeisen Bank, JSC OTP Bank, JSC Citybank, JSC Ukreximbank, JSC PUMB, JSC PRIVATBANK, PJSC «CENS BANK», PJSC «KREDOBANK», PJSC AB «PIVDENNYI»), as well as financial institutions and investment funds.

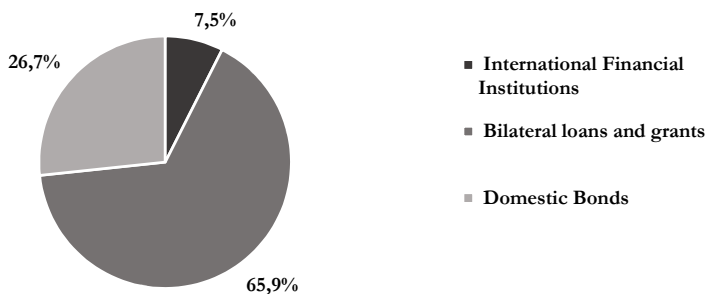


Chart 2. Structure of financing sources in 2023

Sources: Ministry of Finance of Ukraine, Minfin Web-portal

In the secondary market, traders holding an NSSMC license are permitted to engage in transactions. Private individuals can purchase DGLB through various channels including the governmental mobile app «Diia», online brokers or asset management company (ICU, WOTAN, Bond.Ua), and 11 primary dealer banks listed by the Ministry of Finance of Ukraine without paying additional charges. Each primary

dealer bank establishes its own minimum investment size: Privatbank, Kredobank and Raiffeisen Bank have set a high threshold while other banks can accommodate applications for even just one DGB purchase.

The National Bank of Ukraine and the banking sector hold the majority share of government bonds (43.5% and 41.5%) respectively, followed by legal entities (8.8%), individuals (3.4%), non-residents (2.7%), and territorial communities (0.1%) (Chart 3).

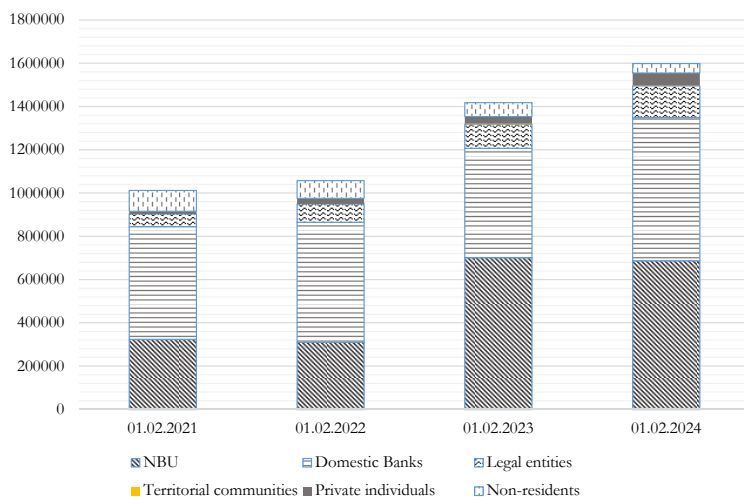


Chart 3. Stakeholders of military bonds in 2021-2024

Sources: authors calculations based on the National Bank of Ukraine data.

Experts have justified the National Bank's bond purchases during both the Russian aggression in 2014-15 as well as for the period of 2022-2023, enabling financing of the defense sector while maintaining monetary and price stability without resorting to NBU budget emissions. Private individuals initially hesitated to invest in DGB before the war due to high entry thresholds, but interest has escalated post-Russia's invasion with opportunities to purchase a single bond for 1,000 UAH becoming more appealing (Chart 4-5).

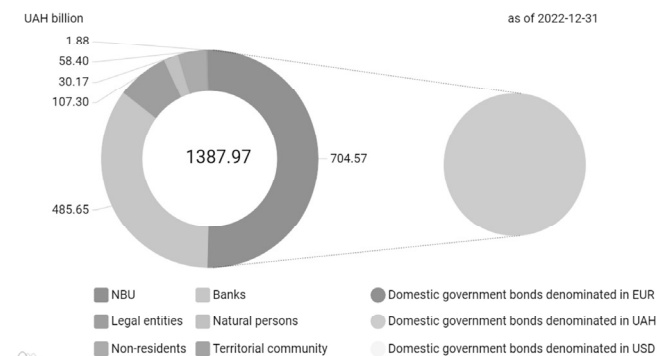


Chart 4. DGB in circulation by outstanding nominal volume in 2022

Source: National Bank of Ukraine official web-portal

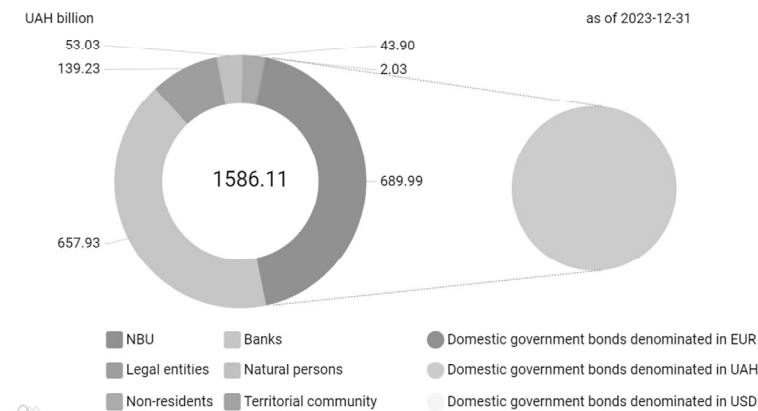


Chart 5. DGB in circulation by outstanding nominal volume in 2023

Source: National Bank of Ukraine official web-portal

From 2014 to 2022, MBs were confined to a secondary market, with only UAH 100.06 million issued out of the planned UAH 1 billion [11]. As the full-scale invasion unfolded, Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine №156 [8] was enacted, enabling phased issuance

of «Military Bonds» totaling up to UAH 400 billion. Military bonds aid in combatting inflation by withdrawing funds from circulation, with proceeds allocated to the defense sector. This mechanism also bolsters the banking system by allowing banks to cover up to 50% of required reserves using benchmark government bonds.

Investors are increasingly attracted to government bonds due to their higher yields compared to inflation rates. The Ukrainian government offers competitive rates for military bonds, up to 19.75% annually in hryvnia, 4.85% in US dollars, and 3% annually in euros, surpassing bank deposit rates. Although demand initially decreased after the Russian invasion, the government has not raised rates to avoid higher debt servicing costs. Recently, rates for hryvnia-denominated military bonds have slightly increased. Despite not factoring inflation, military bonds appeal to investors due to their simplicity, guaranteed return, and contribution to national defense. Proceeds from military bond sales primarily support defense needs, akin to tax revenues [11].

In the new 2024 budget year, Ukraine is facing challenging circumstances due to war and high uncertainty. A lot of pressure on debt financing is expected, due to the completion of the deferral of external debt and the need for significant additional repayment of DGB in favor of banks. These repayments could increase substantially, potentially affecting the financial health of the public sector.

The Ministry of Finance opened the «Pandora's Box» with DGLB in 2008 with the practice of issuing debt to government bonds during financial crises, followed by an immediate purchase by the NBU [1]. This practice became widespread, and during 2008-2013, a debt of UAH 110 billion was issued. During the 2014-2015 crisis prompted by Russia's invasion in East of Ukraine, this scheme intensified, peaking after the nationalization of «PrivatBank» in 2016. Today, about two-thirds of the NBU's government bond holdings are 2022 military bonds, with the remaining third consisting of securities from past financing of state-owned companies and banks, totaling nearly UAH 290 billion [1]. Consequently, 2024 poses a significant test for the financial system, as a substantial portion of these past-period securities remain on the NBU's balance sheet, with the state facing the obligation of repaying

government bonds in large amounts over the next five years. This perpetually strains budget liquidity and may necessitate replacing these securities with new ones, potentially driving up rates in the domestic government bond market due to increased demand for market placements. Thus, the importance of effective public debt management and strategic financial risk planning is underscored to ensure stability in Ukraine's financial system.

Today, government bonds remain the main instrument in the debt segment of the stock market, as the government needs them to finance public expenditures and regulate the liquidity of the monetary market. There is a direct connection between the deficit of the state budget and the development of the market for debt instruments. The role of public debt instruments is extremely important since the yield and maturity of DGLB are important parameters for the entire monetary market. Despite serious threats to debt and economic security, Ukraine currently depends on borrowed funds, especially foreign ones, which are the main source of financing the deficit budget in wartime conditions. After the end of the war with Russia, the Ukrainian government securities market will probably not begin to grow intensively, since the national economy will need significant external investments for recovery. However, it is the market of government securities and the decisions made by the regulator that play an important role in the effective attraction and use of these resources.

In conclusion, military bonds are an optimal mechanism that combines both strategic and tactical characteristics. On one hand, military bonds provide timely access to free funds that directly finance the country's military needs, such as military maintenance, equipment modernization, and defense operations, during times of military conflict. On the other hand, MB as a tool to attract money to the budget has good predictability and reliability and therefore allows for strategic considerations regarding further volumes of issues and potential funds received. Taking into account world experience, Ukraine can use the issue of military bonds not only to finance military needs, but also to implement other projects, such as, for example, post-war reconstruction, stimulating the economy, financing social programs, such as improving living conditions or rehabilitating veterans, etc. [4, p.370-371].

References

1. Blinov O. In 2024, the state must repay almost 40 billion UAH of debt for «special» government bonds. Forbes Ukraine (online journal). 2023. URL: <https://forbes.ua/money/u-2024-rotsi-derzhava-mae-pogasiti-mayzhe-40-mlrd-grn-borgu>.
2. Debt Policy – Government Bonds. Ministry of Finance of Ukraine. URL: <https://mof.gov.ua/uk/ovdp> (date of access: 01.05.2024).
3. Domestic government bonds in circulation by outstanding nominal volume. National Bank of Ukraine. URL: <https://bank.gov.ua/en/markets/t-bills> (date of access: 01.05.2024).
4. Liutiy I., Borynets S., Varnalii Z., etc. The financial system of Ukraine: realities, challenges, prospects: monograph / ed. by I. Liutiy. 2023. 420 p.
5. Lyutyy I., Kuryshchuk K. Internal borrowings in the formation of the State Budget of Ukraine: monograph / ed. by I. Liutiy. Ternopil: ZUNU, 2021. 310 p.
6. Lyutyy I., Miedviedkova N. The modern paradigm of the financial policy of the state and the features of its implementation under the war on the territory of Ukraine. Finance of Ukraine. 2023. № 6. P. 61-74. URL: <https://doi.org/10.33763/finukr2023.06.061>.
7. On the issue of domestic government bonds «Military Bonds»: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 1.04.2014 № 101. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/101-2014-%D0%BF#Text> (date of access: 15.05.2024).
8. On the issue of domestic government bonds «Military bonds»: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine of 25.02.2022 №. 156. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/156-2022-n#Text> (date of access: 15.05.2024).
9. Pereira P., Zhao W., Symochko L., etc. The Russian-Ukrainian armed conflict impact will push back the sustainable development goals. Geography and Sustainability. 2022. P. 277–287.
10. Verheliuk Yu. Using market sources for financing the state budget deficit in Ukraine. Scientific Notes of Ostroh Academy National University. 2022. № 24(52). P. 84-89. URL: <https://journals.oa.edu.ua/Economy/article/view/3444/3143>.
11. Zakharchuk Ya. All about military bonds – from «a» to «z». 2023. URL: <https://armyinform.com.ua/2023/05/01>.

Богдан Малиняк

*доктор економічних наук, професор,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
ternomal@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-6965-393X*

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ Й ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ВИДАТКІВ У СВІТЛІ АКТУАЛЬНИХ ДЕРЖАВНИХ ПРІОРИТЕТІВ

Успішне досягнення визначених цілей, які передбачають використання бюджетних коштів, залежить від багатьох умов. Майстерність суб'єктів формування та виконання видатків бюджету полягає в тому щоб обмежений ресурс, який перебуває в розпорядженні органів державного управління чи місцевого самоврядування, застосувати з максимальною користю в реалізації системи функцій видатків бюджету. Перманентна зміна середовища, в якому відбувається здійснення бюджетних видатків потребує креативного підходу у визначенні параметрів видатків бюджету. Разом з тим важливим завданням фінансової науки є пропонування системи універсальних принципів, які слугують дороговказом для побудови оптимальних видатків.

Незважаючи на важливість цього питання, в науковій літературі воно висвітлено доволі фрагментарно. Значно більше уваги науковці приділяють дослідженню принципів бюджету і бюджетної системи. Хоч видатки бюджету є його складовою частиною, що передбачає поширення загальних принципів також на видаткову частину, зауважимо, що вона становить не лише один з елементів бюджету, а й відіграє особливу роль у забезпеченні належного функціонування самого бюджету та ефективної взаємодії з екзогенним середовищем. Тому видатки мають особливі властивості, чим зумовлюється потреба в застосуванні відмінних підходів до побудови принципів бюджетних

видатків. З огляду на це формулювання принципів бюджетних видатків має не лише важливу наукову цінність, а й важливе прикладне значення.

В наукових дослідженнях вчені часто наводять інтерпретацію засадничих принципів бюджету в контексті його видаткової частини. Так, Н. Дехтяр, І. Боярко, О. Дейнеко провели порівняльну характеристику принципів бюджетної політики країн ЄС та України в частині формування державних видатків. У своєму дослідженні вони навели принципи побудови бюджетної системи ЄС (єдності та бюджетної точності, щорічності, рівноваги, розрахункової одиниці, універсальності, специфікації, раціонального фінансового менеджменту та прозорості) та їхнє трактування щодо бюджетних видатків. З-поміж усіх наведених принципів привертає особливу увагу тлумачення принципів універсальності та раціонального фінансового менеджменту, які не мають прямих відповідників у закріплених в БКУ принципах бюджетної системи України. Застосування принципу універсальності щодо видатків бюджету ЄС означає, що погашення всіх взятих зобов'язань відбувається загалом за рахунок надходжень бюджету, при цьому неприпустимо корегувати видатки відповідно до доходів бюджету і навпаки та неприпустимо прив'язувати конкретні напрямки видатків до певних джерел надходжень [2, с. 49].

Вважаємо за доцільне висловити певні застереження щодо повно-цінного застосування принципу універсальності в Україні. На наш погляд, в умовах невисокого рівня бюджетної та податкової культури, узгодження окремих видатків з певними джерелами бюджетних надходжень сприяє повнішому розумінню населенням необхідності сплати податків та логіки використання коштів бюджету. Разом з тим виведення окремих напрямків видатків з-під універсальних правил формування видатків бюджету, які фінансуватимуться за рахунок загального обсягу ресурсів бюджету містить ризики неефективного використання коштів, необґрунтованого лобіювання проектів та інших зловживань з бюджетними коштами. З огляду на це, застосування механізму закріплення певних джерел доходів за наперед визначеними напрямками використання коштів може застосовуватися лише в обмежених випадках, коли це обґрунтовується необхідністю

знаходити суспільний консенсус у забезпеченні сталості здійснення важливих видатків.

Вчені звичайно наголошують на необхідності застосування принципів бюджетної системи щодо видатків бюджету. Ю. Радіонов при цьому вказує на необхідність врахування при формуванні видатків бюджету принципів науково обґрунтованої прогнозованості діяльності та ефективності управління й використання ресурсів [4, с. 23]. Попри те, що зміст перелічених принципів автором в дослідженні нерозкрито, все ж акцентування на формуванні видатків бюджету на засадах наукового обґрунтування дуже важливо для організації бюджетного процесу. Не менш вагомим для побудови раціональної системи використання коштів є вказівка на необхідності досягнення ефективності з врахуванням на обидвох важливих аспектів бюджетних видатків – управління та використання ресурсів.

Автори посібника Світового банку з менеджменту публічними видатками обґрунтовують доцільність побудови такого управління на загальних принципах бюджетування та фінансового менеджменту:

- комплексності та дотримання дисципліни (принцип комплексності передбачає застосування цілісного підходу до дослідження проблем та застосування найбільш оптимального механізму їх вирішення з використанням бюджетних ресурсів; принцип дисциплінованості забезпечується процедурою дотримання фінансової консолідації та процедурами узгодження ініціювання видатків бюджету;

- легітимності (необхідність погодження управлінських рішень у бюджетному процесі з політичними суб'єктами, профільними асоціаціями та громадськістю);

- гнучкості (місце ухвалення рішень має бути наближене до точки з найповнішою інформацією, безпосередні керівники мають бути наділені повноваженнями щодо ухвалення оперативних рішень щодо використання коштів бюджету за умови забезпечення прозорості та дотримання затверджені стратегії);

- передбачуваності (важливо забезпечити сталість стратегічної політики та належне фінансування поточної політики; баланс між короткостроковими та довгостроковими перспективами

забезпечується середньостроковим плануванням, розробленням програм та їхньою оцінкою);

–змагальності (розроблення політик щодо надання суспільних послуг доцільно здійснювати на основі правила «послуга за послугою» що передбачає перегляд та оцінку існуючої політики та вдосконалення продуктивності агентств);

–порядності (формування бюджету має відбуватися на основі неупереджених прогнозів доходів і витрат, доцільно уникати технічного чи політичного упередження, оскільки оптимістичні прогнози пом'якшують бюджетні обмеження щодо встановлення стратегічних пріоритетів і призводять до неспроможності ефективно та результативно реалізувати пріоритетні політики);

–прозорості і підзвітності (рішення та їхні обґрунтування, визначені результати та передбачені витрати мають бути доступними, зрозумілими та доведеними до ширшої спільноти) [9, с. 1–2].

На нашу думку, наведений перелік принципів запропонованих експертами Світового банку для управління публічними видатками є доволі збалансованим. Перевагою зазначених принципів є їхнє орієнтування на досягнення ефективного використання коштів бюджету, означення необхідних для цього ключових правил. Разом з тим, вважаємо наведений склад принципів все ж неповним, оскільки він не містить вказівок про необхідність дотримання законності при здійсненні бюджетних видатків, потребу в узгодженні видатків певного бюджету з видатками інших бюджетів та ін. До того ж тлумачення окремих з наведених принципів є доволі загальним та нечітким, що не сприятимуть побудові на їхній основі чітких процедур формування та виконання видатків бюджету.

Експерти МВФ Б. Поттер та Дж. Діамонд акцентують увагу на трьох принципах, який необхідно дотримуватися при формуванні видатків бюджету: щорічність, єдність та універсальність [8, с. 13–14]. Розширений перелік базових принципів, важливих для формування видатків бюджету, які були розроблені та вдосконалені протягом багатьох років, але зберегли свою сталість, наводить економіст Світового Банку А. Шик. До них належать: комплексність (бюджет має включати всі доходи та витрати); точність (бюджет має фіксувати фактичні

операції та потоки); щорічність (бюджет має охоплювати фіксований період часу, як правило, один фінансовий рік); повноваження (державні кошти повинні витрачатися відповідно до закону); прозорість (влада має своєчасно публікувати інформацію про прогнозовані та фактичні витрати) [10, с. 4]. Попри те, що наведений набір принципів носить рамковий характер та не містить вказівок на необхідність ефективного використання бюджетних коштів, його цінність полягає в тому, що вказано на такі важливі аспекти, які забезпечують співмірність видатків бюджету, у тому числі в міжнародному контексті, як точність та щорічність. Це важливо з огляду на тенденції глобалізації та інтеграції державного й недержавного секторів економіки, доцільності запровадження уніфікованого обліку видатків не лише в різних державах, а й різних секторах економіки. Цінним у дослідженні А. Шика є пряма вказівка на необхідність реалізації принципів формування бюджету в докладних правилах і процедурах бюджетування, що забезпечують їхню реалістичність.

Корисними для побудови бюджетних видатків, особливо в умовах проведення трансформацій, є обґрунтовані Р. Алленом та Д. Томасі десять принципів реформування бюджету [7, с. 26]. Суть принципів зводиться до забезпечення попередніх умов для досягнення успіху в запровадженні комплексу бюджетування орієнтованого на результат, а саме – пріоритетний розвиток середовища, що вимагає результативності перед запровадженням бюджетування орієнтованого на результат, досягненні належної бюджетної дисципліни формування та виконання видатків у традиційній моделі формування та виконання бюджету, дотримання послідовності у налагодженні належного зовнішнього контролю, внутрішнього контролю та запровадженні управлінської відповідальності, запровадження практики складання бюджету заходів перед запровадженням результативноорієнтованого бюджету. Пропонуючи принципи успішного реформування підходів до планування та виконання видатків бюджету, науковці не запропонували критеріїв встановлення готовності визначених етапів, які виступають передумовами для успішного здійснення необхідних змін.

Особливу цінність для наукового дослідження принципів формування і виконання видатків бюджету мають документи

Європейського Союзу, якими затверджено бюджетні правила та процедури. Вони не лише є втіленням Західної фінансової думки, а й уособленням європейської традиції ставлення до суспільних ресурсів. Серед усіх міжнародних правових актів вирізняється рівнем розробленості та деталізації принципів бюджету Регламент Європейського Парламенту і Ради (ЄС, ЄВРАТОМ) 2018/1046 від 18.07.2018 р. про фінансові правила, що застосовуються до загального бюджету Союзу. Розділ II зазначеного регламенту присвячено бюджету та бюджетним принципам, серед яких зазначено дев'ять принципів (принципи єдності та достовірності бюджету; принцип щорічності; принцип збалансованості; принцип розрахункової одиниці; принцип універсальності; принцип деталізації; принцип розсудливого управління фінансами та результативності та принцип прозорості) [5].

Серед усіх принципів вирізняється своєю оригінальністю та рівнем деталізації розкриття його змісту принцип розсудливого управління фінансами та результативності. Декомпозиція цього принципу проявляється у трьох більш детальних принципах:

- принцип ощадності (передбачає щоб установи ЄС використовували ресурси своєчасно, в належній кількості та якості та за найкращою ціною);

- принцип ефективності (потрібно досягати найкращого співвідношення між залученими ресурсами, виконаною діяльністю і досягненням цілей);

- принцип дієвості (стосується досягнення визначених цілей в результаті виконуваної діяльності) [5].

Цінність згаданого вище Регламенту Європейського Парламенту і Ради полягає ще й в тому, що крім загальних бюджетних принципів документ містить ще й спеціальні принципи. Наприклад, передбачено, що стосовно договорів у закупівлях і концесіях необхідно дотримуватися принципів прозорості, пропорційності, однакового ставлення та недискримінації. Іншою статтею визначено специфічні принципи, яких слід дотримуватися при наданні грантів: однакового ставлення; прозорості; спільного фінансування; заборони кумуляції та подвійного фінансування; заборони ретроактивності та неприбутковості [5].

Таким чином, у Регламенті Європейського Парламенту і Ради представлений весь спектр принципів спрямованих не лише на забезпечення уніфікованого підходу до управління Бюджету ЄС, а й забезпечення ефективного використання бюджетних коштів. Варто при цьому зауважити, що наведені в документі принципи все ж не структуровані та не розміщені в цілісну систему принципів з чіткою ієрархією. Однак з огляду на всезагальний характер принципів сфера їхнього застосування може не обмежуватися Бюджетом ЄС і їх доцільно взяти до уваги при розробленні системи універсальних принципів бюджетних видатків. Важливість врахування зазначених принципів посилюється ще й на закріплену в Конституції України незворотність європейського та євроатлантичного курсу України.

На основі вивчення досвіду ефективного бюджетування у країнах Співдружності (політичне об'єднання 56 держав-членів, переважна більшість з яких є колишніми територіями Британської імперії) дослідники сформулювали 10 принципів, яких необхідно дотримуватися у бюджетному процесі [6, с. 14–15]. Вивчення їхнього змісту цінне для розуміння бачення дослідників також щодо вимог до формування бюджетних видатків. Серед наведених принципів, на нашу думку, найбільший науковий інтерес мають такі з них:

- відображення загальної економічної політики держави;
- базування річного бюджету на визначеній середньо- та довгостроковій перспективі;
- прозорість бюджету та відкритість бюджетного процесу для участі зацікавлених сторін;
- достатність часу для інформованого обговорення в парламенті параметрів бюджету;
- забезпечення широкої доступності інформації про бюджет та передбачені результати протягом розумного періоду часу для інформування про обговорення
- широке охоплення відомостями про бюджет і передбачені результати та забезпечення розумного періоду часу для інформування про обговорення;
- покладення відповідальності за управління видатками не на політичних керівників урядових структур, а на службовців;

–забезпечення моніторингу прогресу результатів виконання витратків [6, с. 14–15].

Вважаємо, що наведений вище перелік принципів бюджетування спрямований на побудову ефективних демократичних процедур в управлінні бюджетними коштами. Ще однією перевагою досліджуваного набору принципів є передбачення не лише умов для успішного бюджетування, але й критеріїв їхньої достатності. Разом з цим, запропоновані принципи бюджетування все ж не спрямовані на забезпечення цілісного підходу до побудови системи ефективного використання бюджетних коштів.

Водночас економіст МВФ А. Премчанд пропонує поділити принципи бюджетних витратків на три групи (табл. 1). Вважаємо за недоцільне групувати принципи за ознакою приналежності до різних аспектів управління бюджетними витратками, адже наведені принципи є універсальними, а їхнє застосування стосується як різних складових управління бюджетними витратками, так і різних стадій бюджетного процесу. Однак склад принципів та їхнє трактування, на наш погляд, потребують прискіпливої уваги вчених і становлять важливий внесок у розвиток науки про витатки бюджету. Цілковито обґрунтовано цей дослідник виокремлює принципи, спрямовані на забезпечення відповідального управління бюджетними витратками. До них, зокрема, належать принцип обачності, принцип врахування наслідків для макроекономіки, принцип забезпечення економічного та ощадного використання обмежених фінансових ресурсів [3, с. 37].

Наведені принципи мають особливо важливе значення в період досягнення бюджетними витратками великих обсягів. Особлива цінність заходів, які пропонує здійснювати А. Премчанд, полягає у виокремленні цілої групи принципів, призначених забезпечити інформацією про витатки бюджету. Це особливо важливо в умовах інформаційного суспільства для побудови дієвих комунікацій влади та суспільства у сфері використання бюджетних ресурсів. Безумовно, наявність розгорнутої інформації має важливе значення також для запобігання корупції й виникненню інших зловживань у фінансовій сфері.

Таблиця 1

**Принципи формування та виконання бюджетних
видатків за А. Премчандом [3, с. 37]**

Категорія	Принцип	Ціль, котрій слугує принцип
Вибір видатків	Обачності	Об'єктивне оцінювання перспективних доходів: чого можна досягти і з якими витратами
	Врахування макроекономічного впливу	Чітке визнання та оцінювання взаємозв'язку між бюджетом і економікою
	Встановлення пріоритетів і щорічне корегування	Встановлення пріоритетів з урахуванням згаданих вище оцінок та чітке визнання необхідних корегувань
Реалізація програм	Правильність	Використання коштів на цілі, затверджені законодавчими органами
	Економне використання	Економна, ефективна і дієва реалізація політики та програм
	Адекватність системи надання послуг	Наявність необхідних механізмів для забезпечення своєчасного і чіткого обслуговування
Інформація	Перевірка забезпеченості ресурсами	Наявність всебічного обліку та звітності, здійснення процесу, в межах якого обсяг вироблених послуг і доходи зіставляються з вартістю послуг одного періоду
	Співставності	Однотипні методи обліку та класифікації
	Своєчасності	Своєчасне одержання інформації для використання державними органами управління і суспільством

Слабким місцем складу принципів, який сформував А. Премчанд є відсутність у ньому тих принципів, котрі вказують на його суспільну належність і соціальну спрямованість видатків бюджету. На наш погляд, це негативно впливає на побудову комплексу орієнтирів бюджетної політики. В умовах демократичної форми правління це неможливо, оскільки саме громадяни та

їхні представники у владі справляють вирішальний вплив на формування витрат бюджету.

Провівши аналіз принципів формування видатків бюджету, які розробили дослідники, і критично оцінивши обґрунтовані в наукових працях принципи бюджетування, вважаємо за доцільне сформувати авторський комплекс принципів формування й виконання бюджетних видатків. Цінні поради для побудови системи принципів дає В. Андрущенко. Він зазначає, що з огляду на своє значення поняття «принцип» має відповідати високим вимогам щодо форми і змісту. До цих вимог належать такі:

- принцип має бути внутрішньо несуперечливим;
- принцип має відображати ясність та повноту змісту більш лаконічно;
- принцип має містити в собі ознаки обов'язковості;
- принцип має виражати оригінальну позицію автора принципу [1, с. 30].

Враховуючи сказане вище, запропонуємо комплекс принципів видатків бюджету, який можна враховуватися не лише у процесі наукового дослідження бюджетних видатків, а й в напрацюванні політики щодо використання бюджетних коштів. Авторське розуміння принципів видатків бюджету розкрито у табл. 2.

На нашу думку, базовим принципом формування й виконання бюджетних видатків є забезпечення захисту народу і держави. Враховуючи те, що всі державні видатки відображаються в її бюджеті, вони слугують єдиним інструментом фінансування базових суспільних благ, таких як оборона держави та забезпечення безпеки, протиепідеміологічний захист, подолання наслідків природних і техногенних катастроф та ін., наявність яких необхідні для збереження народу та держави.

Реалізація принципу забезпечення захисту народу і держави відбувається в межах концепції фінансиста останньої інстанції. В умовах кризових явищ різного характеру пріоритетним завданням бюджетних видатків є усунення причин таких явищ та успішне подолання наслідків. Прикладом системного підходу до реалізації принципу забезпечення захисту народу і держави є бюджетне фінансування

Цілей сталого розвитку, в яких передбачено комплексне реагування на ключові загрози для народів. Наявність розгорнутих індикаторів створюють передумови для моніторингу успішності застосування бюджетних видатків у реалізації зазначеного програмного документу. Ще одним свідченням практичної реалізації принципу забезпечення захисту народу і держави є бюджетне фінансування протидії військовій агресії та іншим гібридним загрозам.

Таблиця 2

Комплекс основних принципів формування й виконання бюджетних видатків

Назва принципу	Тлумачення принципу
Принцип забезпечення захисту народу і держави	Бюджетні видатки – єдиний інструмент фінансування базових суспільних благ (оборона держави та гарантування безпеки, протиепідеміологічний захист, подолання наслідків природних і техногенних катастроф та ін.), наявність яких необхідна для захисту народу та держави.
Принцип легальності	Санкціонування бюджетних видатків у демократичних країнах має відбуватися народом або обраним ним у законний спосіб органом влади. Використання коштів бюджету має відповідати цілям, затвердженим представницьким органом влади.
Принцип інтегрованості	Формування та виконання бюджетних видатків необхідно здійснювати з урахуванням застосування інших інструментів фінансової політики держави для забезпечення суспільного добробуту та стимулювання економіки.
Принцип соціальної корисності	Бюджетні видатки мають задовольняти суспільні потреби. На всіх етапах формування й виконання видатками суспільні інституції повинні здійснювати визначальний вплив на спрямування бюджетних коштів.
Принцип економічного прагматизму	Видатки бюджету перебувають у взаємному нерозривному зв'язку з національною економікою. Тому використання бюджетних коштів призначене сприяти економічному розвитку, вирішенню системних проблем і посилювати конкурентоспроможність національної економіки у світовій економічній системі.
Принцип ефективності	Досягнення ефективності бюджетних видатків передбачає якомога повніше задоволення потреб населення у суспільних послугах, сприяння економічного розвитку та досягнення інших важливих цілей та забезпечення при цьому ощадливого й раціонального використання бюджетних ресурсів.
Принцип справедливості	Розподіл і використання бюджетних коштів не мають призводити до посилення майнової нерівності серед громадян, загострення міжтериторіальних дисбалансів чи приносити монопольну вигоду суб'єктам економічної діяльності.
Принцип відповідального використання	Великі обсяги ресурсів, що використовуються з бюджету, завжди генерують значні ризики різних зловживань. Тому система витрачання коштів потребує захисту від виникнення різних зловживань, у тому числі виявів корупції. Для цього потрібно створити дієву систему фінансового контролю за бюджетними видатками.

Джерело: складено автором

Фундаментальним принципом формування та виконання видатків бюджету, на нашу думку, є принцип легітимності. Іманентною ознакою бюджетних коштів у демократичній країні є їхня належність суспільству. Побудована система формування та виконання бюджету має враховувати принципову необхідність погодження суб'єктами, наділеними повноваженнями на здійснення видатків своїх дій у суспільства. Представницька модель демократії передбачає утворення офіційних органів влади, які, власне, від імені народу визначають граничні обсяги бюджетних видатків та правила їх здійснення, які обов'язкові для виконання виконавчими органами влади. Реалізація принципу легальності не обмежується лише вимогою до офіційного схвалення бюджетних видатків забезпечення представницькими органами влади, вона ще й підкреслює важливість суспільної підтримки діяльності органів влади щодо формування та виконання бюджетних видатків. Практична реалізація принципу легальності реалізується через запровадження та дотримання розвинутих інституцій демократичного управління бюджетними видатками.

Зміст принципу інтегрованості розкривається через сприйняття бюджетних видатків як одного з інструментів фінансової системи країни орієнтованої на вирішення важливих економічних і соціальних завдань, а не автономного інструмента. Дотримання зазначеного принципу під час формування та виконання бюджетних видатків передбачає врахування дії інших інструментів державної політики, спрямованих на покращення суспільного добробуту та стимулювання економічного розвитку. Видатки бюджету мають також відповідати пріоритетам реформування бюджетного сектору та спроможності останнього надавати якісні суспільні послуги. Важливо забезпечувати еластичність бюджетних видатків для того, щоб відповідати динаміці економічних і суспільних змін. Таким чином застосування принципу інтегрованості відкриває перспективи досягнення синергетичного ефекту. Прикладний аспект реалізації означеного принципу реалізується, зокрема, через бюджетне фінансування комплексних стратегічних планів та середньострокових програмних документів, при розробленні

яких враховано дію вертикальних та горизонтальних зв'язків відповідного органу влади, вплив зовнішнього середовища на бенефіціарів суспільних благ та зовнішні ефекти від витрачання бюджетних коштів для економічної системи.

Принцип соціальної корисності розкриває головне призначення бюджетних видатків у демократичних країнах. Дія принципу проявляється як у параметрах видатків бюджету, так і в процедурах їх формування й виконання. Використання бюджетних коштів має бути підзвітне і підконтрольне суспільству та характеризуватися високим критерієм справедливості, а владні суб'єкти повинні нести в тому числі політичну відповідальність перед суспільством за прийняті рішення. Практична реалізація принципу орієнтованості на суспільство реалізується шляхом запровадження й дотримання людиною центричних правил і процедур бюджетотворення та публічного звітування. Відповідність зазначеному принципу усіх без виключення бюджетних видатків досягається застосуванням результативних показників, які орієнтовані на висвітлення обсягу і якості надання суспільних потреб та визначення рівня задоволення їхніх отримувачів.

Принцип економічного прагматизму розкриває логіку побудови зв'язків бюджетних видатків з національною економікою. Його дія не обмежується застосуванням інструментів бюджетного стимулювання суб'єктів реального сектору економіки. Поширення принципу економічного прагматизму на усі видатки бюджету означає, зокрема, застосування там де це можливо конкурентних або умовно конкурентних підходів до розміщення бюджетних коштів. Ще однією важливою сферою застосування згаданого принципу є публічні закупівлі. Держава, будучи найбільшим замовником товарів, робіт і послуг, володіє чималим потенціалом стимулювання в країні конкуренції, поширення прозорих ділових відносин та зміцнення сталості й прогнозованості економічної політики. Реалізація принципу економічного прагматизму не має допускати дискримінації суб'єктів ринкової економіки чи надання їм привілейованого становища. При цьому важливо просувати національні інтереси у побудові конкурентоспроможної держави та зміцненню її позицій у міжнародному поділі праці.

Наріжним принципом формування та виконання бюджетних видатків є принцип ефективності. При використанні бюджетних коштів важливо досягати максимальної граничної споживної вартості суспільних послуг. При цьому важливо забезпечувати ощадливе використання бюджетних коштів з метою досягнення максимального співвідношення споживної граничної вартості до обсягу бюджетних ресурсів, спрямованих на їх надання. Враховуючи об'єктивні складнощі грошового визначення споживної вартості суспільних послуг, які звичайно надаються безоплатно, активно застосовуються підходи до оцінювання ефективності видатків бюджету на базі моніторингу прогресу в досягненні визначених цілей та очікуваних результатів.

Процес перерозподілу фінансових ресурсів за допомогою видатків бюджету, в якому беруть участь політики та державні службовці супроводжується чималими ризиками, на мінімізацію яких спрямована дія принципу справедливості. Його застосування передбачає зважання на нерівномірність розподілу ефектів від використання бюджетних коштів між різними учасниками перерозподілу. Важливість зазначеного принципу пояснюється не лише вагомим морально-етичним сприйняттям ефектів бюджетних видатків членами суспільства, а й суто прагматичними результатами бюджетної політики для економічного та соціального розвитку країни.

Квінтесенцією принципів бюджетних видатків є принцип відповідального використання коштів бюджету. Суспільна приналежність бюджетних коштів та делегування повноважень органам влади на їх використання зумовлюють необхідність в неухильному дотриманні зазначеного принципу. В умовах розвиненої демократії практична реалізація зазначеного принципу забезпечується не лише розвиненим державним фінансовим контролем та дієвим внутрішнім контролем, а й всеохопним громадським контролем за формуванням та виконанням видатків бюджету.

Запропонований вище перелік принципів утворює цілісну систему підходів, які мають бути взяті за основу формування та виконання видатків бюджету. Сфера застосування розроблених принципів може бути доволі широкою. Їхнє використання в наукових дослідженнях сприяє не лише розвитку теоретичних концепцій

бюджетних видатків, а й аналізу адекватності політики витрачання коштів та формулювання пропозицій щодо її вдосконалення.

Література

1. Андрущенко В. А. Принципи оподаткування та їх протипоставлення. Збірник наукових праць Міжрегіональної фінансово-юридичної академії (економіка, право). 2001. № 1(1). С. 30–37.
2. Дехтяр Н. А., Боярко І. М., Дейнека О. В. Порівняльна характеристика принципів реалізації бюджетної політики країн ЄС та України в частині формування державних видатків. Бізнес-інформ. 2013. № 8. С. 45–50.
3. Премчанд А. Управление государственными расходами. Вашингтон: МВФ, 1994. 280 с.
4. Радіонов Ю. Д. Інституціональна теорія в розвитку економічної науки. Економіка України. 2021. № 4. С. 30–50.
5. Регламент Європейського Парламенту і Ради (ЄС, ЄВРАТОМ) 2018/1046 від 18.07.2018 р. про фінансові правила, що застосовуються до загального бюджету Союзу, про внесення змін до регламентів (ЄС) № 1296/2013, (ЄС) № 1301/2013, (ЄС) № 1303/2013, (ЄС) № 1304/2013, (ЄС) № 1309/2013, (ЄС) № 1316/2013, (ЄС) № 223/2014, (ЄС) № 283/2014 та Рішення № 541/2014/ЄС та про скасування Регламенту (ЄС, Євратом) № 966/2012. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_025-18#Text.
6. Guidelines for public financial management reform. London: Commonwealth Secretariat, 2005. 36 p.
7. Managing Public Expenditure. A Reference Book for Transition Countries: ed. R. Allen, D. Tomassi. Paris: SIGMA, 2001. 500 p.
8. Potter B. H., Diamond J. Guidelines for Public Expenditure Management. Washington: IMF, 1999. 69 p.
9. Public expenditure management handbook. Washington: The World Bank, 1998. 178 p.
10. Shick A. A Contemporary Approach to Public Expenditure Management. World Bank Institute. 1998. 137 p.

Юрій Мускін

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри облікових технологій та бізнес-аналітики,
Державний податковий університет, м. Ірпінь, Україна
muskin@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-8160-3262.

Володимир Краєвський

доктор економічних наук, професор,
декан факультету податкової справи, обліку та аудиту,
Державний податковий університет, м. Ірпінь, Україна
kraevskyyv@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-3513-3666

Оксана Мускіна

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри адміністрування податків,
Державний податковий університет, м. Ірпінь, Україна
muskinaoo@ukr.net
ORCID ID: 0009-0008-8029-9423

Віталій Іщенко

кандидат економічних наук,
доцент кафедри облікових технологій та бізнес-аналітики,
Державний податковий університет, м. Ірпінь, Україна
sofia.kiev@ukr.net
ORCID ID: 0009-0000-0314-5377

Олександр Вільчинський

державний експерт експертної групи з питань інвестиційної
політики, Директорат стратегічного планування
та європейської інтеграції,
Міністерство енергетики України, м. Київ
a.vil4insky@gmail.com
ORCID ID: 0009-0009-0410-4732

СУТНІСТЬ ТА НАПРЯМИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Рівень життя населення України значною мірою залежить від ефективності формування та реалізації фінансової політики. Остання,

будучи складним і різнобічним економічним процесом, об'єднує у собі запити суспільства до справедливого перерозподілу фінансових ресурсів у межах держави як необхідної передумови забезпечення високого рівня економічних, соціальних та екологічних стандартів життєдіяльності людей; взаємодію суспільних та індивідуальних інтересів її учасників; а також зорієнтованість на максимізацію ефективності її формування та реалізації в конкретних економічних умовах.

Поряд з усвідомленням важливості фіскальної політики у процесі забезпечення сталого розвитку України, незаперечним є твердження, що вітчизняна практика її формування та реалізації характеризується наявністю значної кількості суттєвих проблем, основними серед яких є: відсутність формалізованої концепції та стратегії фіскальної політики, неідентифікованість критеріїв оцінки її ефективності, низький рівень якості системи контролю результативності фіскальної політики, який породжує можливість використання останньої з метою задоволення індивідуальних та корпоративних потреб різних учасників фіскальної політики всупереч інтересам соціуму.

Відтак, актуальною постала потреба осмислення фіскальної політики держави з позиції теорії соціалізації, згідно якої цільовим орієнтиром формування та реалізації фіскальної політики є підвищення рівня забезпеченості екологічних, соціальних та економічних умов життєдіяльності громадян держави.

В дослідженнях західних вчених (Дж. Кемпбелла [16], Ф. Манна [18], Р. Мусгрейва [19], Г. Роузена [20], Й. Шумпетера [19; 21] та інших) на перший план в осмисленні фіскальної політики уже давно вийшла людина з її світоглядом, усвідомлення ролі в соціумі, психологічними особливостями, морально-етичними цінностями, релігійними переконаннями, національною свідомістю, відношенням до несправедливості, логікою поведінки щодо сплати податків.

Різні аспекти дослідження фіскальної політики через призму соціалізації прослідковуються і у вітчизняних науковців. Серед них: В. Андрущенко [1; 2], В. Вишневський [4], В. Гесьць [5],

А. Крисоватий [7] та інші. Проте, комплексні дослідження проблем соціалізації фіскальної політики забезпечення сталого розвитку України практично відсутні.

Варто відзначити, що проблеми соціальної спрямованості фіскальної політики досліджували багато науковців. Серед них: В. Андрущенко [1; 2], В. Вишневський [4], В. Геєць [5], А. Крисоватий [7], Р. Масгрейв [19], В. Тропіна [14; 15] та інші вчені.

Їх напрацювання мають суттєву наукову цінність, проте значна частка з них не знаходить свого відображення у вітчизняній практиці. Адже, реформування фіску «в напрямку соціальної справедливості в її морально-етичному й гуманістичному аспекті часто не відповідає критеріям макроекономічної ефективності, переслідує певні егоїстичні (класові, галузеві та ін.) інтереси, політичні вигоди чи електоральні розклади» [2, с. 115].

При цьому сам термін «соціалізація фіскальної політики» на сьогоднішній день у економічній літературі використовується дуже рідко. Основною причиною такої ситуації вбачається відсутність чіткого семантичного взаємозв'язку між терміном «соціалізація фіскальної політики» та його змістовним наповненням.

Сам термін «соціалізація», протягом останніх років, активно використовується вітчизняними та зарубіжними науковцями. Його автором вважається Ф. Гіддінгс, який у книзі «Теорія соціалізації», що вийшла у 1887 році, трактує соціалізацію як «розвиток соціальної природи або характеру індивіда, підготовку людського матеріалу до соціального життя» [17]. Становлення поняття «соціалізація» тривало впродовж XX століття і на сьогодні воно сформувалося у «самостійну міждисциплінарну галузь дослідження» [13, с. 112].

Характеризуючи соціалізацію через економічний контекст, варто відзначити, що вона, перш за все, передбачає, поряд із врахуванням потреб ринку, орієнтацію на загальнолюдські цінності [9]. При цьому, в працях вчених-економістів можна зустріти різні трактування даного поняття. Так, академік В. Геєць під соціалізацією розуміє «процес формування особистості, достатньо підготовленої для того, щоб своїми поведінковими практиками, усім способом життя в певному суспільстві відповідати прийнятим у ньому соціокультурним нормам»

[5, с. 8-9]. Майже аналогічного підходу дотримується І. Скороход, яка трактує соціалізацію як дії «щодо забезпечення готовності членів суспільства до відповідних вимог суспільних інститутів і створення умов для реалізації суб'єктами економічної політики відповідальності в контексті взаємообумовленого функціонування й розвитку згідно з стандартами сучасної цивілізації» [13, с. 114]. В. Тропіна під соціалізацією економіки розуміє «необхідність переорієнтації економіки на людину, що виступає необхідною передумовою функціонування та розвитку економічної системи соціально-економічних відносин» [14, с. 8; 15]. Особливої уваги заслуговує визначення терміну «соціалізація» Л. Кириленко, яка під ним розуміє «послідовне, поетапне включення людини в різні сектори соціально-економічного процесу, зайняття в цьому просторі власної ніші, яка б відповідала потребам і можливостям індивідуума, відповідному рівню культури, залежно від стратегії і тактики економічної поведінки» [6, с. 18]. Вона вважає, що «соціальна економічна система має в ролі основної функції обслуговування потреб суспільства, головного його суб'єкта і об'єкта – людини» [6, с. 19].

У науковій літературі можна зустріти й інші визначення, проте у розрізі нашого дослідження їх доцільно систематизувати у два основні напрями: 1) підпорядкування економічної системи соціальним цінностям [8; 12]; 2) зростання ролі людини в економічних процесах [3; 5; 6; 13; 14; 15]. Виокремлення і чітке усвідомлення цих напрямів є передумовою для ґрунтовного дослідження сутності терміну «соціалізація фіскальної політики».

В цілому, варто відзначити, що використовуючи термін «фіскальна політика», переважна більшість науковців, дотримується знеособленого підходу і вважає під нею діяльність держави у сфері формування та використання бюджетних фондів. Але ж фіскальна політика «не знеособлена, не функціонує окремо від причетних до неї людей» [2, с. 79]. З даного приводу В. Андрущенко зазначає: «по своєму об'єкту, предмету і головній задачі фіскальна соціологія не зводиться лише до вивчення й пояснення податкових явищ та їх наслідків, наявних тут і тепер. Вона передбачає також пізнання поведінки *homo fiscalis* (лат. людини податкової), тобто маси

платників податків і функціонерів податкової служби, в оточенні емпірії оподаткування, інститутів і установ податкової служби, поміщених у динамічне й суперечливе середовище громадського суспільства і ринкової економіки» [2, с. 53].

У наведеному контексті нами у статті [10] обґрунтовано, через призму податкової політики, що її варто розуміти як «діяльність класів, соціальних верств, груп та індивідів, пов'язану з впливом на управління оподаткуванням з метою реалізації власних потреб та інтересів». У свою чергу, інтереси різних класів, соціальних верств, груп та індивідів, які одночасно є суб'єктами податкової політики, не однорідні, можуть бути суперечливі чи зовсім протилежні (та й не обов'язково спрямовані на користь суспільства). Як зазначають А. Крисоватий та В. Валігура: «врахувати потреби, бажання та інтереси кожного індивіда під час справляння податків – неможливо. Але задля гармонізації оподаткування держава має відстоювати інтереси людини, які виражені через суспільство» [7, с. 33]. Іншими словами держава повинна проводити соціалізацію фіскальної політики, підпорядковуючи інтереси, які проявляються в останній, суспільній корисності.

Більш того, говорячи про цільове спрямування соціалізації фіскальної політики варто ставити питання про створення передумов щодо підпорядкування інтересів учасників фіскальної політики суспільній корисності.

В цілому погоджуючись із думкою більшості вчених, згідно якої соціалізація фіскальної політики розглядається у контексті підпорядкування фіскальної політики цілям соціальної держави (реалізації прав людини; забезпечення добробуту всіх членів суспільства; прагнення до зменшення нерівності в доступі до різних благ; зведення до мінімуму поляризації суспільства), хочемо знову звернути увагу на домінування в ній знеособленого підходу. Вона звужує розуміння змісту соціалізації фіскальної політики. Адже, соціалізація розглядає лише як процес цілеспрямування знеособленої фіскальної політики. У свою чергу, врахування одночасної діяльності різних суб'єктів фіскальної політики (до речі, у своїй крайній формі прояву це завжди буде людина) дозволяє розглядати соціалізацію

фіскальної політики як процес впливу на потреби та інтереси індивідів (які є первинним стимулом до дії у контексті впливу на фіскальну політику) з метою їх підпорядкування суспільній корисності.

Домінуюче в науці твердження, що реалізується соціальна фіскальна політика через соціальні податки, пільги, види податкових ставок, податкові режими і т.д., також базується на знеособленому підході і передбачає підпорядкування фіскальної політики суспільній корисності лише через функціональну складову управління оподаткуванням. Обґрунтоване ж нами у статті «Управління оподаткуванням: характеристика понятійного апарату» розуміння поняття «управління оподаткуванням» як «цілеспрямованого впливу на процес реалізації податками своїх функцій з метою підвищення його ефективності» [10, с. 191], окрім функціональної складової (управлінської дії) дозволяє окремо виділити об'єкт і суб'єкт управління оподаткуванням (по-суті людину), вплив на які формує первинні передумови для підвищення ефективності реалізацій податками своїх функцій.

Підсумуємо наведені вище роздуми словами В. Андрущенка: «для вітчизняних науковців здебільшого властиве звернення не до людей, а до безособових «відносин»» [1, с. 23]. У той час як соціалізація передбачає виведення «на перший план людей – діючих осіб, суб'єктів фіскально-бюджетних процесів: законодавців і адміністраторів, платників і збирачів податків, розкриває напрямки їх думок, характер мотивацій, способи дій, а також носіїв і популяризаторів фінансового знання: корифеїв науки, теоретиків, рядових дослідників» [1, с. 22].

Застосування уособленого підходу до характеристики управління фінансовими відносинами, який ґрунтується на усвідомленні ролі людини у процесі формування та використання бюджетного фонду є базисом соціалізації як методологічної основи забезпечення фіскальною політикою сталого розвитку країни.

По суті мова йде про два окремі напрями соціалізації фіскальної політики:

- 1) людина як основний споживач фіскальної політики;
- 2) людина як учасник фіскальної політики.

Перший напрям передбачає усвідомлення умов життєдіяльності (добробуту) людини як основного критерію якості фіскальної політики. Це потребує системного підходу до формування цілей фіскальної політики, яка повинна бути зорієнтована на забезпечення екологічних, соціальних та економічних стандартів життєдіяльності людини.

Другий напрям ґрунтується на осмисленні антагонізму особистих (корпоративних) та суспільних інтересів у індивідів – суб'єктів фіскальної політики (саме інтереси є первинним стимулом діяльності людини, а також логіки соціальної поведінки учасників фіскальної політики у контексті їх цільового підпорядкування забезпеченню сталого розвитку держави).

Не менш важливе значення для розуміння логіки соціалізації фіскальної політики має усвідомлення постійної «боротьби протилежностей» - особистих (корпоративних) інтересів, які притаманні окремо взятій людині, та інтересів суспільства, представником яких є держава (як зазначають А. Крисоватий та В. Валігура: «конфлікт інтересів під час оподаткування відбувається на глибинному рівні людина-людина, одна з яких представляє власні егоїстичні інтереси як особистості, а інша – інтереси суспільства, шляхом делегованих їй повноважень» [7, с. 31]. Поряд з зазначеним ми хочемо звернути увагу на те, що і людині, яка повинна діяти в інтересах суспільства, притаманні егоїстичні інтереси). При цьому варто відзначити, що суб'єкти та об'єкти фіскальної політики по-перше, знаходяться під впливом держави, а по-друге, являють собою у первинній формі людину чи їх сукупність, зі своїми індивідуальними інтересами.

Відтак, логіка соціалізації фіскальної політики наступна: держава як представник інтересів суспільства повинна здійснювати управлінський вплив на суб'єктів та об'єктів фіскальної політики з метою оптимізації підпорядкування цільового спрямування їх діяльності максимізації суспільної корисності.

При цьому, процес соціалізації фіскальної політики характеризується двосторонністю по відношенню до суб'єктів її формування і реалізації та громадян як кінцевих її «споживачів».

Адже, як зазначає С. Онишко основною соціалізації фіскальної політики повинен бути пошук балансу між відповідальністю держави за створенням умов життєдіяльності для її громадян та особистою відповідальністю самих громадян за їх соціально-економічне становище [11, с. 4].

Таким чином, критичний аналіз поглядів різних науковців на характеристику понятійно-термінологічного апарату, яким описується проблема соціалізації фіскальної політики, дозволив запропонувати авторське трактування поняття «соціалізація фіскальної політики», під яким розуміється характеристика фіскальної політики, яка відображає інтереси соціуму шляхом підпорядкування процесів формування й використання фінансових та управлінських ресурсів і реалізації міжбюджетних відносин цільовим орієнтирам сталого розвитку.

Використання антропоцентричного методу пізнання у межах нормативно-позитивної дихотомії дозволило визначити два ключові напрями соціалізації фіскальної політики: 1) людина як основний споживач фіскальної політики і 2) людина як учасник фіскальної політики.

Література

1. Андрущенко В. Л., Тучак Т. В. Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція) : монографія. Київ : Алерта, 2013. 384 с.
2. Андрущенко В. Л., Тучак Т. В. Податкова держава: монографія. Київ : Алерта, 2016. 304 с.
3. Базилевич В. Д. Концептуалізація мегатрендів економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів сучасності. Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст. : матеріали міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 15-16 листопада 2012 р. Київ, 2012. С. 11–15.
4. Вишневський В. П., Гурнак О. В., Вишневська О.М. Дослідження шляхів розвитку податкових систем: неокласична, інституційна і еволюційна парадигми. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 11 (137). С. 9–18.

5. Геєць В. М. Інститути соціалізації в Україні та країнах ЄС: тенденції розвитку та ключові відмінності. Український соціум. 2011. № 2. С. 7–34. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Usoc_2011_2_3.pdf. (дата звернення: 21.05.2024).
6. Кириленко Л. М. Необхідність, сутність та напрями соціальної орієнтації економічного розвитку. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2014. № 12 (165). С. 18–22.
7. Крисоватий А. І., Валігура В. А. Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори : монографія. Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. 248 с.
8. Лютий І. О., Осецька Д. В. Соціальні пріоритети фіскальної політики в посткризовий період. Вісник Київського нац. ун.-ту ім. Т.Шевченка. Економіка. 2014. № 1 (154). С. 28–33.
9. Мискін Ю.І. Соціалізація бюджетної політики України : монографія. Київ : Аграр Медіа Груп, 2019. 508 с.
10. Мискін Ю. І. Управління оподаткуванням: характеристика понятійного апарату. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». 2013. № 181. Ч. 3. С. 186–192.
11. Онишко С. В. Узгодження фінансової і соціальної політики як передумова розбудови соціально-орієнтованої економіки. Незалежний аудитор. 2017. № 21 (III). С. 2–8.
12. Ревенко О. В., Рудюк А. О. Вплив екологічних та соціальних аспектів податкової політики на якість життя населення. Екологія и промышленность. 2013. № 1. С. 28–33. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ekolprom_2013_1_7.pdf. (дата звернення: 21.05.2024).
13. Скороход І. П. Теоретичні аспекти економічної соціалізації економіки. Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2012. Т.17. Вип. 2. С. 110–116.
14. Тропіна В. Б. Фіскальне регулювання соціального розвитку суспільства : монографія. Київ : НДФІ, 2008. 368 с.

15. Тропіна В. Б. Соціальні пріоритети фінансової політики держави у контексті економічного зростання. Вісник Київського нац. ун.-ту ім. Т.Шевченка. Економіка. 2005. № 79. С. 7–9.
16. Campbell J.L. The State and Fiscal Sociology. Annual Review of Sociology. 1993. Vol. 19. P. 164.
17. Giddings F. G. Foundations of Sociology. URL: http://sbiblio.com/biblio/archive/giddings_osnovanija/. (дата звернення: 21.05.2024).
18. Mann F. K. The Sociology of Taxation. Review of Politics. 1943. Vol. 5. P. 225–235.
19. Musgrave R.A. Schumpeter's Crisis of the Tax State: An Essay in Fiscal Sociology. Journal of Evolutionary Economics. 1992. Vol. 2 (2). P. 89–113.
20. Rosen H.S. Public Finance. Boston ets. : Irwin / McDraw-Hill, 1995. 274 p.
21. Schumpeter J.A. The Economics and Sociology of Capitalism. Princeton : Princeton University Press, 1991. 492 p.

Наталія Назукова

кандидат економічних наук,

старший науковий співробітник відділу публічних фінансів,

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,

м. Київ, Україна

trotsn@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-5955-2032

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗРОБКИ ОСВІТНЬОЇ ПОЛІТИКИ ДЛЯ ЗАДОВО- ЛЕННЯ ЗНАННЄВИХ ПОТРЕБ ПРИСКО- РЕНОГО ЗРОСТАННЯ

Вступ. Вплив освіти на економічне зростання вивчається на основі моделі економічного зростання, яка конструктивно є виробничою функцією. У ній обсяг випуску залежить від вкладеного капіталу, праці та від сукупної продуктивності, з якою капітал і праця застосовуються у виробництві. Сукупна факторна продуктивність відображає технологічний прогрес і пояснює, чому, за однакових розмірів капіталу та праці, на практиці отримуються різні обсяги випуску. Освіта та навчання у цій конструкції є складовою людського капіталу, тоді як нові знання (наука та розробки) належать до сукупної факторної продуктивності. Водночас, цей розподіл є досить умовним, адже поширення нових знань відбувається через освіту, яка, своєю чергою, забезпечує основу для нових знань, готуючи відповідну знаннєву базу та виховуючи нові покоління науковців.

Традиційні моделі економічного зростання значною мірою нехтують потенціалом освоєння нових технологій. Ці моделі розглядають економічний розвиток як процес накопичення факторів виробництва та технологій, припускаючи механістичний зв'язок між інвестиціями у виробничі потужності та зростанням. Р. Лукас резюмував ці моделі у статті «Про механіку економічного розвитку» [13]. Він виділив три моделі зростання: модель, яка базується на

накопиченні фізичного капіталу і технологічних змінах; модель, яка базується на накопиченні людського капіталу, отриманому внаслідок навчання; модель, яка базується на накопиченні спеціалізованого людського капіталу, отриманому за допомогою навчання на практиці. Через два десятиліття після публікації статті Р. Лукаса, Комісія зі зростання та розвитку Світового банку дійшла висновку, що економістам досі не вистачає повного бачення для пояснення зв'язку між технологіями, людським капіталом, освітою і навчанням, з одного боку, та економічним зростанням з іншого боку. А отже, «можливо, що [дослідники] мають неправильну модель зростання» і через особливості конкретних країн не існує «єдиного, універсального для всіх» набору правил, якими керувалися б політики, які прагнуть сприяти економічному зростанню [9, с. 37]. Для кращого розуміння процесу економічного наздоганяння одних країн іншими, слід змістити фокус з механіки на динаміку економічного зростання, розробивши аналітичну структуру відповідних досліджень.

Викладення основного матеріалу. Концепція економічного наздоганяння, спираючись на різні традиції в економіці розвитку, починаючи від німецької історичної школи до інституційної, еволюційної та структурної економіки, доводить великий потенціал країн, що розвиваються, у економічному наздоганянні розвинених країн. Це наздоганяння забезпечують імітація або запозичення існуючих продуктів і технологій з усього світу. Крім того, динамічна концепція економічного наздоганяння пояснює обмеження у використанні потенціалу, з якими стикаються країни, що розвиваються.

Концепція стверджує, що динаміка наздоганяння визначається зміною структурної складової виробничої трансформації та процесової складової виробничої трансформації. Вимір структурних змін пов'язаний із диверсифікацією виробництва, диференціацією продукції та технологічною модернізацією, тоді як вимір процесу виробничої трансформації пов'язаний із темпами та стійкістю структурних змін.

Структурна складова виробничої трансформації визначає ступінь, до якого країни можуть досягти своїх цілей розвитку.

Так, на думку Р. Хаусмана, «... не всі товари однакові з точки зору їх наслідків для економічної діяльності» [11, с. 1]. Деякі моделі структурних, технологічних змін і спеціалізації на певних товарах більше, ніж інші, сприяють підвищенню продуктивності, доходів і заробітної плати, створенню продуктивніших робочих місць і можливості для навчання в процесі виробництва. Емпіричні дані показують, що високі темпи зростання продуктивності були досягнуті в країнах, які змогли перевести виробництво з традиційних видів діяльності на сучасні, зокрема на промислові товари, а також розробити відносно складні експортні товари [11, 20]. Дж. Окампо [17] визначає виробництво як сектор із найвищим потенціалом для зростання продуктивності та зайнятості в країнах з низьким рівнем доходу, хоча технологічна модернізація та диверсифікація сільського господарства у них також важливі для підтримки продуктивних перетворень. Натомість у країнах із високим рівнем доходу та швидким довгостроковим зростанням виробництво слугує двигуном зростання продуктивності, але не створення робочих місць; у них чисте зростання кількості робочих місць відбулося завдяки сектору послуг. У роботі Л. Ронколато [20] з'ясовано потенційну роль передових послуг як провідного сектора для економічного розвитку і зроблено висновок, що сектор послуг може бути допоміжним доповненням до виробництва, провідним доповненням до виробництва або заміною виробництва.

Процесова складова виробничої трансформації вимірюється швидкістю структурних змін. Швидке технологічне поглиблення та трудозберігаючий характер технологічних змін сприяють зростанню продуктивності, але також знищують робочі місця. Тому завдання, яке стоїть перед країнами, що розвиваються, полягає у диверсифікації широкого спектру нових видів економічної діяльності (сприяючи внутрішньому та зовнішньому попиту) та створенні нових робочих місць для досягнення позитивного чистого ефекту зайнятості. Високоефективні процеси виражаються у швидкому розширенні виробничих потужностей і швидкій виробничій трансформації, поглинанні технологій і диверсифікації в широкий спектр різних продуктів і галузей. Е. Рейнерт [18]

з'ясував, що країни, які досягли швидких темпів наздоганяння, перейшли до провідних технологічних парадигм, які створили «вибухи продуктивності» через підвищення прибутків, швидке навчання, синергію, інновації та швидку диверсифікацію.

Процесова складова виробничої трансформації також вимірюється з точки зору стійкості. Країни можуть перейти від низького до середнього, а потім до високого рівня доходу, лише якщо вони зможуть підтримувати високі темпи зростання доходу на душу населення протягом значного періоду часу. Дебати щодо «пастки середнього доходу» (middle-income trap) свідчать про те, що перехід від середнього до високого рівня доходу є проблемою для багатьох країн із середнім рівнем доходу. Темпи зростання, як правило, знижуються, коли вони наближаються до верхнього порогу середнього доходу (upper middle-income), після чого країни ризикують потрапити в пастку середнього доходу. Хоча все більше літературних джерел містять емпіричні дослідження тенденцій та факторів, пов'язаних зі зниженням динаміки зростання в середньостроковому періоді, у країнах із високим рівнем доходу економіка розвитку не пропонує моделей чи підходів для пояснення пастки середнього доходу.

Отже, два виміри процесової складової виробничої трансформації: швидкість та стійкість, – доповнюють один одного, а тому мають поєднуватися.

У концепції економічного наздоганяння використовуються такі поняття: глобальний простір продуктів і технологій (англ. Global product and technology space, GPTS) [16], простір наздоганяння, здійснений/реалістичний потенціал наздоганяння та виробничі можливості окремих країн. Розрив між освоєними виробничими можливостями у певній країні та доступними на глобальному рівні виробничими можливостями, тобто глобальним простором продуктів і технологій, визначає сукупний простір наздоганяння для такої країни. Отже, виробничі можливості країни у сфері освоєння ресурсів розглядається на фоні GPTS, співставляється з ним, а незаповнений простір визначається «сукупним простором наздоганяння» (рис. 1).

Водночас, сучасна концепція економічного наздоганання стверджує, що кожна країна чи суспільство формує певний набір можливостей, який визначає його здатність до розширення виробничих потужностей і наздоганання в рамках GPTS. Набір можливостей визначає реалістичний напрямок змін у країні та характер диверсифікації, диференціації продукції та технологічної модернізації, яких може досягти країна, тобто «здійснений» або «реалістичний» потенціал для наздоганання (рис.1). Це простір, що значно більш обмежений, ніж сукупний простір наздоганання GPTS, але переважає за розміром виробничі можливості країни завдяки включенню до нього суспільних можливостей (англ. social capabilities). За визначенням М. Абрамовіца [1], країни відрізняються за можливостями, які визначають їх здатність впроваджувати економічні та технологічні зміни. Він доводить, що ці можливості втілені в суспільстві і що вони не надаються, а набуваються. Їх також називають продуктивними або динамічними можливостями, щоб підкреслити їхню роль у стимулюванні динаміки виробничої трансформації та економічного зростання.



Рис. 1. Схематичне зображення сукупного простору наздоганання, реалістичного потенціалу наздоганання та виробничих можливостей країни

Джерело: розроблено автором на основі [16].

Уряди країн, які прагнуть сформулювати послідовну стратегію економічного розвитку, повинні узгоджувати розвиток «реалістичного» потенціалу наздоганяння з виробничими можливостями. Постійне розширення та трансформація специфічних для країни виробничих та суспільних можливостей є головною передумовою та рушійною силою сталої виробничої трансформації та економічного наздоганяння.

Модель економічного зростання Агійона – Хоуїтта [3, 5] темпи економічного зростання певної країни визначає її людським капіталом як сукупністю знань, умінь і навичок населення, а також віддаленістю цієї країни від кривої світового технологічного стандарту (рис. 1). Під відстанню між країною та світовим технологічним стандартом мається на увазі відношення сукупної факторної продуктивності галузі і країни j у момент часу t до найвищої сукупної факторної продуктивності галузі і у момент t у вибірці країн [2]. Таке трактування покладено в основу ранжування країн за сукупною факторною продуктивністю, яке здійснюють фахівці Гронінгенського центру з питань зростання та розвитку, відповідні дані публікують у вигляді таблиць Penn World Tables (PWT). Країною стандарту (еталону) в PWT є США, їх сукупна факторна продуктивність задається на рівні 100 відсотків. Сукупна факторна продуктивність країн може бути меншою або більшою від ста відсотків, залежно від ступеня використання технологій у національному виробництві, порівняно з показником у США. Для країн, які розташовані далі від стандарту сукупної факторної продуктивності, важливе значення має імітація та запозичення існуючих технологій, що потребує розвитку професійно-технічної освіти. Натомість для країн, що наближені до стандарту сукупної факторної продуктивності, необхідно освоювати нові технології. Більше значення для зростання сукупної факторної продуктивності тих країн, які розташовані далі від світового технологічного стандарту, має технологічний трансфер – передача та освоєння знань про нові винаходи.

Водночас, надзвичайно важливим є розуміння того, що для формування державної політики, спрямованої на зростання сукупної факторної продуктивності, недостатньо визначити положення конкретної економіки відносно світового технологічного стандарту і обрати шлях: наздоганяючого розвитку (що потребує розвитку

професійної освіти) або освоєння нових технологій (збільшивши фінансування НДДКР та вищої освіти). Адже, як довели Д. Асемоглу [2], Ф. Агійон [4], Г. Браконієр [7] та ін., значення заходів наздоганяючого розвитку з превалюванням копіювання існуючих технологій поступово себе вичерпує. Натомість значення нових технологій зростає. У дослідженні А. Сайї [21] описано чотири фактори спроможності економіки поглинати передові інновації та технології, а також створювати нові технології: 1) відкритість для торгівлі та, зокрема, участь у глобальних ланцюжках створення вартості; 2) здатність ефективно розподіляти ресурси; 3) інвестиції в інтелектуальний капітал; 4) добре функціонуючі ринки фінансового капіталу, особливо ті, які підтримують зростання молодих фірм.

Деякі аспекти нових технологій вимагають практичного вивчення, перш ніж їх можна належним чином включати у виробничі процеси. У цьому плані державна активність у сфері НДДКР дає можливість країнам отримувати вигоди від нових відкриттів, сприяючи впровадженню іноземних технологій [10]. Структура інвестицій у НДДКР впливає на освоєння та реалізацію нових ідей, при цьому важливо дотримуватися належного балансу між фундаментальними та прикладними дослідженнями. Дослідження Ю. Агджигіта та ін. [6] доводить, що фундаментальні дослідження призводять до значно більших вторинних ефектів, ніж прикладні дослідження. Інновації в галузі фундаментальних досліджень мають більш широку сферу застосування, вони часто охоплюють кілька напрямків, і, таким чином, створюють можливості для технологічного процесу в широкому спектрі галузей.

Також слід зауважити важливу роль співпраці дослідницької та промислової сфер діяльності. Ефективне застосування фірмами передових знань значно залежить від їх зв'язків з науковою та академічною спільнотою [8, 22]. Співпраця між промисловістю та університетами є одним з основних каналів передачі технологій та знань від дослідницьких центрів до виробничих підприємств. З одного боку, університетські дослідники тісніше пов'язані з глобальним фронтом знань, що пришвидшує розповсюдження технологій. З іншого боку, фінансова підтримка з боку промисловості

сприяє розширенню дослідних можливостей та міжнародному співробітництву, обміну ідеями та вторинним ефектам.

Вся сукупність знань, втілена в робочій силі, визначає варіанти, які є у країни для структурних і технологічних перетворень. Кожен продукт характеризується сукупністю окремих, але взаємодоповнюючих завдань, які потрібно виконати під час виробництва, а також окремими елементами знань, потрібними для виконання цих завдань. Для деяких продуктів потрібні подібні елементи знань, а ступінь подібності визначає спорідненість продуктів. Навпаки, продукти вважаються віддаленими, якщо їх виробництво має мало спільних елементів знань. Дослідники, які аналізують перемикання працівників і компаній між різними видами економічної діяльності або продуктами в межах однієї економіки, підтверджують, що конкретні види економічної діяльності та продукти пов'язані між собою подібними елементами знань, тобто використовують певні спільноти технологічних знань [13, 14]. Концепція «спільноти знань» припускає, що країнам і компаніям відносно легко диверсифікуватися в рамках окремих наборів знань, що лежать в основі виробничих процесів і готових продуктів, у яких робоча сила вже набула значного досвіду та накопичила відповідні знання. Ці елементи знань можна легко рекомбінувати для виробництва нових товарів.

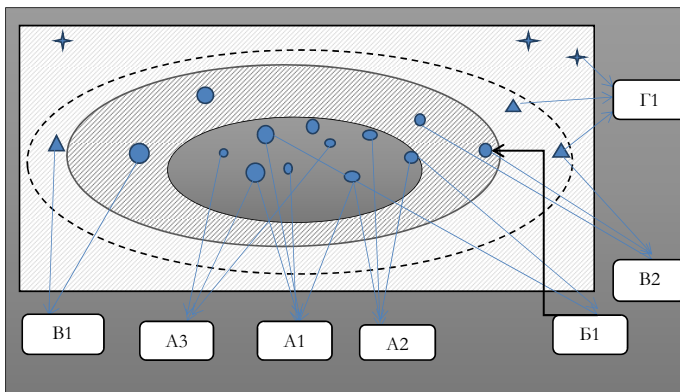


Рис. 2. Послання знань робочої сили для забезпечення виробничої трансформації

Джерело: розроблено автором на основі [16].

Рисунок 2 ілюструє поєднання наявної структури знань в країні з можливими варіантами виробничої трансформації.

А, Б, В, Г представляють різні види продуктів, а стрілки, що направлені до них від кожної точки, вказують на елементи знань, які потрібно об'єднати для їх виробництва. Продукти А1-А3 можуть бути створені з використанням існуючих елементів знань робочої сили. Продукт Б1 є рекомбінацією існуючих елементів знань у робочій силі, він є результатом «реалістичного» потенціалу виробничої трансформації. Продукти В1 та В2 наближені до кривої світового технологічного стандарту (пунктирна лінія на рис. 2), а тому потребують імітації та запозичення існуючих новітніх технологій і формування відповідних нових для себе знань, хоч і відомих у світі. Продукт Г1 ще не розвинений, оскільки наявна структура знань не передбачає варіантів диверсифікації в цей продукт, він з'явиться, коли робоча сила розвине додаткові – новітні – елементи знань.

Реалістичний потенціал наздоганяння (продукт Б1 на рис. 2) представляє собою найбільш перспективний напрям виробничої трансформації в умовах обмеженості ресурсів.

Широкі можливості для диверсифікації на основі існуючих спільнот знань виникають, коли елементи знань можуть бути перенесені в широкий спектр різних продуктів. Навпаки, спільнота знань, що характеризується знаннями про один продукт або галузь, як правило, дозволяє фірмам передавати ці специфічні елементи знань лише до обмеженої кількості продуктів. Наприклад, профіль навичок для робіт у видобувних галузях є дуже специфічним; тому багато знань, втілених у робочій силі в цій галузі, неможливо легко перерозподілити та передати. Отже, вони надають обмежені можливості для диверсифікації.

Хоча країнам і компаніям легко диверсифікуватися в рамках існуючих спільнот знань, їм важко входити в нові спільноти та розвивати економічну діяльність і продукти, для яких вони ще не здобули відповідні елементи знань. Таким чином, країни повинні розробити варіанти входження до більш просунутих спільнот знань шляхом збагачення бази знань робочої сили елементами знань, які мають стратегічне значення для вступу до таких спільнот. Перехід до

більш просунутих спільнот знань для тривалого процесу наздоганання може вимагати від країн не лише покращення, але й фундаментальної трансформації своєї структури знань, якщо вони прагнуть увійти до «віддалених» спільнот знань. Їм потрібно прицільно розвивати складніші елементи наукового та технологічного знання, навчати стратегічних «основних» навичок, таких як дисципліна, точність, креативність або критичне мислення, а також підтримувати розвиток системи переконань і культурних знань, які полегшують стрибки в межах сукупного простору наздоганання.

Це підкреслює важливість навчання як всередині виробничої системи, так і в закладах освіти. У той час як навчання всередині виробничої системи пояснює, зокрема, поступову виробничу трансформацію, навчання за межами виробничої системи має вирішальне значення для пояснення переходів у нові спільноти знань.

Проблема освіти в контексті наздоганання полягає у формуванні структури знань у робочій силі, яка відкриває широкий набір варіантів для виробничої трансформації. Структура освітніх досягнень (EAS), розроблена в конкретній країні, вказує на характер і складність формальних знань, накопичених у робочій силі. EAS визначається часткою робочої сили з різними рівнями освіти (дошкільна, початкова, неповна середня, повна середня, вища). Кожен освітній рівень відображає певний набір елементів знань, а тому часто робиться висновок, що структура робочої сили за освітніми рівнями вказує на характер і різноманітність формальних знань у робочій силі.

Типологія освітніх досягнень (EAS) включає: (а) переважно середній тип, (b) нерозвинений середній тип і (c) L-подібний тип EAS [15].

«Переважно середній тип» EAS – це освітні досягнення, типові для середньої освіти (перший та другий етапи середньої освіти). Вони надають найширші можливості для розвитку та диверсифікації виробничої діяльності. Такі структури домінують в країнах Азії, зокрема в країнах, які успішно наздоганяють розвинені країни. Аналіз країн із високими темпами зростання протягом значного періоду часу показує, що ці країни розширювали освітні досягнення певного типу під час фази наздоганання, спочатку збільшуючи

частку початкової, потім неповної середньої і, нарешті, повної середньої освіти в робочій силі. Цей підхід створив широку базу формальних знань і можливості для промислового розвитку, про що свідчить висока частка виробництва в загальному ВВП [15].

«Нерозвинений середній тип» EAS – це освітні досягнення, характерні для суспільства з низькою часткою середньої освіти, але високою часткою початкової та вищої освіти (частка вищої освіти перевищує частку повної середньої освіти щонайменше на 20 відсотків). Низька частка середньої освіти обмежує можливості для розвитку широкої виробничої бази. Натомість відносно висока частка вищої освіти надає можливості для розробки середньо- та високотехнологічних продуктів у межах невеликої виробничої бази, а також у секторі послуг. Нерозвинений середній тип EAS зустрічається в країнах Латинської Америки, у Таїланді та Південній Африці. Такі структури дозволяють країнам зростати до рівня середнього доходу, але не розвивати високу та стійку динаміку наздоганяння, яка характеризує «Переважно середній тип» EAS. Політика в галузі освіти в цих країнах передбачає поступовий розвиток середньої освіти, що може призвести до переміщення фінансових ресурсів із вищої освіти до середньої.

«L-подібний тип» EAS характеризуються великою часткою дошкільної та початкової освіти, але дуже низькою часткою середньої та вищої освіти. Ці структури знаходяться переважно в найменш розвинутих країнах. Політика багатьох бідних країн протягом останніх 20 років, зокрема та, що керувалася Вашингтонським консенсусом, зосереджувалася на базовій освіті, нехтуючи середньою та вищою освітою. Ці країни, як наслідок, не в змозі розвивати навіть низько-технологічні, трудомісткі галузі, такі як виробництво одягу. Освітня політика таких країн має ціллю збільшення частки середньої освіти, зокрема за рахунок підвищення рівня освіти дорослих. Це сформує структуру знань із можливостями входу в низько- та середньо-технологічне виробництво.

Висновки. Порівняльний аналіз між країнами, а також тематичні дослідження країн із високими темпами розвитку показують, що структура освітніх досягнень формує можливі

моделі технологічних і структурних перетворень. Ці висновки мають важливе значення для освітньої політики та підкреслюють необхідність розглядати виробничу трансформацію, освітню та промислову політику як тісно пов'язані між собою.

У країнах наздоганяючого розвитку, до яких належить й Україна, освіта має забезпечувати передачу знань, необхідних для формування широкого переліку варіантів виробничої трансформації. Набір знань, яким володіє робоча сила, визначає варіанти можливих структурних і технологічних перетворень. Забезпечення відповідності структури освітніх досягнень потребам розвитку промисловості України передбачає перегляд пріоритетів державного фінансування на користь освіти «переважно середнього типу» EAS.

До важливих завдань політики у сфері освіти як ключової складової промислової політики повоєнного відновлення України слід віднести забезпечення потреб галузей, що мають стратегічне значення для сталого розвитку економіки, у фахівцях і кваліфікованих кадрах. Важливого значення набуває формування зв'язків між науковими, освітніми та промисловими підприємствами стратегічних галузей економіки.

Література

1. Abramovitz, M. (1986). Catching up, forging ahead, and falling behind, *Journal of Economic History*, Vol. 46, No. 2, pp. 385–406.
2. Acemoglu, D., Aghion, Ph., & Zilibotti, F. (2006). Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth, *Journal of the European Economic Association*, Volume 4, Issue 1, Pages 37–74. Retrieved from <https://doi.org/10.1162/jeea.2006.4.1.37>
3. Aghion, P. and P. Howitt. (2006). Joseph Schumpeter Lecture: Appropriate Policy Growth: A Unifying Framework, *Journal of the European Economic Association*, Vol. 4, pp. 269–314.
4. Aghion, P., U. Akcigit, and P. Howitt. (2013). What Do We Learn from Schumpeterian Growth Theory?, *NBER Working Paper Series*, No. 18824.
5. Aghion, Ph., & Howitt, P. (1997). *Endogenous Growth Theory*. Cambridge (MA), MIT Press.

6. Akcigit, U., D. Hanley and N. Serrano-Velarde. (2014). Back to Basics: Basic Research Spillovers, Innovation and Growth, NBER Working Paper Series, No. 19473
7. Braconier, H., G. Nicoletti and B. Westmore. (2015). Policy challenges for the next 50 years, OECD Journal: Economic Studies, vol. 2015/1, https://doi.org/10.1787/eco_studies-2015-5jrp104kijn5j.
8. Cockburn, I. M., and R. M. Henderson. (1998). Absorptive Capacity, Coauthoring Behavior, and the Organization of Research in Drug Discovery, The Journal of Industrial Economics, Vol. 46(2), pp. 157-182.
9. Commission on Growth and Development. (2008). The growth report : strategies for sustained growth and inclusive development (Japanese). Washington, D.C.: World Bank Group. <http://documents.worldbank.org/curated/en/512991468177861986/The-growth-report-strategies-for-sustained-growth-and-inclusive-development>
10. Griffith, R., S. Redding and J. Van Reenen. (2004). Mapping the Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries, The Review of Economics and Statistics, 86(4), pp. 883-895
11. Hausmann, R; Hwang, J.; Rodrik, D. (2007). What you export matters, Journal of Economic Growth, Vol. 12, No. 1, pp. 1–25.
12. Lucas, R.E. (1988). On the mechanics of economic development, Journal of Monetary Economics, Vol. 22, No. 1, pp. 3–42.
13. Neffke, F.; Henning, M.S. (2009). Skill-relatedness and firm diversification (Jena, Max Planck Institute, Evolutionary Economics Group).
14. Newman, C.; Rand, J.; Tarp, F. (2011). Industry switching in developing countries (Helsinki, World Institute for Development Economic Research)
15. Nübler, I. (2013). Education structures and industrial development: Lessons for education policies in African countries, paper presented to the UNU-WIDER Conference on Learning to Compete: Industrial Development and Policy in Africa, Helsinki, Finland, 24–25 June. <http://www1.wider.unu.edu/L2Cconf/sites/>

16. Nübler, Irmgard. (2014). A Theory of Capabilities for Productive Transformation: Learning to Catch Up, Transforming Economies: Making Industrial Policy Work for Growth, Jobs and Development, edited by José M. Salazar Xirinachs, Irmgard Nübler and Richard Kozul-Wright, 113–149. Geneva: ILO
17. Ocampo, J.A.; Rada, C.; Taylor, L. (2009). Growth and policy in developing countries: A structuralist approach (New York, Columbia University Press).
18. Reinert, E.S. (2009). Emulation versus comparative advantage: Competing and complementary principles in the history of economic policy, M. Cimoli, G. Dosi and J.E. Stiglitz (eds).
19. Rodrik, D. (2009). Growth after the crisis, Working Paper No. DP7480 (London, Centre for Economic Policy Research).
20. Roncolato, L.; Kucera, D. (2013). Structural drivers of productivity and employment growth: a decomposition analysis for 81 countries, Cambridge Journal of Economics, doi: 10.1093/cje/bet044.
21. Saia, A., D. Andrews and S. Albrizio. (2015). Productivity Spillovers from the Global Frontier and Public Policy: Industry-Level Evidence, OECD Economics Department Working Papers, No. 1238, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/5js03hkvxhmr-en>.
22. Simeth, M., and M. Cincera. (2013). Corporate Science, Innovation and Firm Value, Innovation and Firm Value.

Petro Nikiforov

Doctor of Economics, Professor,

Head of the Department of Finance and Credit,

Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, Ukraine

p.nikiforov@chnu.edu.ua

ORCID ID: 0000-0003-4860-0139

MOVEMENT TOWARDS A «MORAL» ECONOMY AS A PARADIGM SHIFT IN THE STRUCTURE OF FINANCIAL AND ECONOMIC KNOWLEDGE

The very structure of financial and economic knowledge requires an analysis of the philosophical foundations of economic science in the structure of such knowledge. There have been constant attempts to separate economic science and philosophy, but they have always been and still are united. All great economists were usually also philosophers, and every outstanding philosopher did not ignore economic issues.

Obviously, in the absence of philosophical foundations of financial and economic science, not only its integrity is compromised, but also the integrity of the entire culture, within which both philosophy and financial and economic science are only its separate discourses. The significance of philosophy's influence on economic theory and financial and economic knowledge also lies in its focus on understanding the general, universal patterns of development of the economy, its financial system and society as a whole.

The philosophical approach to financial and economic knowledge involves «highlighting the fundamental trends and patterns of human relations with nature, as well as human relations with man in the process of labor activity» [1, p.85], and, of course, in the process of obtaining economic knowledge.

In modern sciences, especially in social and behavioral sciences, it is methodology that lays the philosophical foundations for the structure of scientific knowledge; today it acts as a separate scientific discipline

that essentially studies the philosophy and technology of obtaining new knowledge, conducting scientific investigations, and defines a system of principles and methods of research activity [4].

In today's conditions, it seems to us that it is necessary to move away from the established monistic explanation of social development based on traditional methodological principles, and we should start with a clear understanding that the economy itself is not a separate subsystem of society in the sense of the «part-whole» relationship. It is essentially, ontologically a slice of the whole (let it be emphasized - the whole!) of society as an extremely complex multistructural system, i.e., it (the economy) is a separate characteristic (one of many) of society, its separate aspect, discourse. Similarly, the financial system in the economy is not a part of the latter, but also acts as a «slice» of the whole society, and all social transformations are financialized to some extent.

As a result, it even seems logical that the methodology of economic (financial) science itself should emphasize the use of methods from other social sciences and humanities in financial and economic research. Moreover, today we can state that there are no a priori, clearly defined boundaries of the object of study «financial system of the economy».

The financial and monetary mechanism, which was developed in the economic sphere itself, gradually, within the framework of the historical evolution of mankind, spread to all other spheres of human life and took over the functions of managing the entire society, so today it causes in itself a kind of expansion of economic rationality («calculation and comparison» of all actions) in the process of separating such rationality on the one hand and the spiritual and value sphere on the other. Even the perception of the social significance of money and finance as a form of movement of money funds becomes a kind of bifurcation: while in financial and economic activity money is the main professional tool of management, its most important factor, and that is why it is by definition a public good, in the system of life values directly related to morality and other cultural and spiritual universals, the significance of money and finance becomes fetishized and is perceived as the embodiment of mainly social negativity [2].

A person who is constantly in a situation of choice in his or her life finds in the behavioral models presented by society two completely

different options for the correct answers to the same questions: a rational economic system, with money at its center, focuses on the interests of one's own self, individualism, and personal gain, while the socio-cultural meanings of life, moral aspects, direct a person to enter the community and communicate within it. At the same time, it is probably undeniable that in the modern world, money and finance have, in a practical sense, become a universal regulatory tool that operates not only in the economy but also in all non-economic spheres of social life.

Today's ongoing social transformations are presented as radical and irreversible, but these social «slices» (morality and economy) are still developing according to their own, different programs: the economy is coded for «profit-loss» and the moral and ethical sphere for «good-evil». Attempts to formally combine and superimpose these «slices» on each other are likely to destroy both market economic efficiency and society's ability to «moralize» the economy [6].

Modern civilization as a consumer society, which emerged as a result of the Neolithic Revolution and developed for approximately 7-10 millennia, has apparently realized the full potential of its development. Human societies today, especially in developed countries, are gradually, but rather quickly within the historical framework, moving into an era of qualitative changes in the very nature of their development, when the channel of the process of social evolution itself, the very type of evolutionary development of society, including its financial and economic systems and mechanisms, will change. At the same time, modern financial and economic science and its foundation – economic theory – are unable to conceptually clarify the nature of global changes in economic development trends, to describe and reasonably predict the dominants of socio-economic progress. The dominance of the economic over the social certainly has deep roots, but the very philosophy of combining economic, social, political, and social development in general has a significant methodological value in science and brings to the fore the need for analyzing the cultural and moral dimension of this development.

Within the methodology of each of the social and behavioral sciences, there are paradigms corresponding to these sciences. The evolution of financial and economic science shows that it has developed

and is developing on the basis of the value, usefulness and social paradigm [3, p.66]. Modern human development is carried out in the context of the prevailing trends towards humanization, socialization, intellectualization - and this not only sets the human being at the center of analysis in the socio-humanities, but also dictates the need and opens up unique opportunities for the development of a new scientific paradigm.

The prevailing trends, quantitative and qualitative parameters of the development of national and world economies in the modern world rather demonstrate the inconsistency with the postulates of economic (financial) theory, established mechanisms and instruments of economic and, in particular, financial policy, and the reason for this, in our opinion, is a distorted view of the role and place of non-economic factors in ensuring economic development, building effective financial mechanisms for such development, and more broadly - a lack of understanding of the importance of worldview, value approaches to the purpose of finance. In its structure, financial and economic knowledge clearly demonstrates a kind of residual approach to the coverage of moral, value, and spiritual aspects, the influence of culture in all its universals on the financial and economic activities of decision-makers.

In this sense, we have to state that society has a real problem of finding new social norms of interaction and interpenetration of the economy (finance) and non-economic spheres of human communities, which is actually created and developed on the basis of universalization of the regulatory function of money and finance in society. This problem emphasizes that it is necessary to find or create a mechanism for resolving a kind of contradiction between moral norms and the economic principle of maximizing profits while minimizing costs, or, in other words, to overcome a purely economic approach to assessing economic efficiency, to determine a new relationship between the moral sphere and the economy itself, not the economy as a separate sphere of society's life, but as a «slice» of the whole society in making financial and economic decisions.

In our opinion, considering the future prospects of human development, the current priority of the social paradigm, which combines the economic and humanistic goals of this paradigm, should be transformed historically and logically into the next paradigm,

where a person, his or her comprehensive development, and his or her behavioral models should be at the center of science. At the same time, economic science initially defined information (until the end of the twentieth century) as the main economic resource, then knowledge as ordered and systematized information took over the role of such a resource (and the economy in the paradigmatic sense was transformed into a knowledge-based economy), so that in modern conditions not just knowledge but the intellectual function of a person can be classified as a defining resource of the modern creative economy. In this sense, we emphasize that moral principles that determine the deepest essential nature of man (and not intellect, reason) should determine the key postulates of the modern paradigm of economic (financial) science within this logic.

Thus, while the social paradigm is based on the worldview principle of economic rationality, the new paradigm leads to changes in the subject space of financial and economic science, where the problem of material well-being will be relegated to the periphery, and the comprehensive development of a person, the fullest realization of his or her essential nature through the creative nature of intellectual work and moral and ethical capabilities will be the most adequate and fundamental methodological principle.

Such initial positions in the direction of paradigmatic changes in modern economic and financial science are also determined by the fact that the modern economy and its financial component have turned into a giant global information network where information is produced, circulated and consumed, and conditions for its more efficient mastery are being formed. Modern society is also being shaped like such a network, with increasing consumption of intellectual services and growing human communities endowed with knowledge. In such historical realities, economic and financial science cannot but change the direction of its new paradigm. This paradigm should recognize that the economy is not a one-dimensional «economic entity» but a full-blooded, living person who is guided in his behavioral patterns by many criteria, not always rational, but always possessing incomplete, limited information and who will increasingly adjust his activities to moral principles.

Contemporary discussions on the impact of money and finance on humans highlight the topic of dehumanization of humans as a result of the dominance (assertion) of «calculating», instrumental, monetary rationality in their behavioral models. A significant part of the scientific community of philosophers and sociologists even emphasize that this is the newest, futuristically grounded trend that essentially (ontologically) determines both the current state and the future path of human existence. In our opinion, such extreme pessimism, which is now associated with the lack of alternatives to financial and monetary rationality in the minds and real practices of modern man, should at least be questioned.

The two most important institutions of society - the state and the market (or, more correctly, the market and the state) – are most likely the determining structures that allow general (economists) or instrumental (philosophers) rationality to prevail. Historically and logically, the development of these institutions has been and will continue to be not «bypassing» rationality or contrary to it, but through the development of financial and monetary rationality, through its internal overcoming, through the search and discovery of new meanings of human rationality, a new understanding of it. This approach requires new models of «being of mind» in the human world, in the discourse of new philosophical (paradigmatic) approaches.

Modern socio-humanitarian sciences are based on an interpretation of social processes that is formed on the basis of the realization of reason as a universal human function. Economic thought that does not take into account socio-humanitarian parameters loses not only pragmatism and economic efficiency, but also socio-humanitarian meaning, and in general, the economic and social are inextricably linked, even united. The synthesis of the social and economic in social development is generated by the role of man in the economy, both as a carrier of the most important resource in the economy and as its goal. Economic development is social by nature, but today, when knowledge and innovation largely shape the value of the final product, the social component (human beings and their development) becomes dominant, and the very logic of scientific analysis of modern transformations of the economy and finance leads to an understanding of human-centeredness, to the concept of anthropocentric and moral economy.

Moreover, the fact that most of the connections of a modern person with his or her life world are realized through the phenomenon of money, when making financial and economic decisions, is obviously taken for granted. All phenomena and processes of social interactions, all manifestations of social forces and needs of modern man have financial and monetary (monetary) characteristics. The tremendous growth of the role and importance of the financial and monetary factor in all spheres of life of human communities has even received its own name in science - financialization, which is the means by which a new, financial civilization is being formed.

Today, there is a lot of discussion about the financialization of the economy and the impact of money on people in the 21st century. We have already emphasized that money and finance, as social forms of cash flow, have actually transformed into a universal regulatory tool that operates not only in the economy but also in all non-economic spheres of social life as a kind of alternative to socio-cultural norms and cultural universals. Therefore, the total financialization of society, the fetishized perception of money not only as the most important tool of the economy, and therefore the public good, not only as an objective, superhuman, extra-moral phenomenon, but also as a demonic force dangerous to the fundamental foundations of human life, most likely has its reasons. Of course, this does not mean (especially for us, representatives of the economic profession) that the phenomenon of money, and by extension finance, was the «evil» that humanity discovered and developed to its own destruction.

If modern credit money is backed by trust only, as is the exchange system in general in the economy (the institution of the Market), and the crisis of trust as social capital, its deficit as an important resource is recognized not only by philosophers and sociologists, but also by the most authoritative economists in the world, Nobel laureates, this is a statement of a real social risk at the global level.

The modern economy requires fundamental changes in the value and normative system of human communities. The behavioral model of modern man, whose fundamental value is money, does not provide the essential, existential conditions for the survival of those communities

in which it becomes dominant. The moral capacities of a person, which are shaped by spirituality and are impossible without it, are now becoming a real economic (yes, economic!) and social resource that is being catastrophically lost by the society of «financial civilization», as some philosophers and sociologists describe it.

To counteract this, the monetary mechanisms of national and global economies must include guarantees that trust as a moral and economic resource will determine their development, form barriers to fraud and other immoral actions, and make responsibility inevitable. According to many experts, theorists and practitioners, such monetary mechanisms cannot be «developed» by improving existing models, but require fundamentally new concepts, theories, approaches, i.e. a new modern paradigm. And all this should be based on the fact that man is the center of the modern world order, the entire historical evolution of mankind has been moving towards the development of human capabilities, self-realization of man as a human being, and the most essential thing in human nature is spiritual and value, that is, moral, which should determine mainly the behavioral models of financial and economic decision-makers [5].

Precisely, the most profound nature of man lies in the moral, not in the mind, not in the intellectual function of man, which, again, is considered today to be the determining economic resource of society. In the future development of mankind, if we follow the logic of history, the role of such a resource will be taken over by moral capacities and moral and ethical characteristics of a person, and most likely the future development of the economy will be largely determined by moral and cultural universals.

References

1. Bazylevych V. D., Ilin V. V. *Metaphysics of Economics*. K.: Znannia. 2007. 718 p.
2. Ilin V. V. *Financial civilization*. Kyiv: Book, 2007. 528 p.
3. Kraus N. M. *Methodology and organization of scientific research: textbook*. Poltava: Oriana, 2012. 183 p.

4. Nikiforov P. O., Babukh I. B. Methodology of scientific research as a special branch of economic science: modern understanding and scientific approaches. Mechanism of economic regulation. 2023. No. 3 (101). P. 73-77.
5. Nikiforov P. O., Marych M. H. The place of morality in the theoretical scheme of behavioral finance: problem statement. Economy and society. 2023. No. 54.
6. Skrynnyk Z. E. Money in the dimensions of communicative practices: socio-cultural aspect: a monograph. Lviv: LBI NBU, 2006. 335 p.

Геннадій Петрусевич

аспірант ДННУ «Академія фінансового управління»,

м. Київ, Україна

gennadii.petrusevych@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-1002-0841

ДОВГОСТРОКОВЕ ПОРТФЕЛЬНЕ ІНВЕСТИВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ РИНКУ МУНІЦИ- ПАЛЬНИХ ОБЛІГАЦІЙ

Вступ. У нинішніх реаліях для відновлення економіки України та її регіонів існує потреба швидкого залучення довгострокових інвестицій. Таким критеріям відповідають інструменти довгострокового портфельного інвестування, до яких входять боргові цінні папери. Серед цих інструментів особлива роль належить муніципальним облігаціям, які разом із облігаціями внутрішньої державної позики, облігаціями підприємств, казначейськими зобов'язаннями формують значну частину фондового ринку. Муніципальні цінні папери сприяють надходженню фінансових ресурсів для реалізації програм регіонального розвитку, в тому числі стратегічного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційну діяльність та портфельні підходи досить ретельно досліджували іноземні вчені Г. Марковіц [1], У. Шарп, Е. С. Бредлі, що у своїх працях заклали загальнотеоретичні основи предметної галузі. У дослідженнях вітчизняних науковців Ю. Макогона, Д. Лук'яненка, А. Пересади, В. Дергачової, О. Рогача, О. Іваницької [2] змістовно викладена міжнародна інвестиційна діяльність та залучення інвестиційних ресурсів в економіку України. Муніципальні цінні папери як у теоретичній площині, так і в площині практичного застосування ґрунтовно розглядають у своїх наукових розвідках К. Борисюк, І. Бурковський, Г. Березде, Ю. Кравченко, Д. Гриджук, В. Опарін, В. Падалка, О. Медрук та ін. Хоч така велика плеяда науковців і присвятила значну кількість наукових робіт дослідженню

інвестиційної діяльності та обігу цінних паперів, але теоретичні основи функціонування ринку саме муніципальних цінних паперів в Україні залишаються недостатньо опрацьованими.

Метою дослідження є визначити основні напрями забезпечення ефективного залучення довгострокових портфельних інвестицій у регіони шляхом застосування механізму емісії муніципальних облігацій.

Виклад основного матеріалу. Проблематика розвитку регіонів нашої країни не є новою, й одним з головних рушіїв з часів отримання Україною незалежності було їхнє фінансове забезпечення. Цей факт змушував місцеві органи влади постійно шукати різноманітні ресурси та джерела фінансування. Особливо це стосувалося великих проєктів, що потребували відповідно великих обсягів коштів, на реалізацію котрих було недостатньо лише бюджетного фінансування [3]. Хоч у громад була можливість фінансування подібних проєктів через інфраструктурні субвенції та Державний фонд регіонального розвитку, але дедалі частіше вони почали стикатися з тим, що залучених ресурсів не вистачало. Це перетворювало розподіл коштів на ще одне джерело суспільної напруги. З часом приходило розуміння того, що державна підтримка тимчасова, і все частіше починала заходити розмова про необхідність вироблення іншого інструменту – дієвого та прозорого для фінансових вливань, котрий допоможе громадам стати економічно потужними і незалежними [4]. До того ж подібні інвестиційні проєкти місцевих органів влади мають довгостроковий характер та тривалий термін окупності, через що їхнє фінансування вигідно організовувати, використовуючи можливості ринку боргових зобов'язань. Саме для цього як у світовій практиці, так і в Україні віддавна застосовуються муніципальні цінні папери, що випускаються органами місцевого самоврядування у вигляді облігацій місцевої позики [3].

Перша місцева позика в Україні була здійснена Київською міською владою у 1995 році шляхом випуску муніципальних облігацій на 2,3 млн грн для забудови житла. Вдалими розміщеннями облігацій відзначилися також Харків, Дніпропетровськ, Черкаси, Запоріжжя та ще деякі великі міста. Протягом 1995-1998 рр.

облігації місцевих позик було випущено в десяти регіонах на загальну суму 217,5 млн грн [5]. Найбільш вдалим видалося розміщення Харківської міської ради, котра на залучені кошти закупила міські автобуси й передала їх в оренду, а вже за рахунок орендної плати здійснювалося погашення облігацій. Зазначимо, що наприкінці цього періоду досить невдалим випуском та обслуговуванням муніципальних облігацій відзначилася Одеса, розміщення якої у 1997 році закінчилося дефолтом вже у 1998 році [6] через заяву міської ради про неплатоспроможність на момент їх погашення. Ускладнював ситуацію той факт, що більша частина цих облігацій була придбана іноземними інвесторами. Після детального аналізу тодішньої одеської муніципальної позики було визначено кілька основних причин, що призвели до дефолту. Основною із них було використання лише чверті залучених ресурсів за призначенням, другорядними причинами – розрахунки в іноземній валюті, необґрунтовано високі відсотки та відсутність страхового покриття [5].

Указом Президента України в 1998 році було введено низку змін у процедурі проведення емісії облігацій внутрішніх місцевих позик. Спочатку її розмір мав погоджуватися з Міністерством фінансів України (МФУ), а вже потім вона підлягала обов'язковій реєстрації в Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР). Негативний досвід та додаткове державне регулювання призвели до падіння обсягів на ринку того року – було зареєстровано тільки одну емісію облігацій Броварської міської ради на суму 0,5 млн грн. Протягом наступних чотирьох років з боку МФУ не було надано жодного дозволу на випуск облігацій місцевих позик [6].

З даних табл. 1 видно, що ринок муніципальних запозичень в Україні з 1999 року зменшився практично до мінімуму. Проте невдалі випадки розміщення муніципальних позик першого десятиліття незалежності країни переконливо довели необхідність вдосконалення законодавчого підґрунтя, котре б регламентувало процедуру запозичень до місцевих бюджетів. Прийняття Бюджетного Кодексу України від 21.06.2001р. № 2542-III [7] повернуло зацікавленість муніципалітетів до цього ринку,

дозволивши їм залучати як зовнішні, так і внутрішні запозичення. Однак вводилися й певні правила, вимоги та обмеження, серед яких основними вважалися такі:

- позичати ресурси на внутрішньому ринку могли виключно міста й автономна Республіка Крим;
- випуск єврооблігацій мали право проводити лише великі міста з населенням понад 800 тис. мешканців;
- запозичення до місцевих бюджетів могли здійснюватися на визначену мету і підлягали обов’язковому поверненню;
- обслуговування боргу мало здійснюватися за рахунок коштів загального фонду бюджету та не могло перевищувати 10% видатків цього фонду;
- держава не несла відповідальності за зобов’язаннями по таких облігаціях;
- кожний випуск облігацій повинен був схвалюватися МФУ.

Таблиця 1

Зареєстровані емісії муніципальних облігацій за 1995-2005 рр.

Рік	1995	1996	1997	1998	1999-2002	2003	2004	2005	Всього
Обсяг випусків, млн грн.	76,6	184,8	180,5	0,5	0,0	150,0	45,0	375,0	1012,4

Джерело: складено за [5].

Однак недосконалість вищезазначеного прийнятого Бюджетного Кодексу України в розрізі процедурних питань завадила відродженню ринку муніципальних облігацій. Цей процес розпочався у 2003 році після прийняття двох документів: Порядку здійснення запозичень до місцевих бюджетів, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 24.02.2003 р. [8], та Положення про порядок випуску облігацій місцевих позик, затвердженого рішенням ДКЦПФР від 07.10.2003 р. [9]. Цими нормативно-правовими документами врегульовувалося ряд питань щодо випуску та обслуговування муніципальних запозичень [5]. Започаткувала новий етап розвитку ринку муніципальних

облігацій столиця розміщенням облігацій на суму 100 млн грн у 2003 році. У 2004 році провели випуски своїх облігацій міста Донецьк та Запоріжжя – 3-річні на суму 20 млн грн та 2-річні на суму 25 млн грн відповідно. А вже 2005 рік відзначився різким кількісним зростанням – до 10-ти емісій облігацій місцевої позики на загальну суму 345 млн грн у 4 великих обласних містах: Харків, Донецьк, Запоріжжя та Одеса [6]. За даними андерайтерів цих розміщень, одразу була відзначена неабияка зацікавленість до цих облігацій з боку нерезидентів, котрі, наприклад, викупили 90% випуску муніципальних облігацій міста Харкова [5].

Таблиця 2

Зареєстровані емісії муніципальних облігацій за 2006-2019 рр.

Рік	2006	2007	2008	2009	2011	2012	2014	2018	2019	Всього
Обсяг випусків, млн грн	88,50	156,30	974,00	380,00	584,50	5680,25	2625,00	740,00	500,00	11728,55
Кількість випусків, шт.	7	8	15	3	8	12	1	5	2	61

Джерело: складено за [10, с. 48].

Інформативну динаміку розвитку ринку місцевих позик відображає табл. 2, де видно як періоди практично повного припинення активності у 2010 р., 2013 р. та 2015-2017 рр., так і її активізацію у 2012 р. та 2014 р. Після різкого зростання у 2005 році, наступний 2006 рік показав суттєвий спад в обсягах залучених коштів – 88,5 млн грн було залучено у результаті 7 емісій муніципальних облігацій 5-тьох міст – Черкаси, Івано-Франківськ, Комсомольськ, Вінниця та Донецьк [6].

Після чергового короткострокового падіння, зростання ринку місцевих запозичень чітко простежується аж до 2008 року, протягом якого свої розміщення здійснили 10 муніципалітетів (табл. 3) на рекордну загальну суму за весь попередній період обігу місцевих облігацій 974,00 млн грн.

Таблиця 3

**Зареєстровані емісії муніципальних облігацій
по регіонах за 2008-2014 рр.**

Назва емітента	Обсяг випуску, млн грн						
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Харківська міська рада	505,00	-	-	99,50	-	-	-
Львівська міська рада	200,00	300,00	-	-	-	-	-
ВР Автономної Республіки Крим	-	-	-	400,00	-	-	-
Донецька міська рада	75,00	60,00	-	-	-	-	-
Черкаська міська рада	-	-	-	60,00	-	-	-
Запорізька міська рада	60,00	-	-	25,00	50,00	-	-
Київська міська рада	-	-	-	-	5415,25	-	2375,00
Луганська міська рада	50,00	-	-	-	-	-	-
Дніпропетровська міська рада	-	-	-	-	190,00	-	-
Луцька міська рада	30,00	10,00	-	-	-	-	-
Сєверодонецька міська рада	20,00	-	-	-	-	-	-
Краматорська міська рада	15,00	-	-	-	-	-	-
Вінницька міська рада	10,00	-	-	-	-	-	-
Кременчуцька міська рада	-	-	-	-	25,00	-	-
Бориспільська міська рада	9,00	-	-	-	-	-	-
Всього:	974,00	370,00	-	584,50	5680,25	-	2375,00

Джерело: складено за [11].

Друга половина 2008 року проходила під егідою наростаючої світової фінансової кризи, що вплинуло на ринок муніципальних запозичень. Вартість позикових ресурсів зросла до 25% річних, що призвело до втрати зацікавленості в них з боку більшості

органів місцевого самоврядування, котрі розглядали їх з метою наповнення бюджету розвитку. До того ж, погіршилася ліквідність фінансових посередників, що зумовило падіння довіри населення до фінансових установ. В підсумку, це спричинило суттєве зменшення попиту на облігації місцевих позик [12, с. 25] і відобразилося у спаді активності в 2009 році до 39% від обсягу залучених коштів попереднього року.

Нульова результативність у 2010 році стала наслідком укладання між Україною та МВФ Меморандуму про економічну та фінансову політику з метою поступового зниження рівня державного боргу, в якому орієнтовна частка саме боргу муніципалітетів становила близько 1%. Тому більшість заяв з боку місцевих рад була просто відхилена МФУ. Однак, у 2011 році відбулося пом'якшення обмежень, оскільки було дозволено залучати кошти як існуючим містам-емітентам з метою реструктуризації заборгованості, так і містам, що прийматимуть Євро-2012. Як наслідок, впродовж 2011 року проведено 8 випусків місцевих облігацій на загальну суму 584,5 млн грн, де емітентами виступили: Верховна Рада АР Крим (400 млн грн) та міські ради Харкова (99,5 млн грн), Черкас (60 млн грн) і Запоріжжя (25 млн грн). Абсолютний рекорд ринку муніципальних облігацій був в Україні поставлений саме у 2012 році – зареєстровано 12 випусків на загальну суму 5680,25 млн грн, з яких 5415,25 млн грн припало на Київ. Проте вже 2013 рік знову відзначився повним зниженням активності на ринку місцевих запозичень [11].

У 2014 році відбулась всього одна емісія на суму 2375,00 млн грн, котру реалізувала Київська міська рада [11], після чого розвиток ринку припинився майже на три роки. Муніципалітети, які згідно Бюджетного Кодексу України мали можливість залучати до 200% (а в столиці навіть до 400%) бюджету на реалізацію і розвиток інфраструктурних проектів, до кризи 2014 року активно позичали гроші. Курсовий стрибок та зростання облікової ставки Національного банку України (НБУ) призупинили торгові операції з облігаціями місцевих позик. Незважаючи на їхню незмінну на той час дохідність 17,5%, що трималася на рівні облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП), та вигідніші за банківський кредит умови через відсутність

вимоги застави майна, позичальники більш активно співпрацювали з банками через нібито більш привабливі умови кредитування (навіть попри значну кількість реальних випадків, коли фінансові установи забирали майно у позичальників порівняно з поодинокими випадками дефолту при розміщенні муніципальних облігацій з 68 проведених за період до 2014 року). Навіть у показовому випадку з дефолтом за муніципальними облігаціями Одеси у 1998 році, держава погасила облігації під 50% річних з держбюджету [13].

Негативно вплинуло на подальший розвиток ринку місцевих облігаційних позик в Україні використання АР Крим запозичених коштів від випуску для переказу в офшорні зони [6]. Проте на той час вже існувало ще ряд переваг у муніципальних запозичень у порівнянні з банківськими кредитами:

- зазвичай облігації дешевші за банківські кредити;
- емітент облігацій визначав умови фінансового запозичення, оминаючи залежність від фінансової політики банку;
- спостерігалась відсутність прямих договірних відносин між емітентом та інвестором;
- спостерігалась відсутність обов'язкової потреби (за рідкісним винятком) емітенту мати заставу під залучені позикові кошти;
- кошти від муніципальних запозичень не вважалися валовим доходом, тому вони не підлягали оподаткуванню податком на прибуток [10, с. 11].

Як правило, перед емісією муніципальних облігацій МФУ та Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України проводили процедуру перевірки фінансової спроможності бюджету потенційного продавця облігацій. Починаючи з 1 липня 2018 року розміщувати цінні папери стало можливо лише через біржу, однак залучені від продажу облігацій кошти перебувають під ґрунтовним контролем.

Переконаємося у дієвості вищезазначених аргументів через аналіз порівняльного прикладу основних умов запозичення містом Івано-Франківськ у 2018 році та кредиту, запропонованого Ощадним банком України. З табл. 4 помітно, що умови випуску муніципальних облігацій виявилися кращими за кредитні [10, с. 76].

Саме тому Івано-Франківською міською радою 13 вересня 2018 року було проведено успішне розміщення облігацій серій «В», «С» та «D» на ПАТ «Фондова біржа ПФТС», у результаті якого до бюджету міста було залучено 300 млн грн шляхом здійснення трьох випусків по 100 млн грн кожний [14].

Таблиця 4

**Порівняння умов одержання кредиту
і випуску облігацій місцевих позик**

Умови	Ощадбанк	Облігацій місцевих позик
Процентна ставка, грн	21%	17,5%
Одноразова комісія при наданні кредиту	від 0,5%	0%
Строк запозичення	до 3 років	3 роки
Погашення кредиту (облігацій)	щомісячно/щоквартально	у кінці строку
Сплата процентів	щомісячно	щоквартально
Забезпечення кредитування (облігацій)	нерухоме та рухоме майно, майнові права, порука	не потрібно

Джерело: складено за [10, с. 76].

У 2018 році було також зареєстровано 2 випуски Львівською міською радою на загальну суму 440 млн грн [15; 16]. Впродовж наступних двох років Харків залучив від місцевих запозичень 2 млрд грн, зареєструвавши 6 випусків муніципальних облігацій. У 2019 році було проведено лише 2 розміщення, по 250 млн грн кожне, з терміном погашення 3 роки та ставкою 18% річних [15; 17], решту розміщень місто провело в 2020 році – перші 2 випуски на загальну суму 500 млн грн терміном 3 роки під фіксовану ставку 18% річних та ще 2 випуски – на 1 млрд грн на 3 роки під плаваючу ставку – облікова ставка Нацбанку (на той час 6% річних) + 5% річних [15; 18; 19].

У 2019 році, крім Харкова, розміщень більше не було, а от у 2020 році – до нього долучилися ще Львів та Київ: Львівська міська рада здійснила 3 випуски загальним обсягом 900 млн грн на 5 років під плаваючу ставку – облікова ставка НБУ + 2,5% річних;

Київ провів 2 випуски на загальну суму 770 млн грн терміном 1 рік, але з фіксованою ставкою 11% річних [15; 18; 19].

Додатково поштовху до розвитку ринок муніципальних облігацій отримав у 2020 році. В червні був прийнятий Верховною Радою, а через два місяці набрав чинності Закон № 738-IX «Про ринки капіталу і організовані товарні ринки», котрий дозволяв об'єднаним територіальним громадам (ОТГ) проводити випуски власних боргових цінних паперів. Незважаючи на те, що з початком децентралізації в Україні частина загальнодержавних фіскальних платежів переводиться до місцевих бюджетів, не всі ОТГ мають достатньо ресурсів для покриття власних потреб, що створює передумови для їхнього виходу на ринок муніципальних позик [19].

1 вересня 2020 року набули чинності зміни до порядку оцінки Національним банком України справедливої вартості цінних паперів, чим було затверджено підхід стосовно муніципальних облігацій. До того ж вони можуть входити до пулу застав за кредитами рефінансування, що не тільки розширює інструментарій банків з регулювання власної ліквідності, а й сприяє розвитку регіональних інфраструктурних проєктів та ринку цінних паперів загалом. При оцінюванні муніципальних облігацій також враховується властивий їм кредитний ризик із відповідними жорсткими обмеженнями з боку Бюджетного кодексу України [20].

За прогнозами фінансистів, все це мало призвести до справжнього буму в сфері муніципальних облігацій в 2021-му році – саме за рахунок емісій як великих міст, так і об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Тоді дійсно планували свої розміщення багато міст: Дніпро, Львів, Київ, Запоріжжя, Полтава, Хмельницький, Кривий Ріг, Чернівці та Житомир [19]. Однак фактично лише Київська міська рада наприкінці 2021 року реалізувала крайні 3 випуски муніципальних облігацій в Україні на загальну суму 1,1 млрд грн (300 млн грн та два по 400 млн грн 22.11.2021р. та 03.12.2021р., відповідно) з терміном погашення 5 років та плаваючою обліковою ставкою НБУ + маржа від 1,0% річних до 5,0% річних [21].

Задля збільшення альтернативних можливостей українських клієнтів та залучення додаткових інвестицій в економіку країни 29.12.2022 р. відбулась знакова подія – Національний депозитарій України (НДУ) та Центральний депозитарій Польщі (KDPW) підписали договір про співпрацю, метою якого було побудувати лінк та організувати кореспондентські відносини між собою для проведення операцій «Поставка цінних паперів без оплати». Позитивним чинником для можливої активізації ринку муніципальних позик є активна робота НКЦПФР щодо застосування законодавства України та його гармонізації з практиками, що використовуються в Європейському Союзі.

Важливим кроком було проходження НДУ необхідних процедур і перевірок, щоб відкрити кореспондентський рахунок за європейськими стандартами відповідно до єдиних правових вимог Європейського Союзу щодо центральних депозитаріїв цінних паперів (Central securities depositories – CSDs). Все це зробило можливим здійснення транскордонних переказів цінних паперів. Беручи до уваги те, що економіка країни потребує неабияких фінансових ресурсів саме для відбудови зруйнованих українських міст і важливу роль у цьому має відіграти ринок капіталу, то ж було прийняте рішення почати співпрацю саме з українських муніципальних облігацій, облік яких здійснюється в НДУ. В депозитарній системі Польщі вони позначаються спеціальним кодом KDPW. При цьому на той момент в Україні вже знаходилися в обігу випуски Київської, Харківської та Львівської міських рад загальною номінальною вартістю понад 3,1 млрд грн [22].

Висновок. Як видно з результатів аналізу, ринок муніципальних облігацій в Україні зосереджений переважно у великих містах. Невеликі міста рідко випускають муніципальні облігації з кількох причин: по-перше, через обмеженість фінансових ресурсів порівняно з великими містами, що ускладнює їм виділення коштів на випуск та обслуговування муніципальних облігацій; по-друге, через нестачу досвіду та знань у цій сфері. Все це породжує низький інвестиційний попит з боку інвесторів, котрі часто не зацікавлені в муніципальних облігаціях невеликих міст, адже вони

сприймаються як менш ризикові та ліквідні, ніж муніципальні облігації, випущені великими містами.

Проте, дослідження розміщень розкриває еволюційний розвиток ринку муніципальних облігацій в Україні та вказує на його значний потенціал. Підтримка з боку держави шляхом покращення профільного законодавства та налагодження співпраці з міжнародними гравцями ринку демонструє зацікавленість уряду у розвитку економіки регіонів. А зростання дефіциту бюджетів місцевих громад і підвищення попиту на інвестиції з боку іноземних та вітчизняних інвесторів стимулюватимуть активізацію процесів позичання.

Підсумовуючи, можна зауважити, що ринок муніципальних облігацій в Україні є досить перспективним, бо може запропонувати інвесторам привабливу дохідність та можливість зробити свій вклад у розвиток регіонів.

Література

1. Markowitz H.M. Portfolio Selection. *The Journal of Finance*. 1952. Vol. 7. № 1. P. 77–91.
2. Іваницька О. М. Системні дії держави щодо входження на європейський біржовий ринок цінних паперів: досвід Польщі. *Науковий вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту*. 2007. № 2. С. 80-86.
3. Шевченко О. В. Інструменти розширення ринку муніципальних цінних паперів як чинника ресурсного забезпечення регіонального розвитку. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/regionalniy-rozvitok/instrumenti-rozshirenniya-rinku-municipalnikh-cinnikh-paperv-yak>
4. Ковач В. Об'єднані громади вийдуть на ринок цінних паперів/ URL: <https://decentralization.ua/news/9962>
5. Штерн Г.Ю., Карлова О.А., Погосьян К.В. Розвиток муніципальних облігацій в Україні. *Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сборник*. 2006. № 70. С. 323–327. URL: http://eprints.kname.edu.ua/1410/1/323-327_Штерн.pdf
6. Дяченко С.А. Розширення фінансової автономії органів місцевого самоврядування шляхом розвитку ринку

- муніципальних запозичень. *Інвестиції: практика та досвід*. 2014. № 19. С. 110-114. URL: http://www.investplan.com.ua/pdf/19_2014/23.pdf
7. Бюджетний Кодекс України від 21.06.2001 р. № 2542-III <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2542-14#Text>
 8. Порядок здійснення запозичень до місцевих бюджетів, затверджений постановою Кабінету міністрів України від 24.02.2003 р. № 207. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/207-2003-%D0%BF/ed20030224#Text>
 9. Положення про порядок випуску облігацій місцевих позик, затверджене рішенням ДКЦПФР від 07.10.2003р. № 414. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0982-03/ed20031007#Text>
 10. Козак В. І., Москвін С. О., Посполітак В. В. Фінансові інструменти: емісія муніципальних облігацій: наук.-практ. посіб. Київ: DESPRO, 2019. 142 с. URL: https://decentralization.ua/uploads/library/file/640/fin_instr_munic_2019.pdf
 11. Квасниця О. Практика та проблематика здійснення місцевих запозичень в Україні. *Світ фінансів*. 2015. № 4. С. 104-116. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/2829/1/Квасниця%20О.pdf>
 12. Волкова В. В., Волкова Н. І. Місцеві фінанси. Навчальний посібник. Вінниця: Донецький національний університет імені Василя Стуса, 2022. 105 с. URL: https://r.donnu.edu.ua/bitstream/123456789/2656/1/Волкови_НП_%20МФ.pdf
 13. Ковач В. Об'єднані громади вийдуть на ринок цінних паперів. URL: <https://decentralization.ua/news/9962>
 14. На біржі ПФТС відбулось розміщення облігацій м. Івано-Франківськ (13.09.2018). URL: <https://pfts.ua/news/2698-na-birzhi-pfts-vidbulos-rozmishchennya-obligatsij-m-ivano-frankivsk>
 15. Бахур Н.В. Розширення можливостей залучення коштів для розвитку шляхом емісії облігацій місцевих позик. URL: <https://niss.gov.ua/sites/default/files/2021-08/obligatsii-mistsevyh-pozyk.pdf>
 16. Міністерство фінансів України: Реєстр місцевих запозичень за 2018 рік. URL: <https://mof.gov.ua/uk/download/page/1041>

17. Міністерство фінансів України: Реєстр місцевих запозичень з 01 січня по 31 грудня 2019 року. URL: <https://mof.gov.ua/uk/download/page/2585>
18. Міністерство фінансів України: Інформація щодо здійснення місцевого запозичення з 01 січня по 31 грудня 2020 року. URL: <https://mof.gov.ua/uk/download/page/2585>
19. Скільки можна заробити на бумі муніципальних облігацій: нові емітенти та ставки. URL: <https://minfin.com.ua/ua/2021/01/22/58647042/>
20. Визначена методика оцінки муніципальних облігацій як можливої застави за кредитами рефінансування. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/viznachena-metodika-otsinki-munitsipalnih-obligatsiy-yak-mojlivoyi-zastavi-za-kreditami-refinansuvannya#>
21. Міністерство фінансів України: Інформація щодо здійснення місцевого запозичення за період з 01 січня по 31 грудня 2021 року. URL: <https://mof.gov.ua/uk/download/page/3749>
22. НДУ побудував лінк з Центральним депозитарієм Польщі. URL: <https://www.csd.ua/ndu-pobuduvav-link-z-czentralnym-depozytariyem-polshhi/>

Ольга Полякова

кандидат економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник,
ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ,
завідувачка сектору,
Науково-дослідний центр
індустріальних проблем розвитку НАН України, м. Харків,
Україна
polya_o@ukr.net
ORCID ID: 0000-0001-8207-3198

Вікторія Шликова

кандидат економічних наук, старший дослідник,
старший науковий співробітник,
ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ,
Науково-дослідний центр
індустріальних проблем розвитку НАН України, м. Харків,
Україна v.shlykova@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-3297-4649

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ФІНАНСОВОЇ РЕЗИЛЬЄНТНОСТІ

Вступ. Поняття резильєнтності відносно нещодавно почало активно застосовуватися і обговорюватися у вітчизняній науковій літературі. У світовому науковому просторі це поняття також набуло важливості у період після світової фінансової кризи, а особливо під час і після пандемії COVID-19. Зауважимо, що теоретичних та прикладних розробок щодо розпізнавання та попередження економічної кризи накопичено у світі доволі багато. Але вони виявилися непридатними для прогнозування і управління під час впливу шоків неекономічного походження, які мають таку саме силу і поширеність, що й економічні. Втім останнє десятиліття саме кризи неекономічного походження впливають на світову економіку найбільше.

Метою дослідження було визначити, чи існує зв'язок між спроможністю економіки до відновлення після шоку (економічною резильєнтністю) та спроможністю підтримки державних фінансів на належному рівні (фінансовою резильєнтністю). Вихідна гіпотеза роботи полягала у тому, що вплив шоків на економіку країни призводить до погіршення стану державних фінансів через зменшення надходжень внаслідок падіння ділової активності та збільшення видатків через необхідність підтримки бізнесу і населення. Натомість без такої підтримки, яка, наприклад, була запроваджена багатьма країнами під час пандемії, відновлення економічної активності буде повільнішим і менш ефективним.

Теоретичні засади. Стосовно самого поняття резильєнтності у світовій науковій думці ще не вироблено єдиного підходу. Найбільш загальним можна вважати визначення, якого дотримується міжнародна науково-дослідна група Resilience Alliance та багато інших авторів: резильєнтність – це здатність системи поглинати збурення та реорганізовуватися під час змін, щоб зберегти по суті ту саму функцію, структуру, ідентичність і зворотний зв'язок [11].

У багатьох сучасних дослідженнях поняття резильєнтності розширюється і охоплює не тільки економічну сферу, але й інші сфери життєдіяльності країни. Основою для такого розширення є те, що резильєнтність економіки забезпечується ефективним управлінням, людськими, інтелектуальними, соціальними ресурсами. Крім того, порушення тенденцій економічного розвитку під впливом шоків призводить до виведення з рівноваги й інших підсистем країни [3, 6-9, 12].

ОЕСР визначає економічну резильєнтність як здатність економіки зменшувати вразливість, протистояти потрясінням і швидко відновлюватися [1, 6].

У дослідження фахівців The United Nations University World Institute for Development Economics Research [3] розглядаються дві протилежні характеристики економіки відносно шоків: вразливість та резильєнтність. Економічна резильєнтність пов'язується з економічною політикою, яка забезпечує здатність економіки протистояти наслідкам шоків або відновлюватися після них [3].

Єврокомісія у рамках форсайт-досліджень пов'язує резильєнтність зі сталими трансформаціями [4]. Єврокомісією також запропоновані інформаційні панелі резильєнтності для цілісної оцінки спроможності країни до прогресу в умовах нових викликів і включає оцінку за чотирма вимірами: економічному, екологічному, цифровому та геополітичному [5]. При цьому також виокремлюються показники вразливості та можливостей.

Розвиваючи підхід, запропонований Єврокомісією для оцінки резильєнтності країн ЄС, у сучасному дослідженні Hallegatte S. et al. [7] пропонуються такі виміри резильєнтності: економічна незалежність, освіта та навички, фінансова стійкість, управління, виробничі потужності та соціальний прогрес та згуртованість. Ці виміри узгоджуються з трьома виділеними складовими резильєнтності: відновлення, адсорбція (поглинання) та адаптація.

У рамках підходу, запропонованого Hallegatte S. [8] розглядається два рівня резильєнтності: макроекономічна та мікроекономічна. Макроекономічна резильєнтність включає два виміри: миттєва стійкість, як здатність обмежити величину негайної втрати доходу для заданої суми втрат капіталу; динамічна стійкість, як здатність до швидкої реконструкції та відновлення.

Окремі роботи науковці присвячені дослідженню фіскальної резильєнтності, зокрема, на регіональному та муніципальному рівні. Так, Rao M. et al. відзначають, що циклічність економічних спадів погіршує фіскальну резильєнтність і підвищує вразливість до майбутніх шоків [10]. Зазначене дослідження проведено на основі фіскальних даних (480 міст Каліфорнії) за період з 1991 по 2018 р., тобто охоплювало дві рецесії: кризу доткомів у 2001 р. та Велику рецесію, яка почалася в 2008 р. Отримані результати свідчать, що основні характеристики кожної рецесії впливають на те, чи сприяють інституційні та економічні умови фіскальній стійкості. Стверджується, що концепція резильєнтності забезпечує важливу основу для розуміння динамічного характеру управління державними фінансами. Динамічна теорія фіскальної стійкості концептуалізується як послідовний процес докризового фіскального опору, фіскального відновлення, яке збігається з кризою, і післякризового фіскального

оновлення. Структура фінансової стійкості представлена авторами у вигляді матриці розмірності 3×3 і об'єднує динаміку, параметри та детермінанти фінансової стійкості (рис. 1).

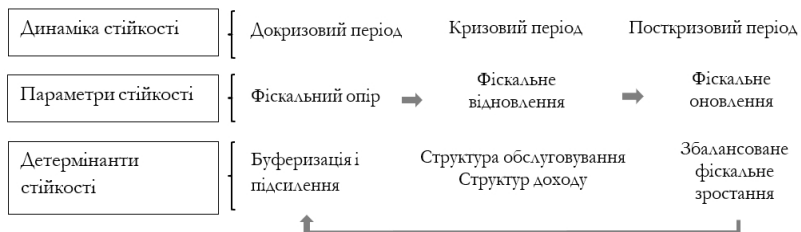


Рис. 1. Концептуальна структура фінансової стійкості [10]

У свою чергу, Barbera C. et al. відзначають, що саме криза COVID-19 зробила додатковий акцент на фінансовій стійкості на рівні держави до такої міри, що цей термін зараз широко використовується в стратегічних планах багатьох міжнародних і центральних урядів [2]. Концепція фінансової стійкості визначає безліч взаємозв'язків між типами криз і потрясінь, типами та джерелами вразливості, типами передбачуваних можливостей і здатності долати їх, а також їхніми ймовірними наслідками (щодо реагування, а також фінансових і нефінансових показників).

Аналіз розробок міжнародних організацій і наукових досліджень показав, що наразі існує велике різноманіття показників, якими пропонується оцінювати резильєнтність країни або окремих її вимірів. Але майже усі запропоновані підходи до оцінки резильєнтності [12-8] не включають показники, які б відбивали результати впливу шоківих подій на економіку країни (чи у цілому на соціально-економічну систему). Тією чи іншою мірою вони дублюють різноманітні індекси чи субіндекси – розвитку людського капіталу, глобальної конкурентоспроможності, макроекономічної стабільності, розвитку ІКТ тощо.

У дослідженнях, присвячених оцінці резильєнтності, майже не проводиться аналіз динаміки макроекономічних чи інших показників під час кризи, що могло б стати підґрунтям визначення ступеня резильєнтності.

Враховуючи результати аналізу, слід наголосити, що оцінку резильєнтності доцільно здійснювати у динаміці, виокремлюючи докризові, кризові та посткризові періоди, де це можливо.

У рамках цього дослідження як головний показник економічної резильєнтності обрано темп зміни ВВП. Додатково було залучено також показники інвестування і безробіття, повернення яких до докризових (або кращих) рівнів свідчить про успішне протистояння шокам.

Виходячи з цілей дослідження і аналізу наукового доробку, фінансова резильєнтність розглядалася як забезпечення (відновлення) спроможності державних фінансів. Тому основними показниками були загальний державний борг і дефіцит зведеного бюджету. Крім того, оскільки майже будь-які шоки провокують суттєві зміни цін на різноманітних ринках, як додатковий показник використовувався показник інфляції у вигляді індексу споживчих цін. Усі ці показники використовуються у згаданих дослідженнях як складові композитних індексів для різних вимірів резильєнтності.

Матеріали і методи. У дослідженні розглядалися країни ОЕСР (38 країн) та ЄС (27 країн) включно з країнами-кандидатами у члени об'єднань (12 та 9 країн відповідно) без Чорногорії та Північної Македонії, за якими бракувало даних, усього 56 країн.

Вихідними даними для дослідження були дані Міжнародного валютного фонду [13] за 2000-2023 рр. Усі грошові показники було узятو у відсотках ВВП для забезпечення порівнюваності даних за країнами та виключення ефекту масштабу.

Залежно від змісту показника економічної та фінансової резильєнтності за кожним з них було визначено характеристики, які дозволяють судити про ступінь резильєнтності у сенсі стійкості до шоків та швидкого повернення до прийнятних (докризових) рівнів або відновлення позитивної динаміки. Проте попередній аналіз динаміки обраних показників показав, що і після світової фінансової кризи, і після піку пандемії економічний розвиток (економічне відновлення) був загальмований. Тому використовувати інформацію докризового періоду 2000-2007 рр. для порівняння недоцільно.

Зважаючи на різну спрямованість показників щодо реакції на шоки, для кожного з них характеристики резильєнтності

визначалися окремим чином. У табл. 1 наведено порядок розрахунку характеристик для кожного з показників.

Таблиця 1

**Розрахунок характеристик показників
макроекономічної та фінансової резильєнтності**

Показник резильєнтності	Порядок розрахунку характеристик резильєнтності	
	1-й кризовий епізод	2-й кризовий епізод
Економічна резильєнтність		
Темп зміни ВВП, %	Середнє геометричне темпів зміни ВВП за 2008-2019 рр. –100%	Середнє геометричне темпів зміни ВВП за 2020-2023 рр. –100%
Валове інвестування, % ВВП	Середнє значенням за 2010-2019 рр. – Мінімальне значення за 2008-2009 рр.	Середнє значенням за 2021-2023 рр. – Значення за 2020 р.
Безробіття, % робочої сили	Максимальне значення за 2008-2009 рр. – Середнє значення за 2010-2019 рр.	Значення за 2020 р. – Середнє значення за 2021-2023 рр.
Фінансова резильєнтність		
Чисте державне кредитування / запозичення (дефіцит зведеного бюджету)*, % ВВП	Середнє значення за 2010-2019 рр. – Мінімальне значення за 2008-2009 рр.	Середнє значення за 2021-2023 рр. – Значення за 2020 р.
Валовий державний борг, % ВВП	Максимальне значення 2008-2009 р. – Середнє значення за 2010-2019 рр.	Значення 2020 р. – Середнє значення за 2021-2023 рр.
Інфляція (зміна індексу споживчих цін), % на кінець року	Максимальне значення 2008-2009 р. – Середнє значення за 2010-2019 рр.	Значення 2020 р. – Середнє значення за 2021-2023 рр.

Примітка. * Додатні значення означають профіцит, від'ємні відповідають дефіциту зведеного бюджету.

Джерело: авторська розробка

Дослідження передбачало на першому кроці здійснення кластеризації країн світу за показниками економічної і фінансової резильєнтності окремо для двох кризових епізодів та двох типів резильєнтності. На другому кроці порівняння груп країн, отриманих для кожного виду резильєнтності окремо для двох кризових епізодів і виявлення можливого зв'язку. На третьому кроці здійснювалося порівняння стабільності розподілу країн за групами резильєнтності у двох кризових епізодах.

Кластеризація здійснювалася методом k-середніх за допомогою ППП Statistica 8.0. Спершу було побудовано дерево зв'язків для визначення потенційної кількості кластерів. Критерієм якості кластеризації було прийнято значуще перевищення внутрішньогрупової дисперсії над міжгруповою.

Попередні результати групування показали, що включення показника інфляції для оцінки фінансової резильєнтності не дає змоги здійснити прийнятну кластеризацію через різну спрямованість змін у до- та кризові періоди, а також наявність значного розкиду. Тому у остаточному варіанті цей показник було виключено.

Основні результати і дискусійні положення. Результати кластеризації для відновлення після кризи 2008-2009 рр. показано у табл. 2. За винятком показника безробіття, критерій якості кластеризації виконувався для обох випадків. Збільшення кількості кластерів за показниками економічної резильєнтності не призвело до покращення дисперсії, що може пояснюватися тим, що у деяких країнах безробіття збільшувалося не саме у кризовому періоді 2008-2009 рр., а пізніше, або зберігало загальну тенденцію, спостережувану протягом усього періоду 2000-2019 рр.

Таблиця 2

Характеристики кластерів за економічною та фінансовою резильєнтністю для кризи 2008-2009 рр.

Економічна резильєнтність					Фінансова резильєнтність			
Клас-тери	ВВП	Інвестиції	Безробіття	Кількість елементів	Клас-тери	Профіцит / дефіцит бюджету	Державний борг	Кількість елементів
A	4,01	2,71	1,13	16	A	4,01	-1,73	19
B	1,43	1,63	1,08	31	B	5,22	-30,34	26
C	0,75	-4,44	-3,44	9	C	0,28	-6,19	11
BSS	88,531	31,666	20,541			28,903	33,047	
WSS	43,422	23,334	34,458			26,097	21,953	
p	<0,001	<0,001	<0,001			<0,001	<0,001	

Примітки. 1. У таблиці подано середні значення для кластерів. 2. BSS – міжгрупова дисперсія, WSS – внутрішньогрупова дисперсія, p – рівень довірчої ймовірності. Те саме у наступній таблиці.

Джерело: авторські розрахунки

Інтерпретація отриманих для першого кризового епізоду кластерів була досить очевидною для економічної резильєнтності – у кластері А усі показники резильєнтності були вищими, у В – нижчими, а у С – найнижчими. Щодо кластерів за фінансовою резильєнтністю, то зважаючи на значний розрив між середніми кластерів А і В за державним боргом та менший розрив за дефіцитом бюджету, перевагу було віддано кластеру А як найкращому.

У табл. 3 подано результати групування країн за резильєнтністю для кризи, викликаной пандемією COVID-19. У 2-му кризовому епізоді 2020 р. через надмірні відхилення в окремі кластери було виділено за економічною резильєнтністю Ірландію (IRL, кластер D) і Україну (UKR, кластер E), за фінансовою резильєнтністю Таїланд (THA) та Україну у кластер D.

Загальною рисою основних трьох кластерів за економічною резильєнтністю є дуже повільне відновлення стану зайнятості та інвестицій. У цілому початок війни в Україні призвів до гальмування відновлення майже в усіх економіках світу, як зазначалося у доповіді МВФ [14].

Таблиця 3

Характеристики кластерів за економічною та фінансовою резильєнтністю для кризи 2020 р.

Економічна резильєнтність					Фінансова резильєнтність			
Кластери	ВВП	Інвестиції	Безробіття	Кількість елементів	Кластери	Профіцит / дефіцит бюджету	Державний борг	Кількість елементів
A	4,71	-0,02	0,08	8	A	4,82	-6,50	24
B	0,94	0,62	-0,33	20	B	8,53	-18,48	7
C	0,69	-0,39	0,40	26	C	2,07	-0,40	23
D	0,84	2,68	-5,53	1	D	-3,79	10,29	2
E	-8,66	-4,78	1,30	1				
BSS	41,495	38,618	44,92102			31,385	38,581	
WSS	13,504	16,381	10,07898			23,614	16,419	
p	<0,001	<0,001	<0,001			<0,001	<0,001	

Джерело: авторські розрахунки

Порівняння результатів кластеризації для двох кризових епізодів за двома видами резильєнтності (табл. 4) показало, що однозначного зв'язку виявити не вдалося. Але більшість країн, які мали високий ступінь економічної резильєнтності (А) також мали і високий ступінь фінансової резильєнтності у першому кризовому епізоді. Те саме стосується і групи В з середнім ступенем резильєнтності. У цілому після фінансової кризи 2008-2009 рр. фінансово резильєнтними виявилось більше країн, зокрема, переважна більшість країн ЄС.

Таблиця 4

**Розподіл країн за класами економічної та фінансової
резильєнтності у двох кризових епізодах**

Країни за класе- рами	Фінансова резильєнтність						
	1 криза, 2008-2009 рр.				2 криза, 2020 р.		
Економічна резильєнтність		A	B	C	A	B	C
	A	CHL, GEO, ISR, MYS, MLT, MDA, POL, THA, TUR	IRL	COL, CRI, IDN, KAZ, KOR, PER	BRA, CRI, PER, USA	CAN, GRC	ARG, COL
	B	AUT, BEL, BIH, CAN, CZE, DNK, EST, FRA, DEU, HUN, ISL, LVA, LTU, NLD, ROU, SVK	JPN, UKR, GBR, USA	ARG, AUS, BRA, FIN, LUX, MEX, NZL, NOR, SRB, SWE, CHE	ALB, AUS, DNK, ISL, ISR, KAZ, POL, SRB, CHE	HRV, CYP, GEO, NOR	BGR, IDN, KOR, MLT, NLD, ROU, TUR
	C	ALB	HRV, CYP, GRC, PRT, SVN, ESP	BGR, ITA	AUT, BEL, BIH, ITA, JPN, LTU, SVN, ESP, SWE, GBR IRL (D-A)	PRT	CHL, CZE, EST, FIN, FRA, DEU, HUN, LVA, LUX, MYS, MEX, MDA, NZL, SVK THA (D) UKR (E-D)

Примітка. Коди країн дано відповідно до ISO Alpha-3 Code. Те саме у наступних таблицях.

Джерело: авторські розрахунки

Відновлення після пандемії було повільнішим, загальмованим, тому група країн з високим ступенем економічної резильєнтності А виявилася набагато меншою (8 проти 16), натомість група з найгіршою фінансовою резильєнтністю С збільшилася (23 проти 11). При цьому економічно резильєнтними під час пандемії виявилися переважно країни, що розвиваються. Розвинуті країни розділилися і частина їх опинилася у групі С за економічною резильєнтністю, але половина з них продемонструвала високий ступінь фінансової резильєнтності.

Що стосується збереження ступеня резильєнтності під час обох кризових епізодів, то як виходить з даних табл. 5, 6 жодна група не зберіглася цілком. Навпроти, за економічною резильєнтністю спостерігається активні міграція країн з кластеру з вищим ступенем до кластерів з меншим ступенем (табл. 5). Це також є результатом загального уповільнення економічного розвитку після кризи 2008-2009рр. та гальмуванням відновлення після пандемії у 2022 р.

Таблиця 5

**Міграція країн за показниками економічної
резильєнтності між кластерами у двох кризових епізодах**

Кластери		2 криза, 2020 р.		
		А	В	С
1 криза, 2008- 2009 рр.	А	COL, CRI, PER	GEO, IDN, ISR, KAZ, KOR, MLT, POL, TUR	CHL, MYS, MDA, THA IRL (D)
	В	ARG, BRA, CAN, USA	AUS, DNK, ISL, NLD, NOR, ROU, SRB, CHE	AUT, BEL, BIH, CZE, EST, FIN, FRA, DEU, HUN, JPN, LVA, LTU, LUX, MEX, NZL, SVK, SWE, GBR UKR (E)
	С	GRC	ALB, BGR, HRV, CYP	ITA, PRT, SVN, ESP

Джерело: авторські розрахунки

Зміни ступеня фінансової резильєнтності країн були не такими негативними, оскільки частина країн перейшли з кластеру С до кластеру А. Проте розвинуті країни, які продемонстрували

високий ступінь фінансової резильєнтності під час кризи 2008-2009 рр. опинилися у найгіршій групі за результатами 2020-2023 рр. Це, ймовірно, пояснюється надзвичайними і масштабними заходами, до яких мали вдатися розвинуті країни для забезпечення соціальних, медичних потреб населення за рахунок бюджетів, наповнюваних запозиченнями.

Таблиця 6

**Міграція країн за показниками фінансової
резильєнтності між кластерами у двох кризових епізодах**

Кластери		2 криза, 2020 р.		
1 криза, 2008-2009 рр.		A	B	C
	A	ALB, AUT, BEL, BIH, DNK, ISL, ISR, LTU, POL	CAN, GEO	CHL, CZE, EST, FRA, DEU, HUN, LVA, MYS, MLT, MDA, NLD, ROU, SVK, TUR THA(D)
	B	IRL, JPN, SVN, ESP, GBR, USA	HRV, CYP, GRC, PRT	UKR (D)
	C	AUS, BRA, CRI, ITA, KAZ, PER, SRB, SWE, CHE	NOR	ARG, BGR, COL, FIN, IDN, KOR, LUX, MEX, NZL

Джерело: авторські розрахунки

Висновки. Таким чином, отримані результати дозволяють зазначити, що взаємозв'язок між економічною та фінансовою резильєнтністю, виміряний за допомогою запропонованих показників, не є однозначним, хоча здебільшого гіпотеза про позитивний вплив одного на інше підтвердилася. Також на ступінь резильєнтності впливає характер кризи – необхідність посилення соціального забезпечення та підтримки погіршує фінансову резильєнтність, особливо у розвинених країнах. Виявлення факторів підвищення економічної та фінансової резильєнтності потребує подальшого дослідження, зокрема, щодо заходів економічної і фінансової політики, впливу структури економіки та її інтегрованості у глобальні процеси.

Література

1. A systemic resilience approach to dealing with COVID-19 and future shocks. OECD. 2020. DOI: 10.1787/36a5bdfb-en.
2. Barbera C., Dom B. K., Du Boys C., Korac S., Saliterer I., & Steccolini I. Government financial resilience-a European perspective. In Johnson, C. L., Moldogaziev, T. M., & Ross, J. M. (Eds.), *Research Handbook on City and Municipal Finance*. 2023: 408-432. Edward Elgar Publishing. DOI: <https://doi.org/10.4337/9781800372962.00031>.
3. Briguglio L., Cordina G., Farrugia N., Vella S. Economic vulnerability and resilience concepts and measurements WIDER Research Paper, No. 2008/55, ISBN 978-92-9230-103-3. Helsinki: UNU-WIDER. 2008. 23 p. DOI: <https://doi.org/10.1080/13600810903089893>.
4. European Commission. 2020. Strategic Foresight Report. Charting the Course towards a more resilient Europe. URL: https://commission.europa.eu/system/files/2021-04/strategic_foresight_report_2020_1_0.pdf.
5. European Commission. Resilience Dashboards for the Social and Economic, Green, Digital, and Geopolitical Dimensions. European Commission. 2021. URL: https://commission.europa.eu/system/files/2021-11/dashboard_report_20211129_en.pdf.
6. Guidelines for resilience systems analysis: How to analyse risk and build a roadmap to resilience. OECD Publishing, 2014. 47 p. URL: <https://www.oecd.org/dac/Resilience%20Systems%20Analysis%20FINAL.pdf>.
7. Hafele J., Bertram L., Demitry N., Le Lannou L.-A., Korinek L., Barth J. The Economic Resilience Index: assessing the ability of EU economies to thrive in times of change. Cologne: ZOE Institute for Future-fit Economies. 2023. 41 p. URL: https://zoe-institut.de/wp-content/uploads/2023/10/Economic_Resilience_Index_Final.pdf.
8. Hallegatte S. Economic Resilience: Definition and Measurement. Policy Research Working Paper. World Bank. 2016. No. 6852. 44 p. DOI: <https://doi.org/10.1596/1813-9450-6852>.

9. Lebedeva L., Shkuropadska D. Resilience of EU healthcare systems. *Foreign trade economics finance law*. 2024. 133(2): 120-133. DOI: [https://doi.org/10.31617/3.2024\(133\)07](https://doi.org/10.31617/3.2024(133)07)
10. Rao M., Musso J. A., & Young M. M. Resist, Recover, Renew: Fiscal Resilience as a Strategic Response to Economic Uncertainty. *The American Review of Public Administration*. 2023. 53(7-8): 296-315. DOI: <https://doi.org/10.1177/02750740231186424>.
11. Resilience Alliance. URL: <https://www.resalliance.org/about>.
12. Strengthening economic resilience: insights from the post-1970 record of severe recessions and financial crises. OECD economic policy paper. 2016. No. 20 December. 30 p. URL: <https://www.oecd.org/economy/growth/Strengthening-economic-resilience-insights-from-the-post-1970-record-of-severe-recessions-and-financial-crises-policy-paper-december-2016.pdf>.
13. The World Economic Outlook database. April 2024. International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2024/April>.
14. World economic outlook. War Sets Back the Global Recovery. International Monetary Fund. 2022, APR. URL: <https://www.imf.org/-/media/Files/Publications/WEO/2022/April/English/text.ashx>.

Світлана Савчук

кандидат економічних наук, доцент,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
sv_savchuk@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-6213-4122

Наталія Коломийчук

кандидат економічних наук, доцент,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
kolomyuchuk.natalya@ukr.net
ORCID ID: 0000-0001-6160-9053

ПРІОРИТЕТИ ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

В умовах воєнного стану Україна стикається з надзвичайними викликами, які вимагають ефективного реагування з боку держави для належного та безперебійного функціонування усіх сфер її життєдіяльності. Одним із ключових інструментів у цьому процесі є державний бюджет, який має бути адаптований до нових реалій в контексті забезпечення відповідного фінансування критичних сфер, гарантії безпеки громадян та підтримки економічної стабільності в країні. Повномасштабне вторгнення в Україну внесло значні корективи у традиційні підходи як загалом до бюджетного планування, так і розподілу та використання бюджетних ресурсів, змушуючи уряд приймати складні рішення щодо пріоритетів фінансування видатків державного бюджету.

З початком воєнних дій в Україні постала необхідність швидко сконцентрувати фінансові ресурси держави на найважливіших напрямках, які б в умовах сьогодення під впливом чинних загроз сприяли б збереженню національної стійкості та забезпечили основу для майбутнього відновлення країни в частині належного

фінансування оборони, соціальної сфери, відновлення інфраструктури та стимулювання економіки.

Попри значний вплив дефіциту бюджету як одного з основних викликів, з яким стикається Україна впродовж останніх років, на сьогоднішній день наша держава потребує вжиття заходів щодо диверсифікації джерел надходжень, враховуючи першочергове збільшення видатків державного бюджету на оборону та безпеку.

Вирішення таких завдань можливе при ефективному управлінні національними ресурсами та конструктивній співпраці з міжнародними партнерами. Адже уряд змушений шукати нові джерела фінансування, зокрема за рахунок міжнародної фінансової допомоги, внутрішніх та зовнішніх позик, а також залучення інвестицій. Тому посилюється значення у забезпеченні фінансової підтримки України відіграє фінансова допомога від Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світового банку, Європейського Союзу та окремих країн, що дає змогу підтримувати економічну стабільність в державі та покривати першочергові видатки.

В умовах воєнного стану роль держави в акумуляції та розподілі фінансових ресурсів під час війни суттєво активізувалася, а відповідно радикальні зміни відбулися і відносно структури доходів та видатків державного бюджету. Проте це не вирішило всіх гострих проблем, які постали перед суспільством у 2022-2024 роках, коли реалізація бюджетної політики у період воєнного стану спрямована, в першу чергу, на забезпечення мобілізації і перерозподілу фінансових ресурсів державою для проведення військово-оборонних дій, надання підтримки вразливим верствам населення та утримання ключових сфер життєдіяльності країни.

Дані табл. 1 щодо складу та структури видатків Державного бюджету України дають змогу виявити пріоритетні напрямки їх здійснення. Загалом за період 2021-2023 рр. видаткова частина державного бюджету зросла на 2524159,2 млн грн, тільки у 2022 р. – з початку введення воєнного стану у порівнянні з попереднім роком її абсолютний приріст складав 1215164,4 млн грн, у 2023 р. – вже 1308994,8 млн грн. Із впливом наявних загроз внаслідок воєнних дій в Україні у 2022 р. зменшилось фінансування практично за

усіма видатками державного бюджету. Проте основним пріоритетом бюджетних видатків в умовах воєнного стану є забезпечення оборони країни, частка яких зросла з 8,56% у 2021 році до 52,25% у 2023 році з абсолютним приростом 1970093,3 млн грн. Крім того, пріоритетними напрямками здійснення видатків державного бюджету у порівнянні з довоєнним періодом стало фінансування потреб сектору громадського порядку, безпеки та судової влади, питома вага яких у 2022 році вже складала 16,39%, а також соціального захисту та соціального забезпечення – 15,75% усіх видатків державного бюджету (табл. 1).

У 2021 році Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку виконання повноважень Державною казначейською службою в особливому режимі в умовах воєнного стану» №590 від 9 червня 2021 року регламентовано чітку пріоритетність бюджетних видатків, як з державного, так і з місцевих бюджетів, на випадок війни, що передбачало значні обмеження Державної казначейської служби щодо напрямків фінансування окремих статей, зважаючи на обмежені бюджетні ресурси в контексті зростання необхідності врахування потреб у здійсненні видатків на оборону [2]. Незважаючи на виконання планів надходжень відповідних бюджетів, не допускалось фінансування видатків, які не є першочерговими під час війни. Пріоритетними ж являються видатки на національну безпеку і оборону та на здійснення заходів правового режиму воєнного стану. Відповідно фінансування капітальних видатків здійснюється в останню чергу за умови обґрунтування їх нагальної необхідності. Пріоритетність переліку видатків змінювалася залежно від наявного обсягу ресурсів. Варто наголосити, що вже під час воєнного стану зміни до законодавства у даному контексті, як свідчать наявні тенденції, вносились неодноразово, більше десяти разів, що обумовлено фактично виявленими нагальними потребами, які складно було передбачити до запровадження воєнного стану.

Зауважимо, що після початку російського вторгнення видатки державного бюджету на оборону зросли у понад п'ятнадцять разів. Під час військових дій саме оборона – є основним напрямком видатків, на який разом із видатками на громадський порядок, безпеку та судову владу припадає більш, ніж 60% загального обсягу видатків

державного бюджету. Найбільшими статтями оборонного бюджету є грошове утримання військовослужбовців, а також забезпечення інших складових підтримки Збройних Сил України, зокрема таких як: придбання військової техніки, озброєння, боєприпасів, продукції оборонного призначення, засобів індивідуального захисту (шоломів, бронежилетів та іншого спеціального екіпірування).

Таблиця 1

Видатки Державного бюджету України у 2021-2023 рр.

Показники	2021 р.		2022 р.		2023 р.		Абсол. приріст
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	
Загально-державні функції	206643,1	13,87	201999,1	7,47	296139,1	7,38	89496,0
Оборона	127527,2	8,56	1142872,4	42,24	2097620,5	52,25	1970093,3
Громадський порядок, безпека та судова влада	174409,6	11,70	443323,2	16,39	574614,6	14,31	400205,0
Економічна діяльність	180989,9	12,14	95368,4	3,53	134307,6	3,35	-46682,3
Охорона навколишнього природного середовища	8200,2	0,55	4714,1	0,17	5202,4	0,13	-2997,8
Житлово-комунальне господарство	164,1	0,01	528,6	0,02	8369,4	0,21	8205,3
Охорона здоров'я	170505,2	11,44	184267,8	6,81	179258,2	4,46	8753,0
Духовний та фізичний розвиток	15970,3	1,07	11051,3	0,41	11817,7	0,29	-4152,6
Освіта	63837,1	4,28	58508,1	2,16	60452,2	1,51	-3384,9
Соціальний захист та соціальне забезпечення	339278,9	22,77	425987,0	15,75	469251,2	11,69	129972,3
Міжбюджетні трансферти	202733,3	13,61	136803,3	5,05	177385,2	4,42	-25348,1
Разом видатків	1490258,9	100,0	2705423,3	100,0	4014418,1	100,0	2524159,2

Джерело: складено на основі даних Міністерства фінансів України

Зважаючи на все ще військовий стан в країні, в 2024 році значна частка видатків державного бюджету і далі спрямовується на сектор безпеки та оборони. Його фінансування його становитиме 1692,6 млрд грн або 21,6% ВВП, у тому числі 1542,8 млрд грн за рахунок загального фонду, 119,8 млрд грн – за рахунок спеціального фонду. В частині загального фінансування бюджетних програм Міністерства оборони 99% ресурсів, як правило, передбачається на два напрямки: на заробітну плату, медицину, допомогу сім'ям військових – 882,8 млрд грн; на закупівлю та ремонт озброєння і військової техніки – 265,4 млрд грн. Крім того, видатки загального фонду планується спрямувати на закупівлю паливно-мастильних матеріалів, речового та іншого забезпечення, продуктів харчування, медикаментів та перев'язувальних матеріалів, оплату комунальних послуг та фінансування інших видатків, необхідних для оборонної сфери.

Загалом, видатки на громадський порядок, безпеку та судову владу заплановано в сумі 480,0 млрд грн, що майже відповідає рівню поточного року.

Важливим бюджетним пріоритетом, окрім оборонних видатків, є соціальний захист та соціальне забезпечення. В умовах воєнного стану належне планування та повноцінне виконання соціальних видатків ускладнює внутрішня міграція, що обумовлено непередбачуваними раніше викликами соціального характеру, з якими зіткнулася держава. Оскільки, як свідчать реалії чинної практики, щомісяця на соціальне забезпечення (виплату пенсій, допомоги, стипендій) з державного бюджету спрямовується близько 21% загального обсягу видатків, незважаючи на можливість використання на ці потреби допомоги міжнародних партнерів.

З початку повномасштабного вторгнення видатки Державного бюджету України на соціальні програми збільшилися практично на 129972,35 млн грн, або на 38,3% (табл. 2). Загалом видатки державного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення у 2023 році сягнули 469251,22 млн грн, або 11,7% усіх бюджетних видатків, що на 43264,2 млн грн (або на 10,2%) більше, ніж у 2022 році. Найбільшу частку у структурі даних видатків складають видатки на соціальний захист пенсіонерів, обсяги яких зросли у 2023 році на 40731,78 млн грн до 273667,12 млн грн за рахунок індексації пенсій.

Трансферт з державного бюджету до Пенсійного фонду України залишається найбільшою бюджетною програмою Міністерства соціальної політики, відповідно до якої кошти спрямовуються на виплату пенсій та покриття дефіциту Пенсійного фонду. У 2023 році такі виплати складали 35,2% доходів Фонду.

На другому місці за обсягами є соціальні видатки, пов'язані з виплатою державних соціальних допомог, зокрема на соціальний захист окремих категорій населення, таких як: громадян, які потрапили у складні життєві обставини (у тому числі, ВПО), малозабезпечені родини (зокрема, житлові субсидії та оплата пільг на житлово-комунальні послуги), соціальний захист сімей, дітей та молоді, осіб з інвалідністю та ін. (табл. 2).

Таблиця 2

Видатки Державного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення у 2021-2023 рр., млн грн

Показники	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Абсол. приріст	2024 р. (план)
Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення	339278,87	425987,02	469251,22	129972,35	476797,87
Соціальний захист на випадок непрацездатності	5401,46	2219,19	3629,06	-1772,4	7023,8
Соціальний захист пенсіонерів	201161,81	232935,34	273667,12	72505,31	271859,37
Соціальний захист ветеранів війни та праці	1676,81	1492,28	2078,0	401,19	5662,87
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	134,91	101,25	24351,76	24216,85	27850,23
Соціальний захист безробітних	1804,3	-	-	-1804,3	-
Допомога у вирішенні житлового питання	50221,73	35016,47	13642,14	-36579,59	52819,01
Соціальний захист інших категорій населення	78405,25	152528,88	151672,08	73266,83	109095,676
Фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту	52,77	27,71	8,48	-44,29	10,53
Інша діяльність у сфері соціального захисту	419,84	1665,88	202,58	-217,26	2476,39

Джерело: складено на основі даних Міністерства фінансів України

Фінансування видатків державного бюджету на соціальний захист інших категорій населення збільшилось за період воєнного стану збільшилось майже у 2 рази, на 73266,83 млн грн у 2023 році у порівнянні з 2021 роком.

Проте скорочення у 2023 році кількості громадян, які отримували допомогу, зокрема отримувачів житлових субсидій за рахунок доходів населення та індексації пенсій, а також одиноких матерів, дітей у багатодітних сім'ях, а також допомоги при народженні, усиновленні та встановленні опіки над дітьми обумовило зменшення відповідних фактичних видатків на соціальний захист у порівнянні із запланованими показниками.

Проте фінансування соціальних видатків залишається важливим пріоритетом у 2024 році. Видатки Державного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення на 2024 рік передбачено у обсязі 476797,87 млн грн, що на 1,6% більше, ніж у попередньому році. В частині здійснення даних бюджетних видатків заплановано збільшення видатків на соціальний захист на випадок непрацездатності, на підтримку ветеранів війни та праці, сім'ї, дітей та молоді тощо. Проте прогнозоване зростання власних надходжень Пенсійного фонду України за рахунок збільшення обсягів надходжень єдиного соціального внеску й зменшення індексації пенсій до 7,96% обумовлює відповідне зниження видатків на соціальний захист пенсіонерів на 1,8 млрд, які складатимуть 271859,37 млн грн.

Крім того, у 2024 році в частині реалізації запланованих бюджетних пріоритетів передбачається зростання видатків на підтримку малозабезпечених сімей (на 77,2%), виплат житлових субсидій та пільг на оплату житлово-комунальних послуг (на 41%, або на 17,8 млрд грн), видатків на соціальний захист дітей і сім'ї (на 3,4 млрд грн), в основному через збільшення витрат на підтримку дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківської опіки чи піклування. Збільшення видатків на забезпечення допоміжними засобами реабілітації та протезування, компенсацію за реабілітаційні послуги для дітей з інвалідністю відповідно зумовлюють у даному році зростання видатків на соціальний захист осіб з інвалідністю.

Проте за рахунок прийнятих в Україні змін у правилах щодо призначення виплат на проживання ВПО обсяги передбачених видатків на соціальний захист громадян, які потрапили у складні життєві обставини, зменшаться на 14 млрд грн.

Як свідчать наявні тенденції, умови воєнного стану загалом обумовлюють трансформацію структури населення в країні. Оскільки із початком війни спостерігається постійне зростання кількості ветеранів, осіб з інвалідністю та ВПО, які потребують спеціалізованих соціальних послуг, необхідним постає розвиток надання соціальних послуг, орієнтованих на задоволення конкретних потреб громадян та підтримку їх повернення до якісного соціального життя за рахунок коштів державного бюджету. Тому, в контексті зазначеного, Міністерством соціальної політики України передбачається постійне розширення спектру надання соціальних послуг для найбільш уразливих верств населення. Відповідно це вимагає збільшення видатків на соціальне забезпечення для підтримки гарантії захисту для громадян, які постраждали від військових дій.

Суспільні потреби у забезпеченні макрофінансової стабільності та економічного зростання дали підстави для підвищення мінімальних соціальних стандартів з 2024 року, що стане додатковим стимулом для економічного відновлення та покращення добробуту громадян. Зокрема:

- зростання мінімальної заробітної плати – 7100 грн з 1 січня та до 8000 грн з 1 липня (+19,4%); прожиткового мінімуму на одну особу з 1 січня до 2920 грн (+12,8%);

- підвищення обсягів видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення до 476797,87 млн грн;

- формування у бюджеті нових статей «Соціальний супровід військовослужбовців» (1 млрд грн) й «Виховання сиріт у сім'ях» (0,5 млрд грн);

- посилення підтримки ветеранів війни, фінансування якої передбачено у обсязі 14,3 млрд грн (практично у 2 рази більше, ніж у 2023 році);

- зростання фінансування сфери освіти до 178,8 млрд грн (на 22,9 млрд грн у порівнянні з 2023 роком). Передбачається підвищення

заробітної плати вчителям, підвищення якості освітніх послуг, формування нових бюджетних програм: модернізація шкільних їдалень для забезпечення здорового харчування дітей (1,5 млрд грн), придбання новітнього навчального обладнання для закладів професійно-технічної освіти (0,5 млрд грн), модернізація дослідницької інфраструктури для наукової діяльності молодих учених (232 млн грн);

– збільшення обсягів видатків державного бюджету на охорону здоров'я до 201,9 млрд грн з урахуванням трансфертів (на 24,4 млрд грн у порівнянні з відповідними показниками 2023 року), обсягів фінансування відповідно до програми медичних гарантій (158,8 млрд грн) [1].

Таким чином, під час широкомасштабного вторгнення російської федерації до України, утримання Сил оборони та забезпечення їх озброєнням і боєприпасами справляє екстремальне навантаження на Державний бюджет України. Оскільки більше третини державних фінансів спрямовується на потреби Збройних Сил України. Порівнюючи період від моменту проголошення незалежності, сучасні реалії функціонування українського суспільства є надзвичайно складними та характеризуються низкою проблем, в першу чергу, спричинених війною. Забезпечення стійкого функціонування держави вимагає значних фінансових ресурсів, акумулювання яких надзвичайно ускладнене в умовах їх нестачі та зниження обсягів їх надходжень. Така ситуація вимагає особливої уваги до питання забезпечення високої ефективності використання державних коштів. Тому, зважаючи на умови воєнного стану, пріоритетними напрямками видатків державного бюджету доцільно визначити наступні:

1. Оборона та безпека: закупівля озброєння, військової техніки, фінансування військових операцій, а також модернізація армії, оплата військових контрактів, забезпечення належного рівня заробітної плати, соціальних гарантій, медичної допомоги та реабілітації для військових.

2. Соціальна підтримка найбільш вразливих верств населення (надання соціальних виплат, пільг та субсидій), допомога внутрішньо переміщеним особам (забезпечення харчуванням, медичною та психологічною допомогою, житлом, людей, які були змушені покинути свої домівки через бойові дії).

3. Фінансування стратегічних галузей економіки: інвестування в сектори, які мають важливе значення для національної безпеки та економічного розвитку, такі як: сільське господарство, енергетика, транспорт.

4. Відновлення та модернізація інфраструктури: відновлення житлових будинків, доріг, мостів, енергетичних та водопостачальних систем, які зазнали руйнувань внаслідок військових дій [3].

Першочерговими завданнями бюджетної політики в умовах війни і надалі залишатимуться фінансування оборони, громадського порядку, безпеки та соціального захисту населення, а також забезпечення безперебійного наповнення державного бюджету та виконання державою її ключових функцій. Фінансування видатків у воєнний час можливе, в першу чергу, за рахунок: скорочення видатків, що не пов'язані з військовими цілями, підвищення податків, запозичень у інвесторів чи кредиторів чи міжнародної допомоги. Окреслені зміни обсягів і структури видатків бюджету під час воєнного стану є об'єктивно обумовленими трансформаціями в економічному та соціальному середовищі України. Тому в сучасних умовах важливо забезпечити злагодженість роботи всіх ланок державного апарату та їх спрямованість на здобуття перемоги над ворогом, активізацію національної економіки та збереження людського капіталу й соціальної стабільності в країні.

Література

1. Інформація щодо виконання Державного та Зведеного бюджетів України за 2021-2023 роки. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/previous-years-budgets>
2. Про затвердження Порядку виконання повноважень Державного казначейською службою в особливому режимі в умовах воєнного стану: Постанова Кабінету Міністрів України від 9 червня 2021 р. №590. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/590-2021-%D0%BF#Text>
3. Видатки під час війни: що вдалось і не вдалось профінансувати у 2022-му URL:<https://voxukraine.org/vydatky-pid-chas-vijny-shho-vdalos-i-ne-vdalos-profinansuvaty-u-2022-mu>

Ірина Сидор

кандидат економічних наук, доцент,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
i.sydor@wuni.edu.ua
ORCID ID: 0000-0002-4410-7083

Світлана Коваль

кандидат економічних наук, доцент,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
s.koval@wuni.edu.ua
ORCID ID: 0000-0002-1565-4029

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ТЕРИТОРІЙ ТА ФІНАНСОВА СПРОМОЖНІСТЬ ГРОМАД: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ І ПЕРСПЕКТИВИ

В умовах бюджетної децентралізації відповідальність за прийняття рішень на регіональному рівні покладається на місцеві органи влади, які здійснюють вагомий вплив на забезпечення прав громадян на відповідний рівень життя, їх забезпечення суспільними послугами і благами в контексті сталого розвитку територій та їх соціально-економічного потенціалу.

Соціально-економічний розвиток територій є складним процесом, що включає в себе взаємодію економічних суб'єктів і соціальних груп громадян під впливом як позитивних, так і негативних чинників. Основною метою цього процесу є забезпечення мешканців якісними суспільними послугами і благами, що сприяє зростанню рівня їх добробуту. У визначенні терміну «соціально-економічний розвиток» враховується взаємозв'язок між економічним розвитком території та вирішенню соціальних проблем. Актуальним питанням залишається сталий розвиток територій, який визначений Стратегією сталого

розвитку України до 2030 року [13] та Цілями сталого розвитку [15]. Ці документи передбачають розвиток територій країни за трьома основними напрямками: економічним, соціальним та екологічним. Як відмічає А. Дем'янюк, «забезпечення сталого розвитку на місцевому рівні в умовах реконструкції бюджетних відносин в Україні передбачає здійснення стратегії соціально-економічного розвитку територій з урахуванням екологічних ризиків для їх збалансованого розвитку та задоволення суспільних потреб місцевого населення. Вирішення триєдиної проблеми економічного, соціального й екологічного характеру забезпечує комплексну реалізацію стратегії розвитку територій» [5]. Таким чином, місцеві органи влади активно працюють над регулюванням соціально-економічного та екологічного розвитку регіонів за наступними цілями:

- забезпечення сталого та стійкого розвитку територій;
- досягнення балансу та пропорційності у всіх аспектах соціально-економічної та екологічної системи регіону;
- максимальне використання ресурсного потенціалу територій;
- врахування тенденцій у розвитку соціально-економічних та екологічних показників, що впливають на рейтинг територіальних утворень;
- сприяння соціальному розвитку територій з метою підвищення добробуту населення;
- створення сприятливих умов для активної підприємницької діяльності суб'єктів господарювання та підвищення їх фінансового потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності економіки територій;
- ефективне впровадження інвестиційної політики територій та «посилення інноваційної складової розвитку території, що базується на використанні інноваційних технологій як у виробничій діяльності, так і в управлінні фінансовими ресурсами» [3, с. 80].

Розвиток соціально-економічного та екологічного стану регіонів залежить не лише від наявності відповідних фінансових ресурсів та їх структури, але й від специфіки їх використання. Це передбачає впровадження різновекторних структурних змін в регіонах, де типовими є наступні аспекти:

– трансформаційні процеси в економіці регіонів та в країні загалом, що включають оптимізацію та раціональне використання наявних фінансових ресурсів;

– функціональні зміни в діяльності відповідних інститутів та визначення пріоритетів розвитку територіальних утворень.

Оцінка рівня соціально-економічного та екологічного розвитку регіонів і територій базується на системі показників, яка дозволяє проводити їх рейтингове оцінювання з врахуванням особливих аспектів, а саме в частині реалізації державної регіональної політики, що свідчить про ефективність управлінських рішень на державному та місцевому рівнях.

Групою науковців здійснено умовний розподіл показників, здатних характеризувати рівень економічного розвитку окремих територій:

– «показники, які характеризують фактори розвитку (джерела розвитку, умови соціально-економічного розвитку і наявні ресурси);

– показники, які характеризують результати розвитку (економічні, соціальні, екологічні, демографічні тощо);

– показники, за допомогою яких здійснюється оцінювання ступеня реалізації цілей розвитку регіону» [5; 6; 14].

В контексті проведення моніторингу соціально-економічного, а також екологічного розвитку регіонів та окремих територій Міністерство розвитку громад і територій України застосовує систему показників за такими напрямками (див. табл. 1).

Рівень соціально-економічного та екологічного розвитку територіальних утворень визначається специфічною особливістю їх фінансового забезпечення. Надзвичайно важлива роль при цьому лежить на місцевих бюджетах, від ефективного і раціонального функціонування яких прямо залежать результативні показники сталого розвитку територій.

Вагомим інструментом державного регулювання сталого розвитку територій є видатки місцевих бюджетів, ефективність яких залежить від виконання функцій, повноважень і завдань місцевих органів влади. Видаткова складова місцевих бюджетів відображає пріоритети бюджетної політики на місцевому рівні

та результативність її впровадження в практичну площину. Її структура має враховувати інтереси місцевих територіальних громад та відповідати програмі соціально - економічного розвитку територій і регіону, а обсяг фінансових ресурсів – визначатися наявними бюджетними коштами.

Таблиця 1

**Групи показників за окремими напрямками
для моніторингу сталого розвитку територій [14]**

№ п/п	Показники
1	– економічна та соціальна згуртованість;
2	– економічна ефективність;
3	– інвестиційно-інноваційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця;
4	– фінансова самодостатність;
5	– розвиток малого та середнього підприємництва;
6	– ефективність ринку праці;
7	– розвиток інфраструктури;
8	– відновлювана енергетика та енергоефективність;
9	– доступність та якість послуг у сфері освіти;
10	– доступність та якість послуг у сфері охорони здоров'я;
11	– соціальний захист та безпека;
12	– раціональне природокористування та якість довкілля.

Ефективність видаткової складової місцевих бюджетів залежить від усталених тенденцій в екологічній, економічній та соціальній сферах, а також показників виконання власних і делегованих повноважень місцевими органами влади і управління. Видатки місцевих бюджетів тісно пов'язані з «...інтересами широких верств населення й суттєво впливають на загальні соціальні процеси в державі і насамперед на рівень добробуту населення, освіченості, забезпеченості медичними послугами у сфері культури, фізичної культури, соціальної захищеності» [6, с. 295].

Проблемні аспекти ефективного використання бюджетних коштів в умовах сталого розвитку територій та раціонального перерозподілу видатків місцевих бюджетів часто виступають предметом особливої уваги зі сторони суспільства, адже «саме за рахунок видаткової частини бюджету держава забезпечує розвиток пріоритетних галузей економіки, соціально-культурної сфери, підтримує належний рівень соціального захисту населення, обороноздатності країни та діяльність органів державної влади, державного управління, місцевого самоврядування» [9].

В практичній площині забезпечення сталого розвитку територій є особливо актуальним в Україні. Питання сталого розвитку територій займають вагоме місце в діяльності міжнародних організацій, а також виступає предметом розгляду в межах реалізації урядових програм і заходів, наукових досліджень. Особливо гостро це питання виникає за умов нових загрозливих тенденцій і викликів, пов'язаних із бойовими діями на території України, що здійснює вагомий вплив на економічну, соціальну та екологічну складові сталого розвитку територій.

Зауважимо, що сприяння сталому розвитку територій в умовах проведення реформ у сфері бюджетних відносин в Україні забезпечує реалізацію чітко визначеної стратегії соціально-економічного розвитку регіонів з урахуванням екологічних ризиків для їх всебічно збалансованого розвитку та задоволення інтересів жителів територіальних громад. Вирішення ключових питань соціального, економічного та екологічного характеру дозволить забезпечити реалізацію стратегічного і тактичного розвитку територій. Світова практика вказує на те, що законодавче регулювання сталого розвитку територій базується на відповідних матеріалах ООН, а саме: Декларації про екологічний та економічний розвиток (червень 1992 р.) [4], яка передбачає, що «Місцевий порядок денний XXI ст. із визначенням комплексу заходів, спрямованих на забезпечення сталого розвитку територій; резолюцію щодо відродження та сталого розвитку територій, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи в 1986 р. (листопад 2007 р.)» [4]; «глобальну програму з ліквідації бідності до 2030 р. та забезпечення сталого майбутнього

(вересень 2015 р.)» [12], з безпосереднім врахуванням безпеки, відкритості та екологічної стійкості різного виду населених пунктів. Від початку формування Комісії ООН зі сталого розвитку (з 1992 року), яка функціонує до теперішнього часу та проводить регулювання процедур із забезпечення сталого розвитку на місцевому, національному та світовому рівнях.

У вітчизняному законодавстві сталий розвиток територій забезпечується відповідно до норм Закону України «Про основи містобудування» [11] від 16 листопада 1992 р., зі змінами і доповненнями, Постановою Верховної Ради України «Концепція сталого розвитку населених пунктів» [8] від 24 грудня 1999 р., Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки» [10] від 5 серпня 2020 р. Зауважимо, що в Україні, відповідно до визначених Цілей сталого розвитку на 2016–2030 рр. [15], передбачено виконання ряду завдань (див. рис. 1).

Оновлені завдання щодо сталого розвитку територій в Україні мають за мету модернізацію сфери управлінських рішень щодо питань економічного зростання, забезпечення соціальної справедливості та раціонального і ефективного природокористування з метою досягнення стратегічних цілей розвитку регіонів та територій. Основними умовами досягнення обґрунтованих пріоритетів є «наявність системи ефективного менеджменту на місцевому рівні, викорінення корупції, суспільна підтримка шляхом участі населення у прийнятті рішень та здійсненні контролю за їх виконанням» [15].

Сучасні трансформаційні процеси в державі, засновані на ідеї сталого розвитку територій, мають на меті поліпшення якості життя громадян та задоволення їхніх потреб. Це досягається через потрійний ефект сталого розвитку територій, який включає економічну (розвиток регіональної економіки, наявність фінансових ресурсів), соціальну (забезпечення достатнього рівня бюджетних видатків на соціальні потреби, демографічна ситуація) і екологічну (збереження природного середовища з використанням «зеленої енергетики», «зеленої економіки», «чистих виробничих потужностей») складові. Дотепер державне регулювання соціально-економічного розвитку

територій передбачало використання централізованих підходів без урахування місцевої ініціативи, що призвело до неефективності та зростання розривів у їхньому розвитку.



Рис. 1. Завдання щодо забезпечення сталого розвитку територій в Україні [15]

Децентралізаційні процеси в Україні також є спрямованими на формування та забезпечення сталого розвитку територій. Провідним завданням бюджетної децентралізації стало формування моделі фінансового забезпечення територіальних утворень, відповідно до якої регіони та окремі території могли отримати самостійність та власну автономію. Однак, в умовах воєнної агресії росії та ведення активних бойових дій на території України обумовили зростання розривів у фінансовій спроможності територіальних громад, зросла їх залежність від коштів державного бюджету.

Війна стала неабияким випробуванням для дієздатності місцевого самоврядування. Ще донедавна економічно та промислово розвинені громади на сході України стали дотаційними (зокрема, Запорізька та Харківська області). Територіальні громади південно-східного регіону країни, які в довоєнний період були у першій десятці фінансово спроможних громад, сьогодні є окупованими (а саме, Маріупольська та Енергодарська громади). З початку російсько-української війни у два рази зросла кількість громад, які мають критичний рівень фінансової спроможності і стійкості. 84% територіальних громад, на сьогодні, отримують базові дотації з державного бюджету в частині забезпечення свого функціонування та з метою подолання наслідків руйнувань інфраструктурних об'єктів під час війни.

Водночас, у звітних матеріалах громадського руху ЧЕСНО, поданих з використанням бази даних Міністерства фінансів України про виконання місцевих бюджетів України, у 2023 році незважаючи на війну велика кількість місцевих бюджетів є профіцитними. «На десять найбільш спроможних територіальних громад припадало понад 45% усіх переданих реверсних дотацій. До таких громад відносяться 6 міських громад обласних центрів: Вінницька, Дніпровська, Полтавська, Львівська, Черкаська, Житомирська, а також Яровівська, Криворізька та Мукачівська міські територіальні громади і Черкаська селищна територіальна громада» [2].

У 2023 році найбільш дотаційними стали сільські і селищні територіальні громади. Причиною такого стану стала особливість нарахування і сплати ПДФО за місцем розміщення підприємств. Таким чином, «в умовах війни виникла ситуація,

коли окуповані громади мають власні доходи. Наприклад, 2023 року власні доходи Маріупольської громади становили 940 млн грн, Енергодарської – 528 млн грн, Сєвєродонецької – 48,6 млн грн» [1]. Найбільший обсяг базової дотації було перераховано територіальним громадам Запорізької, Харківської, Херсонської та Закарпатської областей. А найбільший обсяг реверсних дотацій було перераховано територіальними громадами Львівської, Київської та Дніпропетровської областей.

Робочою групою з фінансових питань та моніторингу Офісу підтримки реформи децентралізації, яка функціонує при Міністерстві регіональної політики України розроблено Методичні рекомендації для оцінки рівня фінансової спроможності територіальних громад [1].

Оцінювання рівня фінансової спроможності громад проведено у 2023 році за допомогою методологічного підходу, розробленого в межах реалізації Програми «ULEAD з Європою». Процедура такого оцінювання мала на меті визначення спроможності територіальних громад в розрізі абсолютних і відносних показників, індивідуальних і граничних індикаторів в частині розрахунку інтегрального значення фінансової спроможності територіальної громади. Таке оцінювання фінансової спроможності громад було проведено за даними про виконання місцевих бюджетів у 2023 році. При цьому розрахунку підлягали 11 показників щодо кількості жителів та результатів виконання місцевого бюджету відповідної громади (див. табл. 2).

Методологія оцінювання включає розрахунок показників конкретних територіальних громад за допомогою адаптованої моделі 10-бального тесту Кена Брауна. Це оцінювання охопило 1438 територіальних громад України за 11 показниками фінансової спроможності. Сумарна кількість балів, отриманих територіальними громадами у результаті оцінювання їх фінансової спроможності, була розділена на різні рівні (див. табл. 3). Отже, серед 1438 територіальних громад України 495 мають високий рівень фінансової спроможності, що становить 34,4% від загальної кількості. 314 територіальних громад (21,8%) мають оптимальний рівень фінансової спроможності. Задовільний рівень оцінки був отриманий 200 територіальними громадами, що складає 13,9%.

Таблиця 2

**Показники фінансової спроможності
територіальної громади [6]**

№ п/п	Показники
1.	Доходи загального фонду з розрахунку на 1 мешканця;
2.	Видатки загального фонду з розрахунку на 1 мешканця;
3.	Видатки на утримання апарату управління з розрахунку на 1 мешканця;
4.	Капітальні видатки з розрахунку на 1 мешканця;
5.	Рівень дотаційності бюджетів;
6.	Співвідношення видатків на утримання апарату управління із фінансовими ресурсами громади;
7.	Питома вага заробітної плати у видатках загального фонду бюджету громади;
8.	Питома вага капітальних видатків у загальному обсязі видатків;
9.	Видатки на культуру та фізичну культуру і спорт з розрахунку 1 мешканця;
10.	Питома вага трансфертів у дохідній частині бюджету;
11.	Питома вага місцевих податків і зборів у дохідній частині загального фонду бюджету.

Для 429 територіальних громад, що становлять приблизно 30% від загальної кількості громад в Україні, характерні нульові та від’ємні показники фінансової спроможності. Серед них 247 громад (або 17,2%) мають низький рівень фінансової спроможності, а 182 (12,7%) мають критичний рівень. Важливо відзначити, що це оцінювання не має стійкої тенденції або прив’язки до адміністративно-територіального поділу за областями. Проте, існує зв’язок між визначеними рівнями фінансової спроможності територіальних громад і типами населених пунктів: містами, селищами та селами. З 495 громад, що мають високий рівень спроможності, 198 (40%) є міськими, 125 (25,3%) – селищними, а 172 (34,7%) – сільськими громадами.

Таблиця 3

**Розподіл результатів оцінювання фінансової
спроможності територіальних громад за рівнями**

№ п/п	Загальна кількість балів	Загальний рівень відносно оцінки бази даних	Загальна кількість територіальних громад з відповідним рівнем спроможності	% від загальної кількості територіальних громад
1.	10 і більше	високий	495	34,4
2.	від 5 до 9	оптимальний	314	21,8
3.	від 1 до 4	задовільний	200	13,9
4.	від 0 до -4	низький	247	17,2
5.	-5 і менше	критичний	182	12,7

Джерело: складено автором за даними [6]

У Звіті, «...по мірі зниження рівня спроможності (від високого до критичного) частка територіальних громад міського типу зменшується, водночас кількість селищних та сільських громад зростає. Серед 182 громад, які віднесено до критичного рівня лише 23 (12,6%) міські громади, 62 (34,1%) – селищні, 97 (53,3%) – сільські громади» [14].

55 територіальних громад Тернопільської області також було оцінено. Результати оцінки фінансової спроможності територіальних громад Тернопільської області в розрізі рівнів фінансової спроможності подано у таблиці 4.

Таким чином, серед 55-ти громад в Тернопільській області: 10 громад або 18,2% – мають високий рівень фінансової спроможності; 12 громад або 21,8% входять до оптимального рівня; 11 громад або 20% належать до громад із задовільним рівнем фінансової спроможності. Низьким рівнем фінансової спроможності характеризуються 15 територіальних громад області, що становить 27,3% від їх загального обсягу, а 7 громад або 12,7% характеризуються критичним рівнем фінансової спроможності. Ці громади належать до сільських територіальних громад.

Таблиця 4

Групування територіальних громад Тернопільської області за рівнем фінансової спроможності у 2023 році

№ п/п	Загальний рівень фінансової спроможності ТГ	Перелік територіальних громад області відносно відповідного рівня
1.	високий рівень (10 територіальних громад):	Великогаївська, Тернопільська, Байковецька, Білецька, Чортківська, Білобожницька, Великоберезовацька, Великобірківська, Підгаєцька, Теребовлянська;
2.	оптимальний рівень (12 територіальних громад):	Борщівська, Гусятинська, Зборівська, Скориківська, Трибухівська, Бережанська, Кременецька, Озернянська, Хоростківська, Козівська, Підгороднянська, Збаразька;
3.	задовільний рівень (11 територіальних громад):	Заводська, Копичинецька, Купчинецька, Підволочиська, Бучацька, Скалатська, Шумська, Заліщицька, Золотниківська, Микулинецька, Лановецька;
4.	низький рівень (15 територіальних громад):	Монастирська, Більче-Золотецька, Васильковецька, Іванівська, Нагірянська, Скала-Подільська, Товстенська, Великодедєркульська, Гримайлівська, Козлівська, Почаївська, Вишнівська, Іване-Пустенська, Коропецька, Лопушнянська;
5.	критичний рівень (7 територіальних громад):	Колиндянська, Мельнице-Подільська, Борсуківська, Залозецька, Золотопотіцька, Нараївська, Саранчуцька.

Джерело: складено автором за даними [6]

Аналіз функціонування територіальних громад в контексті їх сталого розвитку виявив ряд проблем у сфері ефективного використання коштів місцевими органами влади. Наразі найбільш актуальними є наступні питання:

- недосконалий механізм розподілу повноважень та відповідальності між учасниками бюджетного процесу на кожній його стадії;

- обмежений обсяг власних фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування та низький рівень фіскального потенціалу територій;

- значна фінансова залежність місцевих бюджетів від обсягу міжбюджетних трансфертів;

– недостатня зацікавленість місцевого самоврядування у пошуку додаткових джерел фінансування територій.

Зазначені проблеми вказують на «...низький рівень забезпеченості фінансовими ресурсами, якими можуть розпоряджатися органи місцевого самоврядування при вирішенні власних питань фінансування соціально-економічних потреб територіальних громад та їх розвитку» [7].

Для досягнення зростаючого рівня сталого розвитку територій доцільно розширити права та повноваження місцевої влади у сфері надання благ і послуг населенню, беручи до уваги їх власні та делеговані функції і повноваження. Такий підхід сприятиме забезпеченню сталого розвитку територій в частині узгодження планів розвитку економіки, екології та соціальної сфери та сприятиме ефективному використанню потенціалу цих територій. В майбутньому впровадження цих заходів сприятиме підвищенню конкурентоспроможності територій, розвитку людських ресурсів та їх потенціалу, підтримці міжрегіонального співробітництва та створенню умов для розроблення та реалізації стратегій соціально-економічного зростання.

Основними передумовами сталого розвитку територій є обґрунтованість розроблених стратегій та їх якісне виконання, оскільки вони визначають подальший курс розвитку територій в контексті встановлених стратегічних пріоритетів на місцевому рівні. Для досягнення цілей сталого розвитку територій необхідно реалізувати ефективну бюджетно-фінансову та податкову політику, балансуючи бюджетні потоки між усіма рівнями бюджетної системи для забезпечення відповідності джерел доходів і напрямків видатків. Також важливим є розвиток державно-приватного партнерства за умов економічного стимулювання підприємницької діяльності як ключового чинника соціально-економічного зростання територій.

Забезпечення сталого розвитку територій в Україні має суттєвий вплив на різні аспекти суспільного життя населення. Зазначене сприяє підвищенню життєвого рівня громадян, зменшенню безробіття і бідності, створенню нових робочих місць, залученню інвестиційних ресурсів в розвиток території. Покращення соціально-економічного

становища територій та регіонів забезпечить розширення інфраструктурних об'єктів, включаючи дороги, транспортні сполучення, освіту, охорону здоров'я, енергетику. Ці заходи сприяють зростанню якості життя мешканців громад та забезпеченню їх доступу до усіх необхідних благ і послуг. Також, сприяння сталого розвитку територій і регіонів забезпечує збалансований розподіл ресурсів та зменшення регіональних дисбалансів. Зазначене є особливо важливим в контексті забезпечення сталого розвитку всіх територій країни. Окрім того, стимулювання сталого розвитку територій активізує підприємницьку діяльність та розвиток місцевого бізнесу, що у майбутньому здатне забезпечити ріст економіки, виробництва товарів та послуг, їх експорт, а також створення нових робочих місць. Такий підхід в частині сталого розвитку територій сприяє залученню інвестиційних ресурсів та створенню сприятливих умов для ведення місцевого бізнесу.

В цілому, сприяння сталому розвитку територій в Україні має багато позитивних наслідків та включає підвищення рівня і якості життя громадян, зменшення майнового розшарування, створення нових робочих місць та ріст економічного потенціалу територій.

Для забезпечення сталого розвитку територій доцільно реалізувати наступні заходи:

- формувати сприятливі умови для розвитку місцевого бізнесу, зокрема в частині спрощення процедур при реєстрації та ліцензуванні, надання фінансової та матеріальної підтримки, сприяння доступу до дешевих кредитів та інноваційних ресурсів і технологій;

- сприяти інвестуванню коштів в освіту, підвищення кваліфікації та навчання громадян, що забезпечить ріст продуктивності праці та конкурентоспроможності виробничого потенціалу територій. Забезпечити розвиток системи професійної освіти, сприяти її доступності, відповідної якості та стимулювати навчання протягом усього життя;

- сприяти покращенню діяльності об'єктів транспортної, телекомунікаційної, енергетичної та соціальної інфраструктури, що дозволить залучати інвестиційні ресурси, формувати нові

робочі місця та покращувати якість життя мешканців територій. Досить важливим аспектом в діяльності органів місцевої влади і управління є розробка довгострокової інфраструктурної стратегії, спрямованої на вирішення проблемних аспектів та задоволення першочергових потреб населення;

– забезпечення тісної співпраці між органами місцевої влади, місцевим бізнесом, громадськими організаціями та мешканцями громади, формування стійких партнерських відносин з використанням ефективних механізмів забезпечення сталого розвитку територій, що сприятиме залученню інновацій.

Література

1. Березюк К. Бюджети розвитку чи війни: як змінилася фінансова спроможність громад. URL: <https://www.chesno.org/post/5880/>
2. Бюджети громад: як добитися ефективності. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3210139-budzeti-gromad-ak-dobitisa-efektivnosti.html>
3. Гуржій О. В. Механізми формування та удосконалення місцевих бюджетів в умовах становлення громадянського суспільства. *Публічне управління та митне адміністрування*. 2021. № 1 (28). С. 73-83.
4. Декларація Ріо-де-Жанейро щодо навколишнього середовища та розвитку URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_455.
5. Дем'янюк А. В. Сучасні підходи до забезпечення сталого розвитку територій в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 1083-1088.
6. Казюк Я., Герасимчук І. Оцінка фінансової спроможності територіальних громад за підсумками 2023 року. URL: <https://decentralization.ua/news/17881>
7. Коваль В. Фінансова самодостатність територіальних громад. *Світ фінансів*. 2021. Випуск 4 (69). С. 63-76.
8. Концепція сталого розвитку населених пунктів URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1359-14>.
9. Малиняк Б., Горин В., Письменний В. #аналізуємобюджет: доступно про головне: посібник. Тернопіль: ZAZAPRINT, 2017. 76 с.

10. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки. Постанова Кабінету Міністрів України від 5.08.2020 р. № 695. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text>
11. Про основи містобудування. Закон України від 16.11.1992 р. № 2780-XII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2780-12>.
12. Резолюція Генеральної Асамблеї ООН A/70/1 URL: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16750670/A_70_1%20.pdf?subportal=main.
13. Стратегія сталого розвитку України до 2030 року. URL: https://www.undp.org/sites/g/files/zskgke326/files/migration/ua/UNDP_Strategy_v06
14. Територіальні громади в умовах децентралізації: ризики та механізми розвитку: монографія / за ред. В. С. Кравціва, І. З. Сторонянської. Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України», 2020. 531 с.
15. Цілі сталого розвитку 2016–2030 URL: <http://www.un.org.ua/tsilirozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>

Федір Ткачик

кандидат економічних наук, доцент,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
tkachyk.fp@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-4783-6919

Євген Бондаренко

кандидат економічних наук, доцент,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
r0b0ta@ukr.net
ORCID ID: 0000-0001-6856-4855

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ МОДЕЛЕЙ РЕАЛІЗАЦІЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ЯК ДОМІНАНТИ ПУБЛІЧНО- ГО ФІНАНСОВОГО СЕРЕДОВИЩА

Підвищення резильєнтності економіки держави, регіонів і територіальних громад в сучасних умовах потребують зміни наукових підходів в контексті пошуку ефективних засобів фінансового забезпечення пріоритетних напрямків розвитку України. Важливу роль в цьому ракурсі необхідно приділяти відносинам органів державної влади та місцевого самоврядування щодо нарощування фінансового потенціалу державного та місцевих бюджетів. Одним із ключових аспектів Євроінтеграційних процесів виступає формування ефективних інституцій місцевого самоврядування, спроможних створювати та постійно забезпечувати сприятливе життєве середовище в громаді задля сталого економічного розвитку, самореалізації людини, гарантування її прав і захисту свобод. Такий контекст потребує належного науково-методологічного й інституційно-правового підґрунтя оптимального розподілу фінансових ресурсів, повноважень і відповідальності між органами

державного управління та місцевого самоврядування на засадах ефективної реалізації фінансової політики як однієї з ключових домінант публічних фінансів.

Досить влучною є наукова теза А. Крисоватого, що «публічні фінанси враховують поряд із економічною ефективністю і фінансовою доцільністю участь публічних інституцій у розподілі і перерозподілі валового внутрішнього продукту, безпекову складову суспільного буття та здатність національного уряду створити такий фінансовий простір, який фінансово гарантуватиме захист громадян і бізнесу від внутрішніх загроз та зовнішніх безпекових викликів» [1, с. 14].

О. Екштайн щодо цього зазначає, що «публічні фінанси – це дослідження впливу бюджетів на економіку, зокрема на досягнення основних економічних цілей: зростання, стабільності, справедливості та ефективності» [2, с. 240]. Важливу роль у цьому процесі відіграє фінансова політика, яка має бути зосереджена на досягненні таких цілей, як стабільність цін, економічне зростання, більш рівномірний і справедливий розподіл доходів тощо. Вважаємо, що публічні фінанси потрібно націлювати не тільки на примноження ресурсів для забезпечення ефективного розвитку та досягнення оптимального розподілу, а й сприяти справедливому розподілу доходів і розширенню можливостей працевлаштування.

Відомий економіст та лауреат Нобелівської премії з економіки (1971) С. Кузнець досліджує такі структурні домінанти публічних фінансів: історична перспектива, роль уряду в управлінні економічними ресурсами, витрати, доходи, боргові зобов'язання та фінансова політика. На думку науковця, «фінансова політика стосується використання державних витрат і оподаткування для впливу на економіку. Уряди можуть використовувати експансіоністську фінансову політику (збільшення витрат або зменшення податків) для стимулювання економічного зростання під час рецесії. І навпаки – здійснювати рестрикційну фінансову політику (зменшення витрат або збільшення податків), яка може бути використана для контролю над інфляцією. Ефективність заходів фінансової політики залежить від різних факторів, зокрема від стану економіки та наявності фінансових обмежень» [3, с. 253].

Сьогодні принципово важливо досліджувати не лише пріоритетні напрями модернізації фіскальної політики України з урахуванням найкращих світових практик, а й водночас обґрунтовувати синергію впливу такої модернізації на ефективний розвиток економіки держави та регіонів. На нашу думку, важливо приділяти увагу інституційним й організаційно-правовим засадам фіскальної політики на державному та місцевому рівнях, особливо під час подолання наслідків пандемії коронавірусної хвороби та в умовах воєнного стану в Україні. У такій ситуації важливо враховувати специфіку динамізму податкового та бюджетного законодавства, уживати практичні заходи для децентралізації влади, діджиталізації діяльності контролюючих органів у сфері оподаткування, формування конкурентоспроможної податкової системи, забезпечення боргової безпеки тощо.

Теоретизація фіскальної політики та її апологетика обґрунтовані в економічній науці в ретроспективній і сучасній площинах. Однак констатуємо, що на початку ХХ ст. К. Макконнелл, С. Брю і Ш. Флінн акцентували увагу на спрямуванні завдань фіскальної політики на досягнення повної зайнятості та неінфляційного внутрішнього обсягу виробництва [5, с. 257]. Дослідники також наголошували на важливості та пріоритетності дотримання принципу оподаткування одержуваних благ і принципу платоспроможності. У цій царині заслуговують на увагу погляди П. Самуельсона і В. Нордгауза, які тлумачать фіскальну політику крізь призму диференціації системи оподаткування та державних витратах для мінімізації коливань ділових циклів, сприяння активізації зростання економіки з високою зайнятістю та без високої неконтрольованої інфляції [5, с. 189].

На нашу думку, в макроекономічному векторі окреслені цілі фіскальної політики можливо досягнути трансформацією державних видатків, а також раціоналізацією системи оподаткування під час формування доходів державного бюджету. Водночас важливими є боргова компонента фіскальної політики та її міжнародна специфіка, оскільки зовнішні запозичення є дієвим інструментом забезпечення функціонування держави та створення відповідних сприятливих умов для відбудови економіки регіонів України й забезпечення показників її зростання. Для органів державного

управління – суб’єктів фіскальної політики – важливим є наявність збалансованої бюджетної політики, що дає змогу уникнути боргової пастки, і податкової політики, спрямованої одночасно на акумулювання бюджетних ресурсів і на сприяння відновленню та розвитку підприємницької діяльності. Як слушно зазначають Т. Затонацька та О. Шиманська, сьогодні для України надзвичайно актуальним є питання збалансування дохідної та видаткової частин бюджету у контексті зменшення обсягу державного боргу, оскільки уникнення «боргової пастки» виступає пріоритетним завданням державної фіскальної політики більшості країн світу [6, с. 138]. Ми вважаємо, що особливою потребою сьогодні є збалансування фіскального потенціалу місцевих бюджетів за рахунок раціонального використання інструментів фіскальної політики.

Згідно зі структурним підходом, фіскальна політика сформувала самостійний вид фінансово-економічної політики, що детермінується як політика податкового регулювання та податкових доходів, що має специфічні цілі та завдання, сукупність інструментів і методів їх виконання. Серед основних інструментів фіскальної політики виокремлюємо такі: видаткові, податкові, боргові, трансфертні.

Фіскальна політика в українських реаліях перебуває під впливом чинників дискримінаційного характеру, які компонується через громіздкість, складність, нестабільність і неоднозначність окремих норм бюджетно-податкового законодавства; недостатній рівень (не зовсім адекватний практицизму розвинених країн) узгодження окремих законодавчих актів; незбалансованість прав та обов’язків суб’єктів податкових відносин; невраховування потреб й умов діяльності фізичних і юридичних осіб як платників податків; не зовсім ефективне здійснення регулюючої та/або стимулюючої функцій податків; нерівномірний розподіл податкового навантаження на суб’єктів бізнесу; невисокий рівень податкової культури, а також свідомості та грамотності низки платників податків; відносно низький рівень модернізації техніко-технологічного забезпечення процесів оподаткування тощо [7, с. 252].

Водночас доречно акцентувати увагу на тому, що недосконалість фіскальної політики створює бар’єри на шляху пожевлення

інвестиційної та інноваційної діяльності в територіальних громадах і державі, зокрема і через негативний вплив на діяльність суб'єктів малого та середнього бізнесу. Таке середовище посилює слабкі сторони підприємств, а наявність несприятливих умов, спричинених дією дестабілізуючих чинників фіскальної політики, часто є однією з основних причин фінансових криз і банкрутства підприємств, що не сприяє проведенню ефективних соціальних трансформацій. Фіскальна політика через належне використання відповідного інструментарію має здійснювати в державі не лише регулятивний, а і стимулюючий вплив на діяльність платників податків і перспективних інвесторів у соціально-екологічний та інноваційний розвиток адміністративно-територіальних одиниць [8, с. 163].

Науково-практичний інтерес становлять нормативно-правові засади гармонізації фіскальної політики в ЄС. У ст. 113 Договору про функціонування ЄС передбачено право Ради ЄС ухвалювати нормативні акти, що сприяють гармонізації законодавства у сфері непрямого оподаткування, якщо така гармонізація необхідна для створення та функціонування спільного ринку. У ст. 115 зазначеного Договору визначено, що Рада ЄС також наділяється правом ухвалювати директиви, спрямовані на зближення законодавчих і адміністративних актів держав-членів для ефективного функціонування єдиного внутрішнього ринку (зокрема і за рахунок формування правового поля функціонування прямих податків) [9, с. 188].

Фіскальна політика ЄС формувалась і розвивалась як невід'ємна компонента цього міжнародного інтеграційного об'єднання й тому підпорядкована загальним принципам його функціонування, а саме:

- економіки відкритого ринку з вільною конкуренцією;
- стабільних цін;
- міцних національних фінансів та валютних умов;
- стабільного балансу платежів;
- субсидіарності;
- єдності та бюджетної точності;
- рівноваги;
- розумного фінансового менеджменту;
- прозорості тощо [10].

Серед досліджуваних принципів особливу увагу слід приділяти таким як субсидіарність і прозорість, оскільки їх дотримання має бути більш пріоритетним в умовах фінансової децентралізації в Україні. Зміст принципу субсидіарності полягає в тому, що на вищий рівень управління необхідно виносити тільки ті питання, які не можуть бути розв'язані на нижчому рівні, що продукує залучення в процедури узгодження інтересів й ухвалення рішень суб'єктів іншого (нижчого) рівня управління, зокрема органи місцевого самоврядування. Дотримання принципу прозорості фінансової політики сприятиме більш інформативній дискусії між політиками та громадськістю про розробку й результати бюджетно-податкової політики [11], а також допоможе встановити відповідальність за її реалізацію.

На нашу думку, основні напрями коротко- і середньострокової фінансової політики мають бути дещо уточнені з акцентом на розширенні власної дохідної бази органів місцевого самоврядування, переважно за рахунок відповідних податкових і позикових інструментів.

З огляду на це, для українського прагматизму важливим є використання сучасних підходів щодо реалізації відповідної моделі фінансової політики:

- 1) централізована модель;
- 2) децентралізована модель;
- 3) фінансовий федералізм;
- 4) комбінована модель.

Для централізованої моделі фінансової політики характерними є такі риси:

- обмеження прав органів місцевого самоврядування щодо формування власних бюджетів;

- активне втручання у процедури формування доходів бюджетів та перерозподіл бюджетних коштів на користь центральних урядових органів управління;

- пріоритетність національних фінансово-економічних інтересів перед інтересами регіонів і територіальних громад;

- авторитарність розподілу податкових повноважень;

- надання фінансової допомоги органам місцевого самоврядування у вигляді трансфертів і позик тощо.

Завдяки податковим ставками централізована єдина фіскальна політика має достатню гнучкість, яка забезпечується щорічним уточненням ставок податків і приведенням механізму відповідно до реальної економічної кон'юнктури. Поряд з податковою ставкою ефективним засобом слугують податкові пільги. Це зумовлюється тим, що фізичним і юридичним особам – платникам податків, які відповідають встановленим вимогам, може бути надано повне або часткове звільнення від обов'язку сплати певного податку чи збору [12].

На думку У. Оутса, «фіскальний федералізм ґрунтується на розумінні того, які функції й інструменти найкращим чином мають використовуватися на центральному, а які – на місцевому рівні публічного управління (government)» [13, с. 313]. На нашу думку, доцільно серед фіскального федералізму, як моделі реалізації фіскальної політики, виокремити фіскальну децентралізацію як похідну його компоненту. Децентралізація є вужчим способом реалізації фіскальної політики, ніж фіскальний федералізм; таку тезу аргументував Ч. Тібу, вважаючи фіскальну децентралізацію найвищою формою реалізації фіскального федералізму [14, с. 421]. Констатуємо, що фіскальний федералізм передбачає проведення фіскальної децентралізації, основною метою якої є покращення якості суспільних послуг громадянам за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

Одним з базових аспектів євроінтеграційних процесів є формування ефективних інституцій місцевого самоврядування, спроможних створювати та постійно забезпечувати сприятливе життєве середовище в громаді для різновекторного розвитку, самореалізації людини, гарантування її прав і захисту свобод. Такі процеси потребують належного інституційно-правового підґрунтя делегування повноважень й адекватного ресурсного забезпечення функціонування органів місцевого самоврядування. Такий спектр властивий децентралізації – передачі повноважень і фінансів від державної влади до органів місцевого самоврядування, тобто надання можливостей меншим адміністративно-територіальним одиницям керуватися більш самостійно, однак згідно із закріпленими компетенціями. Її імплементація здійснюється шляхом підвищення ролі місцевого

самоврядування через делегування йому не лише повноважень, а й реальних інструментів для досягнення як оперативних, так і стратегічних цілей розвитку територіальних громад.

Відповідно до дослідження Н. Рекової, централізація та децентралізація влади сформувалися з появою перших давніх держав. Загалом зі зміною епох людського розвитку змінювались і підходи до визначення передумов формування найкращої моделі держави разом зі зміною центрів відповідальності влади [15, с. 159]. Головним ідейним постулатом децентралізаційної теорії стало положення про обґрунтування чіткого розподілу адміністративних справ на такі, які є результатом місцевого самоврядування, і на загальнодержавні справи, що відповідним чином делегуються громадам.

Отже, зважаючи на важливість розвитку фіскальної політики у публічному фінансовому середовищі, важливо здійснювати заходи комплексного характеру в ракурсі підвищення рівня її ефективності. У цьому аспекті досвід країн ЄС привертає увагу до необхідності збалансування інтересів усіх суб'єктів з урахуванням специфікацій наявного та потенційного фіскального потенціалу. Партнерські відносини в цьому випадку формуватимуть сприятливе бізнес-середовище в територіальній громаді, і як наслідок, сприятимуть сумлінності та добровільності виконання податкових зобов'язань суб'єктами підприємницької діяльності. Однак в українських реаліях потребує переосмислення логічний зв'язок між фіскальною функцією податків і соціальними ефектами, які мають досягатися в результаті перерозподілу бюджетних надходжень. Реальне підвищення соціальних стандартів забезпечить посилення рівня довіри платників податків фізичних і юридичних осіб до відповідних органів державного управління, місцевого самоврядування та податкових інституцій зокрема, що продукуватиме нарощування фінансового потенціалу вже в тактичній перспективі.

Слід наголосити, що фіскальна політика в Україні має стати стимулюючим каталізатором розвитку пріоритетних галузей економіки, інноваційних процесів, інвестиційної діяльності в регіонах, енергозберігаючих й екологічно-безпечних технологій, освітніх і наукових процесів, цифровізації управлінської діяльності

на державному та місцевому рівнях у сфері адміністрування податкових платежів, процедур отримання міжнародних фінансових позик, грантів, державних трансфертів тощо [16, с. 39].

Фіскальний децентралізм та федералізм у контексті розвитку місцевого самоврядування ставлять на порядок денний питання формування наукових основ відповідального виконання функцій публічної влади як основи ефективного функціонування багаторівневих бюджетних систем, зміцнення конкурентних позицій регіонів України, забезпечення доступу громадян до високоякісних бюджетних послуг.

На нашу думку, саме ідеологія фіскального федералізму має бути імплементована в український прагматизм для посилення синергії фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку держави, регіонів і територіальних громад в умовах децентралізації. Фіскальний федералізм спроможний стати тим механізмом, який за рахунок оптимізації фіскальних повноважень забезпечить можливості для органів місцевого самоврядування щодо стимулювання інноваційного, інвестиційного, соціально-економічного розвитку територіальних громад в Україні.

Використання фіскального федералізму як перспективної моделі здійснення фіскальної політики сприятиме оптимальному розподілу фіскальних ресурсів, повноважень і відповідальності між органами державного управління та місцевого самоврядування в Україні, оскільки така модель є справедливою формою фінансового забезпечення розвитку територіальних громад як основи місцевого самоврядування. Водночас, на відміну від централізованої та децентралізованої моделі реалізації фіскальної політики, саме модель фіскального федералізму дає змогу результативніше та комплексніше застосовувати відповідний фіскальний інструментарій на основі кооперативних та/або автономних дій його суб'єктів з урахуванням актуальних потреб членів громад з дотриманням відповідних принципів.

Література

1. Крисоватий А. І. Воєнні реалії фіскального простору публічних фінансів України. *Світ Фінансів*. 2023. № 1 (74). С. 8–30.

2. Eckstein O. The tax structure and the functioning of the American economy. *Proceedings of the Annual Conference on Taxation under the Auspices of the National Tax Association*, 1962. Vol. 55. P. 236–249.
3. Kuznets S. Modern Economic Growth: Findings and Reflections. *American Economic Review, American Economic Association*. 1973. Vol. 63 (3). P. 247–258.
4. McConnell C. R., Brue S. L., Flynn S. M. Economics: principles, problems, and policies. McGraw-Hill, New York, 1996. URL: https://faculty.ksu.edu.sa/sites/default/files/eb_mcconnell_econ.18e.pdf
5. Samuelson P. A., Nordhaus W.D. Macroeconomia. McGraw-Hill, 2006. 408 p.
6. Затонацька Т. Г., Шиманська О. А. Міжнародний досвід формування фіскальної політики у посткризовий період. *Світ фінансів*. 2017. Вип. 3. С. 138–147.
7. Клепанчук О. Ю. Фіскальна політика як інструмент регулювання економіки. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2014. Вип. 24.5. С. 250–256.
8. Юрій С. І., Крисоватий А. І., Кошук Т. В. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні: моногр. Тернопіль: Вид-во ТНЕУ, 2010. 292 с.
9. Сірант М. М. Гармонізація податкового законодавства Європейського Союзу в умовах реалізації договору про Асоціацію України та Європейського Союзу. *Jurnalul Juridic National: Teorie Si Practica*. 2018. № 2 (30). С. 186–189.
10. Council Regulation (EC, Euratom) № 1605/2002 of 25 June 2002 on the Financial Regulation applicable to the general budget of the European Communities. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32002R1605>
11. How does the IMF encourage greater fiscal transparency? International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/en/About/Factsheets/Sheets/2023/how-does-the-imf-encourage-greater-fiscal-transparency>

12. План пріоритетних дій Уряду на 2024 рік. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2024 року № 137-р. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/prozatverdzhennia-planu-priorytetnykh-dii-uriadu-na-2024-rik-137r-160224>.
13. Oates W. E. Of the evolution of fiscal federalism: theory and institutions. *National tax journal*. 2008. Vol. 61. (June). P. 313–334.
14. Tiebout C. M. A Pure Theory of Local Expenditures. *Journal of Political Economy*. 1956. P. 416–424.
15. Рекова Н. Ю. Ретроспективний аналіз розвитку фіскальної децентралізації. *Проблеми економіки*. 2017. № 4. С. 156–163.
16. Десятнюк О. М., Ткачик Ф. П. Податкова політика в контексті стабілізації енергетичних ринків. *Фінанси України*. 2022. № 10 (323). С. 32–43.

Олена Тимченко

доктор економічних наук, професор,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна
tymchenko.olena@kneu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0002-8143-1261

Алла Славкова

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна
slavkova.a@kneu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0002-8337-8679

ПУБЛІЧНІ ФІНАНСИ ДЛЯ ДІТЕЙ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ТА ВИКЛИКИ В УКРАЇНІ

Вступ. Діти – це дар, який потрібно цінувати. Це майбутнє покоління, яке працюватиме, розвиватиме, розбудовуватиме та відновлюватиме Україну. Отже, важливою є місія – створити необхідні умови для розвитку та щасливого життя дітей. Держава не може стояти осторонь цього, особливо в Україні, де діти через війну опинилися у складних життєвих обставинах. За два роки війни загинуло 528 дітей. Щонайменше 1230 дітей отримали поранення, понад 330 з яких потребують протезування. Понад два мільйони українських дітей покинули країну, щоб вижити. Понад мільйон дітей в Україні навчається повністю онлайн. А близько 2 тисяч шкіл досі не мають бомбосховищ [4]. За станом на кінець минулого року в Україні налічувалося 45 936 дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування. З них у 2023 році зареєстровано 7415 [7], і таких дітей стає дедалі більше. Зростає й кількість дітей з інвалідністю. Крім цього, в Україні стало народжуватися менше дітей. У 2023 році народилося менше на третину (187 тис.) проти 273 тис. у 2021 році [12]. За таких обставин держава зобов’язана

допомогти, але не тільки фізично і матеріально. Вкрай важливо захистити права дітей.

Конвенція ООН про права дитини закріпила зобов'язання країн-учасниць захищати дітей та забезпечувати їх права [17]. Відповідно до Хартії Європейського Союзу про основні права, діти мають право на такий захист і турботу, які необхідні для їхнього благополуччя, а їхні інтереси вважаються пріоритетними [18]. Порядок денний до 2030 року вимагає впровадження та застосування нових підходів до дітей та молоді, щоб подолати бідність, нерівність і забезпечити їх добробут, одночасно захищаючи природне середовище [19].

Україна повинна дотримуватися правил, встановлених зазначеними документами, враховуючи її євроінтеграційний поступ. Проте в цій сфері, як і до війни, існують невирішені проблеми.

Забезпечення соціальної підтримки дітей та захисту їхніх прав потребує змін в управлінні публічними фінансами, які полягають в тому, що обов'язково мають бути враховані інтереси дітей.

Поняття «публічні фінанси для дітей (PF4C)» ми знаходимо у публікаціях ЮНІСЕФ [16; 20]. В рамках місії цієї організації розроблена концепція публічних фінансів для дітей. В Україні проблематика публічних фінансів активно досліджується. Варто відзначити праці Г. Возняк [3], О. Длугопольского [2], І. Жеребило [3], А. Крисоватого [5; 6], Т. Куценко [8], І. Луніної [9], О. Молдована [10], В. Опаріна [11], С. Савчук [14], О. Тулай [15], В. Федосова [11], І. Школьник [13], П. Юхименка [11]. Однак, бракує праць, присвячених саме зміні фокусу в управлінні публічними фінансами в інтересах дітей. Мова йде про те, що розбудова дитиноцентристських фінансів потребує розробки концепту, визначення та оцінки потреб дітей, обґрунтування пріоритетів фінансування потреб, виявлення недоліків у фінансуванні потреб дітей, розробки відповідних бюджетних програм.

Отже мета статті – запропонувати ідеї щодо концептуальних засад публічних фінансів для дітей і визначити основні напрями їх розбудови в Україні.

Методологічну основу дослідження становить концепт публічних фінансів, розроблений науковцями української фінансової

школи. Ми рухаємося від розкриття сутності публічних фінансів для дітей та виокремлення їх компонентів. Наступний крок – з’ясування особливостей прояву принципів належного врядування в управлінні фінансами в інтересах дітей. Далі – виявлення проблем у фінансовому забезпеченні потреб дітей і насамкінець – окреслення напрямів розбудови публічних фінансів для задоволення потреб дітей.

Результати та дискусійні питання

Визначаючи місце публічних фінансів для дітей у системі фінансів, ми за відправну точку взяли інтереси дітей, задоволення яких неможливе без відповідного фінансового забезпечення. Вагому роль у фінансовому забезпеченні потреб дітей відіграють публічні кошти. Отже, публічні фінанси для дітей можна розглядати як складову публічних фінансів (рис. 1).

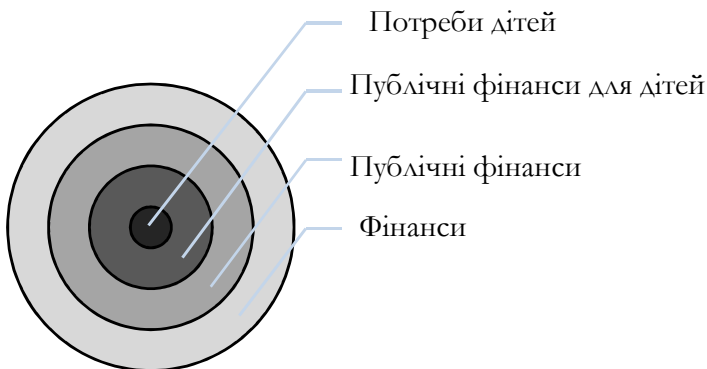


Рис. 1. Місце публічних фінансів для дітей у системі фінансів

Джерело: розроблено авторами.

Звісно, потреби дітей можуть фінансуватись і за рахунок приватних осіб, фізичних та юридичних, благодійних фондів, коштів донорів. Тому важливо знайти баланс між джерелами фінансування, забезпечивши правильний розподіл коштів відпо-відно до потреб дітей та інших потреб, які фінансуються за рахунок публічних коштів.

Отже, публічні фінанси для дітей – це система, за якої фінансові ресурси набуваються і розподіляються з урахуванням

інтересів дітей та молоді, які є одними з пріоритетних, і на їх потреби спрямовується максимально можливий обсяг ресурсів. Це не означає обов'язкове збільшення фінансових ресурсів на потреби дітей та молоді, особливо за рахунок інших важливих напрямків видатків. Ми говоримо про збалансовану систему, в якій, виходячи з інтересів дітей та молоді, правильно визначено шляхи формування і використання коштів, які ведуть до покращення життя дітей та суспільства загалом. Відповідно, інвестуючи в дітей, ми отримуємо синергетичний економічний і соціальний ефект.

Зважаючи, що відправною точкою дослідження є потреби дітей, необхідно визначити та систематизувати їх.

Визначаючи поняття «потреби дітей», необхідно враховувати такі чинники:

- потреба – це необхідність у чомусь;
- відповідальними за забезпечення потреб дітей, передусім, є батьки;
- зважаючи на обмеженість фінансових ресурсів, за рахунок публічних коштів може покриватися тільки частина потреб, без задоволення якої неможливе життя та розвиток дітей і молоді;
- потреби дітей залежать від стану здоров'я та умов проживання.

ЮНІСЕФ розподіляє інтереси дітей на групи, застосовуючи різні підходи. Традиційним є підхід за секторами соціальної сфери, який додатково охоплює природне середовище (рис. 2).

Додатково до наведеної класифікації виокремлюються сфери впливу за віком дітей, а саме: ранній розвиток (0–6 років) та формування людського капіталу (діти (7–18 років) та молодь (19–24 роки)). Такий поділ зумовлений тим, щоб: 1) урахувати усі потреби дітей у ранньому віці і забезпечити найкращий старт життя для них; 2) урахувати потреби дітей на різних етапах здобуття освіти та максимізувати їх потенціал як майбутніх професіоналів. Окремим блоком виділяються потреби дітей, які потребують піклування. Це діти-сироти або діти, позбавлені батьківського піклування. Це надзвичайно важливий блок потреб дітей в умовах українських реалій. Задоволення цих потреб передбачає розвиток сімейних форм виховання під гаслом «Родина для

кожної дитини». Незважаючи на те, що наведені класифікації потреб перетинаються одна з одною, кожна група є відносно відокремленою і це впливає на розподіл фінансових ресурсів, постановку цілей та завдань управління фінансами в інтересах дітей.

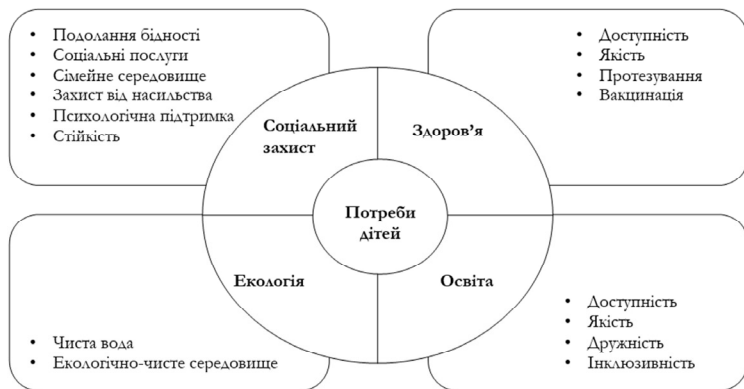


Рис. 2. Потреби дітей

Джерело: розроблено авторами

Виокремлюючи компоненти публічних фінансів для дітей, спочатку розглянемо, як це питання трактується з точки зору ЮНІСЕФ, оскільки саме ця організація започаткувала цю ідею (табл. 1).

Таблиця 1

**Складові публічних фінансів для дітей
за концептом ЮНІСЕФ**

Складові публічних фінансів для дітей	Зміст та інтерпретація складових на основі концепту публічних фінансів української фінансової школи
1	2
Мобілізація внутрішніх доходів для витрат у соціальному секторі	Ці компоненти спрямовані на забезпечення соціального сектору насамперед за рахунок якомога більш повного збору внутрішніх доходів. Це можуть бути доходи, акумульовані у цільові фонди виключно для фінансування видатків на соціальну сферу. Виокремлення цих складових підкреслює важливість забезпечення повноти сплати податків та неподаткових платежів, пошуку специфічних інструментів акумуляції коштів. Розуміння того, що сплата податків відбувається заради фінансування потреб дітей, може позитивно вплинути на поведінку платників.
Управління боргом	

Продовження таб. 1

1	2
Управління державними фінансами у соціальному секторі	Виокремлення цих складових свідчить про застосування секторального підходу. Ці сектори вимагають особливої уваги, щоб забезпечити соціальний супровід та соціальний захист незахищених верств населення, в тому числі дітей, і зробити навколишнє середовище екологічно чистішим. Вони поєднують ресурси, витрати та управління ними.
Кліматичні фінанси	
Бюджетування з урахуванням інтересів дітей	
Стійкі фінансові інвестиції в дітей	Ці компоненти безпосередньо пов'язані із забезпеченням потреб дітей. Вони передбачають розробку бюджетних програм, а відповідно визначення показників продукту, результату, ефективності бюджетних програм для задоволення потреб дітей. Забезпечення стійких фінансових інвестицій потребує безперервного пошуку джерел фінансування та пріоритизації потреб дітей.
Публічні фінанси у кризовому середовищі	Виокремлення такого компонента має на меті підкреслити, що управляти фінансами для дітей доводиться не лише в економічно стабільному середовищі. Кризи час від часу накривають будь-яку країну, і це відбивається на рівні життя дітей, породжуючи нові проблеми та потреби. Відповідно певних змін мають зазнавати фінансові відносини, щоб швидко реагувати на виклики часу та підтримувати життя дітей на належному рівні. Погляд на дитиноцентристські фінанси з цього ракурсу є важливим для України з огляду на сучасні виклики та ризики.
Фінансування на регіональному та місцевому рівнях	Ця складова свідчить про застосування критерію рівня влади для управління фінансами в інтересах дітей. Місцева влада може більш ефективно надавати соціальну підтримку та соціальний захист, оскільки краще розуміє потреби дітей, які проживають у громаді. Цей аспект надзвичайно важливий для України, зважаючи на процес децентралізації влади та зміцнення місцевого самоврядування

Джерело: розроблено авторами.

Узагальнюючи наші коментарі з приводу ключових компонентів публічних фінансів для дітей, які розроблені в рамках концепту ЮНІСЕФ, робимо висновок, що вони виокремлюються на основі різних критеріїв. Кожна складова потребує відповідної організації, правильної постановки цілей і завдань управління, обґрунтування очікуваних результатів та показників виміру ефективності. За умови досягнення успіху в кожній складовій гарантуватиметься загальний успіх управління публічними фінансами для дітей.

В рамках концепту публічних фінансів, розробленого українською фінансовою школою, складові публічних фінансів для дітей можна

представити у традиційний спосіб через доходи, видатки та організаційно-управлінський блок (рис. 3).

Доходи		Видатки	
Податкові надходження		Освіта	
Неподаткові надходження		Охорона здоров'я	
Внутрішні та зовнішні запозичення		Соціальна підтримка та соціальний захист	
Міжнародна грантова допомога		Екологія	
Управління			
Облік (облік дітей, оцінка їхніх потреб, облік ви- конання бюджету за видатками на дітей)	Планування (формування бюджетних про- грам для дітей)	Виконання (виконання бюджет- них програм для дітей)	Контроль (виявлення порушень у фінансуванні видатків на дітей; встановлення достатності коштів на по- треби дітей)

Рис. 3. Складові управління публічними фінансами для дітей

Джерело: розроблено авторами.

Звісно, у представленому форматі особливості публічних фінансів у контексті дитиноцентризму не проглядаються. Необхідно окремо характеризувати кожну з них з урахуванням фокусу на дітей. В умовах війни в Україні, коли 95% доходів державного бюджету витрачається на оборону [1], зростає роль запозичень, особливо зовнішніх, та міжнародної грантової допомоги для фінансування потреб дітей. Це потребує виважених підходів до пріоритизації потреб дітей, правильності їх оцінки у натуральному та грошовому вимірі для забезпечення раціонального і ефективного використання публічних коштів. У цьому сегменті є суттєві прогалини в Україні. Вони чітко проглядаються, наприклад, стосовно оцінки потреб для надання соціальних послуг. Від оцінки потреб залежить ціна послуги, а отже – обсяг фінансування з бюджету. В Україні бракує соціальних послуг, що включаються до мінімального пакета «Краще піклування». Цей пакет має важливе значення для дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування.

Видатки у сфері публічних фінансів для дітей охоплюють усі наведені вище групи потреб дітей. Проблема полягає у правильному бюджетуванні. Тут варто представити наше розуміння поняття «дитиноцентристське бюджетування». Виходячи із поданого вище трактування потреб дітей, дитиноцентристське бюджетування полягає у: 1) визначенні потреб дітей на рівні не нижчому за мінімально необхідні речі, без яких дитина не може нормально жити і розвиватися; 2) забезпеченні відповідного обсягу фінансування з бюджету для задоволення цих потреб. До цього слід додати, що під час визначення обсягів фінансування слід враховувати соціальні гарантії, забезпечення яких гарантовано Конституцією України. Як відомо, бюджетування реалізується через формування та реалізацію бюджетних програм. У цьому сегменті існують проблеми із визначенням показників продукту та результату, а також показників ефективності. При обґрунтуванні цих показників важливо розуміти, що фінанси існують не заради фінансів, а бюджет не заради бюджету. З допомогою фінансів, зокрема через інструмент бюджетування, мають задовольнятися потреби дітей та досягатися цілі стійкого розвитку.

Управлінська компонента публічних фінансів також потребує змін, враховуючи інтереси дітей.

У процесі обліку має встановлюватися контингент дітей, що потребують публічні блага у соціальній сфері, та оцінюватися потреба в них. Недоліки в обліку можуть призвести до неповного врахування кількості дітей і неправильного оцінювання потреб, особливо в частині соціального захисту. Ми вже зазначали це в контексті соціальних послуг. Удосконалення потребує й система обліку дітей. Наразі через прогалини в обліку ми не можемо достеменно встановити і проаналізувати обсяг видатків на охорону здоров'я дітей, на соціальне забезпечення дітей з інвалідністю.

На етапі планування визначається обсяг бюджетних видатків для задоволення потреб дітей і молоді та джерела їх фінансування, розробляються бюджетні програми. Частина бюджетних програм передбачає фінансування як потреб дітей, так і дорослого населення, і кількість дітей не зазначається окремо як

отримувачів послуг. Це ускладнює подальший аналіз та контроль за витрачанням публічних коштів на потреби дітей. До того ж складно виявити помилки, допущені у процесі планування, що може призвести до неповного задоволення потреб дітей та молоді, нерационального і неефективного розподілу бюджетних коштів. Це чітко проявляється під час виконання бюджетних програм.

На етапі виконання бюджету відбувається мобілізація ресурсів та їх використання на потреби дітей. У звітах про виконання бюджету також діти та молодь часто не виокремлюються як отримувачі послуг, що ускладнює аналіз задоволення потреб дітей.

Усім негараздам в управлінні публічними фінансами для дітей можна запобігти, суворо дотримуючись принципів належного самоврядування. Зміст цих принципів та особливості їх прояву в публічних фінансах для дітей представлені на рис. 4.

ПРОЗОРІСТЬ, ВИДИМІСТЬ ТА ПІДЗВІТНІСТЬ	• Як та скільки виділяє уряд/громада на програми, що впливають на дітей
УЧАСТЬ	• Сім'ї з дітьми та молодь мають бути залучені до прийняття рішень щодо напрямків розподілу бюджетних витратків
ЕФЕКТИВНІСТЬ	• Вплив на добробут дітей - більше дітей отримують блага від покращених послуг за якомога менших витрат
АДЕКВАТНІСТЬ / ДОСТАТНІСТЬ ВИТРАТ	• Витрати мають бути достатніми для забезпечення прав дітей
РІВНІСТЬ ТА ПРИНЦИП «НЕ ЗАЛИШАТИ НІКОГО ОСТОРОНЬ»	• Витатки мають дати можливість всім дітям користуватися своїми правами без дискримінації, з приділенням більшої уваги групам та регіонам, що перебувають у несприятливому становищі

Рис. 4. Принципи управління публічними фінансами в інтересах дітей

Джерело: [16].

В рамках цієї статті ми не можемо чітко сказати, якою мірою виконуються зазначені принципи. Це питання потребує окремого дослідження. Проте з точки зору концептуальних засад публічних фінансів для дітей слід відмітити, що для перевірки реалізації цих принципів мають бути розроблені відповідні якісні та кількісні показники.

Висновки. Виокремлення публічних фінансів для дітей як підгалузі публічних фінансів обумовлене необхідністю захисту прав дітей та забезпечення відповідних умов для їх життя та розвитку. Основними проблемами є: правильна оцінка потреб дітей та їх пріоритизація, мобілізація достатнього обсягу фінансових ресурсів для надання якісних послуг дітям і сім'ям з дітьми, налагодження обліку дітей та виконання бюджету в частині коштів, спрямованих на потреби дітей, розробка нових бюджетних програм, спрямованих на задоволення потреб дітей, обґрунтування співвідношення між державним бюджетом та бюджетами громад у фінансуванні видатків, спрямованих на забезпечення гідного життя і розвитку дітей. Зазначені проблеми окреслюють подальші напрями розбудови публічних фінансів для дітей в Україні і є предметом наших подальших досліджень.

Література

1. Державний бюджет України на 2024 рік. Державні фінанси для дітей (PF4C): короткий огляд бюджету. ЮНІСЕФ: веб-сайт. URL: <https://www.unicef.org/ukraine/media/39926/file/Budget%20proposal%202024.pdf> (дата звернення - 15.05.2024).
2. Длугопольський О. В. Публічні фінанси за умов фінансово-економічної кризи та трансформації світової економіки. *Фінанси України*. 2012. № 8. С. 106–121.
3. Жеребило І. В., Возняк Г. В. Публічні фінанси в постулатах економічних шкіл: генезис теорій. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2021. Вип 6. (152). С. 9–16. URL: [https://ird.gov.ua/sep/sep20216\(152\)/sep20216\(152\)_009_ZherebyloI,VoznyakH.pdf](https://ird.gov.ua/sep/sep20216(152)/sep20216(152)_009_ZherebyloI,VoznyakH.pdf)
4. Коломієць В. Зеленська розповіла, скільки дітей постраждали та загинули через війну і скільки виїхали за кордон. *Hromadske*: веб-сайт. URL: <https://hromadske.ua/posts/zelenska-rozpovila-skilki-ditej-postrazhdali-ta-zaginuli-cherez-vijnu-i-skilki-viyihali-za-kordon> (дата звернення: 15.05.2024)
5. Крисоватий А. І. Новий прагматизм фіскалізації публічних фінансів. *Світ фінансів*. 2021. № 1. С. 10–23.

6. Крисоватий А. Воєнні реалії фіскального простору публічних фінансів. *Світ фінансів*. 2023. № 1 (74). С. 8–30.
7. Кузьменко Ю., Железняк А. В Україні майже 46 тисяч дітей, позбавлених батьківського піклування – Мінсоцполітики. Суспільне. Новини: веб-сайт. URL: <https://suspilne.media/715984-v-ukraini-majze-46-tisac-ditej-pozbavlenih-batkivskogo-pikluvanna-minsopolitiki/> (дата звернення: 15.05.2024)
8. Куценко Т. Ф. Публічні фінанси в Україні: зміст та структура з урахуванням сучасних тенденцій розвитку. *Економіка та держава*. 2016. № 6. С. 62–66.
9. Луніна І. О. Публічні фінанси в макроекономічній політиці зростання: монографія / ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». К., 2020. 440 с.
10. Молдован О., Постула М. Модернізація системи публічних фінансів та запровадження нової моделі управління. *Стратегічні пріоритети*. 2014. № 2 (31). С. 35–42.
11. Опарін В. М., Федосов В. М., Юхименко П. І. Публічні фінанси: генеза, теоретичні колізії та практична концептуалізація. *Фінанси України*. 2017. № 2. С. 110–128.
12. Прасад А. Народжуваність в Україні скоротилася на третину від довоєнного рівня. Forbes Ukraine: веб-сайт. URL: <https://forbes.ua/news/narodzhuvanist-v-ukraini-skorotilasya-na-tretinu-vid-dovoennogo-rivnya-opendatabot-31012024-18877> (дата звернення: 15.05.2024).
13. Публічні фінанси: транспарентність vs корупція: монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук І. О. Школьник. Суми: в-во «Ярославна». 2020. 208 с. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/88351/1/Shkolnyk_transparency.pdf;jsessionid=4B567CCF4B75FAF854FE510E742E671
14. Савчук С. В., Коломийчук Н. М. Державні фінанси в демократичному суспільстві. *Причорноморські студії*. 2021. Вип. 72-2. С. 113-116.
15. Тулай О. І. Державні фінанси і сталий людський розвиток: концептуальні домінанти та діалектична єдність: монографія. Тернопіль: THEY, 2016. 416 с.

16. A Value Proposition: Making Public Finance Work for Children in Europe and Central Asia. UNICEF: web-site. URL: <https://www.unicef.org/ukraine/> (дата звернення: 02.05.2024)
17. Convention on the Rights of the Child. United Nations: web-site. URL: <https://www.ohchr.org/en/instruments-mechanisms/instruments/convention-rights-child> (дата звернення: 10.05.2024).
18. European Charter on Fundamental Human Rights. EUR-Lex: web-site. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:12012P/TXT> (дата звернення: 10.05.2024).
19. Transforming our world: 2030 Agenda for sustainable development. United Nations: web-site. URL: <https://sdgs.un.org/2030agenda> (дата звернення: 10.05.2024)
20. UNICEF's Work in Public Finance for Children. UNICEF: web-site. URL: <https://www.unicef.org/sites/default/files/2019-12/Public-Finance-for-Children-2-pager-2019.pdf> (дата звернення: 02.05.2024).

РОЗДІЛ 2

ФІНАНСИ БІЗНЕС- ПРОСТОРУ І АСИМЕТРІЇ ФІНАНСОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ СУЧАСНОСТІ

Gennady Bortnikov

PhD in Economics,

leading researcher,

State Educational-Scientific Institution

«The Academy of Financial Management», Kyiv, Ukraine

gbgood@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-8388-6721

Volodymyr Malko

graduate student,

State Educational-Scientific Institution

«The Academy of Financial Management», Kyiv, Ukraine

malkvladimir@gmail.com

ORCID ID: 0009-0002-3258-8526

ROBOTISATION IN THE SALE OF BANKING PRODUCTS

Integrated business processes automation (In Eng. Robotic Process Automation, RPA) is one of the most effective tools for combined optimization of banks' operations with increased security and reliability of client service.

RPA represents a technology that uses software robots (or bots, as a «virtual employee») to automate repetitive tasks based on defined rules, data models. Robots simulate the interaction of a person (a bank client) with digital systems, while ensuring the accuracy and speed of various processes. The coronavirus pandemic has become a catalyst for digital options for the banking business.

The Robotic Process Automation in the global financial services market was valued at USD 340.95 million in 2020 and is projected to reach USD 4,883.41 million by 2030, growing at a CAGR of 30.9% from 2021 to 2030 year. The need to control operational costs, harmonize processes, focus on core competencies and hire skilled professionals is expected to drive the market in the coming years [6].

The daily activities of banks include a large number of different processes, which can be grouped according to the areas of interaction:

- between banks (opening and maintaining accounts, transactions on the money, currency and securities markets, bank transfers, requests, statements);
- between the bank and its clients (opening new accounts for clients, processing requests, client instructions and communication with consumers);
- between the bank and the staff (monitoring of staff productivity, calculation of remuneration, changes in the status of the employee);
- between the bank and state authorities (loan applications, reports, remittance of taxes and fees, notifications);
- between the bank and interested parties (rating agencies, mass media, communities).

This software has proven its worth to all organizations in various business areas. The combination of RPA and artificial intelligence (Artificial Intelligence – AI) is called CRPA (Cognitive Robotic Process Automation) or IPA (Intelligent Process Automation). Along with this, «intelligent automation of processes» creates problems regarding the protection of both the interests of consumers and the stability of the financial system [9].

To stay competitive, banks need to take their client experience to a qualitatively new level. Thanks to RPA, banks can optimize client relations:

- sending electronic messages and updating the client database reduces the time clients wait for feedback, reduce errors related to manual operations;
- automatically respond to standard requests from clients, send template messages about the status of the application or information about the product;
- consider loan approval applications, use scoring systems, remind borrowers about payments.

There are still many standard and routine tasks in clients' transactions with banks, and the employees who perform them are not inspired, but rather dissatisfied. Properly configured robotics technology allows not only reduces the frequency of mechanical errors that human can make, but also to overcome working time constraints. Robots work around the clock, which is very important for client satisfaction. Also, increased job satisfaction means greater staff loyalty and focusing their attention on service quality. On the other hand, robotization poses a threat to the least

skilled staff, as the bank cannot always offer more interesting, creative and highly-paid jobs to employees replaced by robots.

Table 1

Key benefits of RPA for banks

Advantage	Explanation
Increased efficiency and accuracy	Elimination of human errors in data entry, increasing the accuracy of instructions.
Cost savings	Reducing costs for personnel performing routine operations, increasing the level of job satisfaction.
Improved scalability	Adaptation to peak loads and acceleration of processes without compromising quality and safety.

Source: compiled by the authors based on [3].

The migration of an increasing number of clients to remote service channels requires uploading of documents and confirmation with an electronic signature. RPA helps in all these processes including client communication, document processing, identity verification, account updates. This technology supports client demand for self-service. Modern solutions from RPA providers already include intelligent document processing, which is useful for approving loan applications.

RPA client service bots can provide complex and contextual advice to clients: refer them to frequently asked questions or a full auto-assistant dialogue with the client using artificial intelligence, helping to provide more personalized services without additional operational costs.

The process of generating reports is significantly accelerated thanks to RPA tools, due to the fact that the collection and aggregation of information is automated without the risk of human errors. RPA systems can be implemented in analysis and decision making.

Practice has shown the usefulness of RPA for fraud detection, real-time monitoring. Integration with artificial intelligence allows to analyze huge volumes of data to detect irregularities.

RPA tools for financial regulatory compliance can help with data collection for reports, data management, authorization and overall cybersecurity.

RPA is a convenient tool for carrying out large volumes of repetitive tasks, including payment processing, reconciliations, communication with clients on the background of growing number of transactions.

Increasing regulatory standards in client identification within the framework of financial monitoring imposes significant operational costs on banks, increases responsibility for human errors. RPA tools with artificial intelligence can take some of this burden off. Client service expectations have increased, and RPA can help with all of these challenges by automating applications based on rule-based criteria with minimal human interaction and handling of client requests. RPA reduces human error, helps institutions comply with regulatory requirements, increases accuracy and speed of data processing, detects fraud, and educates clients. Since banks collect a lot of sensitive information, they are required to comply with rules that protect consumers and ensure the stability of the financial system. Ideally, RPA should be an organic component of a bank's business continuity plan.

Purchasing commercial RPA software remains the most popular way to implement RPA among the world's leading banks. In our opinion, banks should use the services of third-party experts immediately at the task setting stage to understand their own needs, regulatory requirements, scale of investments, implementation timelines, expected impact and technical capabilities of RPA based on industry best practices.

When choosing software, it is worth considering not only the cost of the product. Ease of use, namely RPA software, should provide easy-to-understand functions, clear and informative graphics, smooth navigation between different modules, clear text and sufficient flexibility for easy automation of basic processes, rapid training of personnel and adaptation to sales technologies and support of banking products. Security in processing confidential information, moving data sets between systems, preventing unauthorized access, making changes or disclosure of information. This is achieved by encrypting the data. Ease of implementation, compatibility with existing systems, and machine learning capabilities to load data from unstructured data.

The management of the bank to choose between the options of RPA software development by its own IT specialists or the purchase of a ready-made product should determine, firstly, the range of processes requiring automation, taking into account regulatory requirements and business needs, repetition and complexity; if the business processes are

too specific to use a ready-made solution, then it will be beneficial to develop an individual solution; secondly, the availability of RPA solutions on the market that can be adapted to tasks of different levels of originality and complexity, the ability to receive user feedback on the software [5].

The use of RPA will continue to grow in the financial sector in the coming years. In principle, RPA can cover all client transactions, presenting incredible cost-saving opportunities for organizations.

In our opinion, the effectiveness of robotics can be increased by identifying transactions with a high level of human error, as well as clear performance criteria for the project. Such indicators can include transaction speed, data quality, absence of errors, ensuring information security, the level of job satisfaction of bank's staff. Robotization should not threaten business continuity.

The bank can implement such projects by creating working groups with a wide range of functions. Such groups, consisting of IT, business, control, risk, and accounting specialists, can adequately and quickly identify work processes that deserve automation. The efficiency criteria of robotization should be chosen to save staff working time, avoid losses caused by human errors.

For certain business processes, the main criterion may be the speed of execution while maintaining a high level of security:

The processing of loan applications involves many routine operations (in Ukrainian banks, this includes verification of personal data, requests from credit history bureaus, property registers, statements of account movements, checking whether the applicant is included in the list of persons under sanctions, identification of related parties). This allows to get information faster and more reliably to make a decision about eligibility for a loan. The increase in efficiency allows to reduce the time spent by the staff, while ensuring the bank's compliance with regulatory requirements.

In the segment of private banking (serving very wealthy clients), the emergence of robot advisors was an innovation. The world's first robot-advisor from Betterment was launched in 2008 as a low-cost automated digital investment platform that provides algorithm-based financial advice. In 2024, this platform was recognized as the Best Overall Robo Advisor by the Wall Street Journal.

Accordingly, foreign scientists immediately began research. In particular, D. Barile, D. Secundo and K. Bussoli consider Robo-Advisors (RA), built on the basis of artificial intelligence, as a new form of service that digitizes and automates investment decisions in the financial and banking industries to provide low-cost and personalized financial advice. Consulting robots use algorithms to individually select investment and savings portfolios for clients, understand needs, and predict behavior. One of the main incentives in robotization was the desire to ensure the profitability of private banking in the face of declining product margins. The second reason is the appearance on the market of clients who are capable of self-service and desire to reduce the cost of transactions without compromising quality. These are low-cost, accessible and transparent automated platforms that make financial advice more accessible to a wider audience, helping client managers better serve clients.

Three conditions were necessary for the application of RA: artificial intelligence, machine learning and client desire. The robot processes huge arrays of information faster than a human and provides investment solutions. Despite the high price of the software, such a platform is more profitable than retaining employees for standard operations. Although these platforms are automated, they offer advice tailored to individual financial goals and risk tolerance. Such robotics is actually already blurring the line between private banking segments and a wide range of wealthy clients. Guaranteeing the safety of using the RA channel consists of protection against hacker attacks, privacy violations, and system failures. It is appropriate for Ukrainian banks to purchase ready-made products for this business line rather than to develop their own version. This is supported by the availability of competitive offers from suppliers. Such robotization does not require banks to open additional accounts or make fundamental changes to the operation of existing programs. The competitive advantage of a modern bank is the compatibility of robot-advisors with banking applications. Some large retail banks have already acquired RA software providers: it is becoming more profitable and safer than outsourcing. However, we should not expect robot advisors to replace human advisors in the near future, and the reason is the habits of wealthy people to communicate in person.

Robotization brings fundamentally new opportunities for bank marketing. This should be seen as a positive side effect as client information is generated from various sources. Robotics facilitates the analysis and forecasting of consumer behavior, speeds up and reduces the cost of preparing targeted offers to clients for products and services.

At the same time, the automation of many transactions for banks is associated with the need to solve internal problems caused by culture and workflows. First, there is the inertia of the banking sector in the segment of traditional banks, lagging behind fintech companies in the application of software, a biased attitude towards system integration with modern cloud applications and artificial intelligence, as well as data migration. Secondly, in practice, it is very difficult to ensure the standardization of all processes when different departments are involved in their implementation. Therefore, RPA solutions will require not only process standardization, but also service collaboration. Third, banks operate under stricter regulatory requirements than other sectors of the economy. In particular, licensing, information privacy, risk management and reporting. However, RPA offers the flexibility to adapt to new regulations and is able to provide a higher level of security than humans.

References

1. Boyko O., Ovcharenko B. The difference between RPA and AI: Two business-changing technologies. – URL: <https://business.diia.gov.ua/cases/tehnologii/riznica-miz-rpa-ta-ai-dvi-tehnologii-so-zminuut-biznes>
2. RPA robotic process automation is a business automation solution. - Global Bilgi. October 30, 2023. URL: <https://blog.globalbilgi.com.ua/rpa-revoliutsiyna-efektyvnist-dlia-biznesu/>
3. Salimova, V. IN. Automation and robotization of document flow in the banking sphere. *Молодой ученый*. 2023. No. 50 (497). P. 19-23. URL: <https://moluch.ru/archive/497/109266/>
4. Chynytska I. I., Bogrinovtseva L. M. The influence of digital technologies on the development of the financial market of Ukraine. *Economy and society*. 2023. Issue 49. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-49-60>

5. Barile, D., Secundo, G. and Bussoli, C. Exploring artificial intelligence robo-advisor in banking industry: a platform model. *Management Decision*, 2024, Vol. ahead-of-print No. ahead-of-print. <https://doi.org/10.1108/MD-08-2023-1324>
6. Bulatovych D. Robotic process automation in banking: improve and speed up your operational management. URL: <https://yalantis.com/blog/rpa-adoption-benefits-for-banking/>
7. Business Process Outsourcing Market Size, Share & Trends Analysis Report. 2024 – 2030. URL: <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/business-process-outsourcing-bpo-market>
8. Robotic Process Automation (RPA) in Banking & Finance – Case Studies, Examples, Benefits & Challenges. ZAPTEST Enterprise. URL: <https://www.zaptest.com/uk>
9. Rodrigo R. Impact of Robotic Process Automation (RPA) implementation in banking sector of South Asian countries. September 2023. DOI: 10.13140/RG.2.2.20867.27680
10. Villar Alice & Khan Nawaz. Robotic process automation in banking industry: a case study on Deutsche Bank. *Journal of Banking and Financial Technology*. 2021. DOI: 5.10.1007/s42786-021-00030-9.

Геннадій Бортніков

кандидат економічних наук,

провідний науковий співробітник

ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна

gbgood@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-8388-6721

Сергій Петенко

аспірант,

ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ ЗАСТАВИ РУХОМОГО МАЙНА ПОЗИЧАЛЬНИКІВ У ЗОНІ ПІДВИЩЕНОЇ НЕБЕЗПЕКИ ВНАСЛІДОК ВІЙНИ

Сукупність майна, що є предметом застави за наданими позиками, в банківській практиці отримала назву заставного портфеля, що включає нерухомість, рухоме майно (транспортні засоби, обладнання, сировина і готова продукція) та майнові права (депозити та банківські метали, цінні папери, незавершене будівництво тощо). За вимогами регулятора застава майбутнього врожаю більше не враховуватиметься при визначенні розміру кредитного ризику. Для кожної категорії застави існують свої особливості оцінки вартості. У своїй політиці кожен банк визначає критерії прийнятності предметів застави: частка нерухомого майна у заставі, гранична частка рухомого майна, характеристики прийнятного майна (розташування, площа, клас, рік виготовлення, виробник) та дисконтування вартості застави. Рухоме майно представляє матеріальні об'єкти або їх комплекси, які можна переміщати в просторі без завдання їм непоправної шкоди. Рухоме майно найчастіше є продуктом серійного виробництва, вартість якого заздалегідь відома, хоча при цьому необхідно правильно враховувати такі параметри майна як загальний стан, дотримання умов зберігання тощо [4]. Відповідно до Національного стандарту

№ 1 [11], рухоме майно – матеріальні об’єкти, які можуть бути переміщені без заподіяння їм шкоди. До рухомого майна належить майно у матеріальній формі, яке не є нерухомістю.

Рухоме майно, що може прийматись банками у якості застави, на практиці звужене через неможливість і недоречність зберігання його у сховищах. Перелік містить товари, виробничі запаси, готову продукцію, інвентар, прилади, оргтехніку, меблі, біологічні активи (тварини та багаторічні насадження).

На відміну від нерухомого майна, де кожен об’єкт володіє унікальними властивостями, що ускладнюють підбір аналогів, рухоме майно, як правило, є об’єктом масового виробництва, що спрощує схему оцінки. При цьому важливо враховувати стан рухомого майна, умови експлуатації та зберігання, а також достовірність джерел інформації про ціни продажів на аналогічне рухоме майно. Необхідність оцінки вартості рухомого майна пояснюється, перш за все, змінами ринкових цін з плином часу під впливом ряду факторів: технічного прогресу, кон’юнктури ринку, інфляції тощо. Тому основним видом вартості є ринкова вартість.

Так, з метою мінімізації кредитних ризиків ПриватБанк виділяє такі види забезпечення:

1. Безумовне забезпечення: грошове покриття, гарантії уряду, компаній та фінансових установ, що мають рейтинг не нижче, ніж інвестиційний клас, і відповідають вимогам НБУ. Таке забезпечення не вимагає оцінки його ринкової вартості.

2. Тверде забезпечення: іпотека нежитлових і житлових приміщень, земельних ділянок, застava транспортних засобів, рухомої техніки, устаткування.

3. Інше забезпечення: товари в обороті, майнові права, поруки або гарантії фізичних або юридичних осіб, інші види забезпечення, що не зараховані до безумовного та/або твердого [9].

Банки намагаються, щоб вартість предмета застави завжди перевищувала залишок основного боргу і відсотків, нарахованих на весь період користування кредитом. Коливання цін на ринках відповідного майна призводять до зміни справедливої вартості предметів застави.

Ключовими проблемами в оцінці майна є достовірність, актуальність та ліквідність. Застаріла або завищена оцінка рухомого майна не тільки затягує продаж застави у разі дефолту позичальника, але є одним з факторів небажання боржника погашати кредит – це характерно для ситуацій, коли майно фактично втратило свою цінність.

Українські банки, як правило, залучають сторонніх оцінювачів для оцінки певних видів рухомого майна: обладнання, меблів, інвентарю, товарів на складі. Транспортні засоби переважно оцінюють фахівці самого банку-кредитора, оцінка дорогоцінних металів у стандартних зливках також не потребує сторонніх оцінювачів. Найпоширенішою послугою в цій сфері залишається незалежна оцінка вартості транспортного засобу і спеціального устаткування. Для оцінки певних ювелірних виробів та предметів антикваріату, предметів мистецтва банки залучають професіоналів. Найчастіше об'єктом оцінки є товари в обороті, а також меблі, прилади, інвентар, при цьому використовується порівняльний підхід. З початком активних воєнних подій зросли цінова турбулентність та невизначеність більшості товарних ринків [15].

НБУ з 24 лютого 2022 року з метою спрощення умов роботи банків в умовах повномасштабної війни призупинив на період воєнного стану та 30 днів після його скасування вимоги щодо регулярної переоцінки і перевірки наявності та стану застави. У середині 2023 року ця поступка була скасована [7]. У Положенні про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями відновлені вимоги щодо здійснення банками періодичної переоцінки і перевірки наявності та стану заставного майна. Так, з 31.07.2023 р. відновився відлік строків для проведення перевірки наявності та стану майна, але відновлення не поширюється на майно на територіях, де ведуться бойові дії, на тимчасово окупованих територіях або якщо за судженням банку здійснення такої перевірки несе загрозу безпеці життю і здоров'ю перевіряючих. Статус території, на якій знаходиться застава, визначатиметься згідно з Переліком територій, на яких ведуться (велися) бойові дії, або тимчасово окупованих російською федерацією, затвердженим наказом Міністерства з

питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України від 22.12.2022 р. № 309 (зі змінами) [12]. Відновлення відліку строків для проведення переоцінки застави було передбачено з 31.08.2023 р. та не залежало від статусу території, на якій знаходиться застава. Такий відлік стосується об'єктів, які приймаються банками до розрахунку кредитного ризику, і забезпечить узгодженість підходів до оцінки кредитного ризику за пруденційними підходами та МСФЗ.

Слід зазначити, що на сьогодні в Україні відсутній статус війни, незважаючи на офіційні заяви керівництва країни, зарубіжних політиків, засобів масової інформації, а замість цього використовується поняття «воєнний стан» або «воєнний час» [10].

В умовах війни виникає додатковий ризик зниження ліквідності застави позичальника внаслідок тривалого падіння попиту на конкретне майно, суттєвого пошкодження, а також фізичної втрати самого предмета застави або втрати можливості для банку контролювати його місцезнаходження і розпорядження.

Банки поділяють територію України, яка контролюється державою, на три зони: зелена, жовта і червона – залежно від активності бойових дій та прийнятності для кредитування. Відповідно, можливості контролю з боку банку як кредитора за об'єктом застави у формі рухомого або нерухомого майна значно розрізняються. В «червоній зоні» банк взагалі не може контролювати стан забезпечення, а у «жовтій зоні» – можливості контролю обмежені виникненням загрози для співробітників банку в разі відвідування об'єкта застави.

Українські банки, як правило, беруть до розгляду заявки лише від клієнтів, які ведуть бізнес у «зеленій зоні». На практиці великі підприємства можуть бути зареєстровані в одних населених пунктах, а мати виробничі потужності в інших областях. Кредитор повинен враховувати не лише юридичну адресу підприємства, а й частку активів клієнта, які фактично розміщені в інших регіонах.

Наприклад, один великий державний банк встановив на період дії воєнного стану тимчасові обмеження у кредитуванні клієнтів (табл. 1). При цьому в трьох областях він застосовує стратегію зменшення або консервації кредитного портфеля, залежно від наближення до кордону. До «червоної зони» банком зараховані Одеська,

Миколаївська, Херсонська, Донецька, Луганська, Харківська, Сумська, Чернігівська, Запорізька і Дніпропетровська області, АР Крим; у «жовту зону» увійшли Київська, Полтавська, Кіровоградська, Черкаська, Вінницька та Житомирська області; до «зеленої зони» належать Волинська, Рівненська, Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська, Тернопільська, Хмельницька і Чернівецька області.

Проблема на практиці полягає у постійному переміщенні заставленого майна, а також у динамічності лінії бойового зіткнення. На момент видачі кредиту майно могло перебувати у зеленій або жовтій зоні, але згодом сама територія «змінити колір» або рухоме майно було переміщено у зони підвищеного ризику.

Таблиця 1

Розбивка регіонів залежно від ризику клієнтів

Область	Стратегія
АР Крим, Донецька, Луганська	Кредитування заборонено
Херсонська, Запорізька, Миколаївська до 75 км від кордону в Чернігівській, Харківській, Сумській	Зменшення портфеля не менше 30% до 31.12.2024 р.
Одеська, більше 75 км від кордону в Чернігівській, Харківській, Сумській	Консервація кредитного портфеля
Дніпропетровська	Частка в КП не більше 8%
Інші області та національні компанії	Пріоритетні клієнти

Джерело: складено авторами.

В умовах воєнного стану для банків як кредиторів виникає додатковий ризик – експропріації заставленого майна для потреб оборони. Законом України «Про правовий режим воєнного стану» передбачено, що військове командування разом із військовими адміністраціями в умовах правового режиму воєнного стану мають право: використовувати потужності підприємств, установ і організацій усіх форм власності для потреб оборони; примусово відчужувати майно, що перебуває у приватній або комунальній власності; вилучати майно державних підприємств, державних господарських об'єднань для потреб держави. Законом не визначено, які саме види майна можуть бути примусово відчужені. До того ж у

місцевостях, де ведуться активні бойові дії, примусове відчуження майна здійснюється лише за рішенням військового командування без відповідних погоджень. Тому банки повинні проводити постійний моніторинг інформації, що регулярно оприлюднює Мінреінтеграції: перелік територіальних громад, що розташовані в районах проведення воєнних (бойових) дій. Так, Мінреінтеграції наказом від 23.04.2024 р. № 120 вчергове оновило Перелік територій, на яких ведуться (велися) бойові дії або тимчасово окупованих [12].

Під час процедури примусового відчуження майна до складеного акта додається висновок про вартість майна на дату його оцінки, яка проводилася у зв'язку з прийняттям рішення про його примусове відчуження. Однак у разі неможливості залучення оцінювачів таку оцінку майна можуть здійснювати органи державної влади та місцевого самоврядування за погодженням із власником майна. У разі відмови або відсутності власника майна зазначені органи мають право проводити таку оцінку самостійно [14].

Таким чином, примусове відчуження майна може здійснюватися і за відсутності його власника, а банк як кредитор не буде інформований про це. Отримання наступної повної компенсації за примусово відчужене майно можливе після скасування правового режиму воєнного стану. Це суттєво обмежує права і законні інтереси бізнесу та відповідно кредиторів.

Банківська спільнота рекомендує застосовувати диференційований підхід до оцінки застави залежно від підконтрольності з боку держави територій таким чином [3]:

По-перше, для підконтрольних Україні територій:

1. Якщо бізнес продовжує використовувати заставлене майно, то здійснювати моніторинг у звичайному режимі.

2. Якщо майно законсервоване або актив переміщується позичальником у більш безпечний регіон, то кредитор має перевірити стан майна та наміри власника щодо використання або розпорядження.

3. Якщо майно вилучено в умовах воєнного стану, то визначити стан і можливість контролю та провести оцінку ринкової вартості застави на момент вилучення.

4. Якщо майно було пошкоджене або знищене внаслідок збройної агресії, то кредитор повинен визначити стан майна, пошкодження, необхідність ремонту й ефект від відновлення його функціональності.

По-друге, для окупованих територій України:

Сам власник майна і кредитор втратили можливість контролю стану майна та розпорядження ним, тому банк відкладає оцінку майна до відновлення контролю, але збирає документи щодо майнових прав і вартості втраченого майна.

Виходячи з цього, банкам слід заздалегідь провести інвентаризацію та ринкову оцінку майна, щоб надалі документально підтвердити свою позицію щодо вартості такого майна у разі його відчуження. Так, викликає інтерес новація Приватбанку, що у вересні 2023 року першим в Україні запровадив сервіс онлайн моніторингу заставного майна, який дозволяє клієнту самостійно проходити перевірку в мобільному додатку без фізичного огляду майна представником банку: позичальник має зробити фото в режимі онлайн за інструкцією та підказками в застосунку Приват24, заповнити анкету в додатку та підписати електронним підписом SmartID [5].

Як слушно зазначають учасники банківського форуму, в умовах воєнного стану застосування методів ринкового підходу значно обмежується у зв'язку з недостатністю об'єктів порівняння і зниженням активності на ринку, а використання дохідного підходу потребує врахування в прогнозах зміни економічних очікувань у воєнному і післявоєнному періодах, розрахунок двох ставок дисконтування, які відповідають воєнному та післявоєнному періодам [3].

Нещодавною інновацією регулятора є заборона взяття у заставу за кредитами товарів подвійного призначення (які можуть бути використані у військових цілях) [2]. НБУ посиляється на Єдиний список товарів подвійного використання в додатку до Порядку здійснення державного контролю за міжнародними передачами товарів подвійного використання, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 28.01.2004 р. № 86 (зі змінами). Як правило, кожний банк визначає підхід щодо

дотримання мінімального покриття кредитів залежно від рейтингу позичальника з метою обмеження максимальної вартості ризику кредитного портфеля.

Рівень покриття заставою визначається як співвідношення суми зважених на дисконт суми ринкової вартості заставного майна до суми кредиту. Коефіцієнти дисконтування застави визначаються окремою методикою щодо класифікації забезпечення. Для позичальників з найвищим рейтингом можливе фінансування без застави, а у міру погіршення класу ризику мінімальне покриття т. з. «твердою» заставою зростає, наприклад, з 25% до 100% для позичальників з найнижчим рейтингом.

Література

1. Андрос С. В., Герасимчук В. Г. Механізм врегулювання проблемних банківських кредитів в умовах війни. *ECONOMICS: time realities*. 2023. № 1 (65). URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2023/No1/12.pdf>
2. Банкам і небанківським фінустановам заборонено приймати в заставу за кредитами фізосіб товари подвійного використання. Національний банк України. 3 травня 2024. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bankam-i-nebankivskim-finustanovam-zaboroneno-priymati-v-zastavu-za-kreditami-fizosib-tovari-podviynogo-vikoristannya>
3. Вплив збройної агресії на вартість заставного майна банків. URL: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/webinar/bank-collateral-webinar.pdf>
4. Експертна оцінка рухомого майна. URL: <https://analitik-group.com.ua/ocenka-dvizhimogo-imushestva/>
5. Жарикова А. Приватбанк запустив онлайн-перевірку заставного майна. Економічна правда. 21.09.2023. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/09/21/704582/>
6. Квасницька Р. Типологія способів кредитного шахрайства та дієвих систем їх виявлення в банках. *Здоров'я і суспільство в умовах війни: збірник статей*. 2022. С. 244-250. URL: https://cnej.gov.md/sites/default/files/zbirnik_statey-2022_1.pdf

7. Національний банк відновлює вимоги щодо періодичної переоцінки та перевірки банками заставного майна. 23 червня 2023 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalniy-bank-vidnovlyuye-vimogi-schodo-periodichnoyi-pereotsinki-ta-perevirki-bankami-zastavnogo-mayna>
8. Національний банк України: Наглядова статистика. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist>.
9. Положення про кредитну політику АТ КБ «ПРИВАТБАНК». URL: https://static.privatbank.ua/files/credit-politic-new_14052019.pdf
10. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо окремих питань проходження військової служби, мобілізації та військового обліку. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3633-20#Text>
11. Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав»: Постанова Кабінету міністрів України від 10.09.2003 р. № 1440. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF#Text>
12. Про затвердження Переліку територій, на яких ведуться (велися) бойові дії або тимчасово окупованих Російською Федерацією: Наказ Міністерства з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України від 22.12.2022 р. № 309 (зі змінами від 12.04.2024 р.). URL: <https://ips.ligazakon.net/document/RE39004?an=2>
13. Хома І. Б., Лук'янський О. Б. Теоретико-методологічні аспекти вдосконалення управління кредитним ризиком в банку. *Сталий розвиток економіки*. 2024. Вип. 2 (49). С. 295-301. doi: 10.32782/2308-1988/2024-49-47.
14. Цветкова К. Відчуження майна під час війни: інструкція для бізнесу. URL: <https://golaw.ua/ua/insights/publication/vidchuzhennya-majna-pid-chas-vijni-instrukciya-dlya-biznesu/>
15. Шелудько С. А. Застава в кредитній політиці українських банків напередодні та під час війни. Українське сьогодні – 2022: реалії війни та перспективи відновлення країни: Матеріали Всеукраїнської наукової конференції. Донецький національний технічний університет. Луцьк, 2022. 242 с. URL: http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/45896/1/36ipka_.pdf

Галина Василевська

кандидат економічних наук, доцент,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
kadilyak@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-0058-198X

Володимир Дячук

викладач,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
volodumyrdyachuk@gmail.com
ORCID ID: 0009-0008-8274-7066

АГРЕСИВНЕ ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ: ОПТИМІЗАЦІЯ ОБОВ'ЯЗКОВИХ ПЛАТЕЖІВ ЧИ ФІСКАЛЬНЕ ЗЛОЧИНСТВО

Проблема приховування реальних доходів та заниження податкового зобов'язання не нова у світовій фіскальній практиці. Явища ухилення та уникнення від оподаткування активізуються особливо підчас або після масштабних політичних, соціальних, економічних чи фінансових криз. У такі періоди зростає потреба в додаткових ресурсах для підтримки соціальних програм і стабілізації економіки. Уряди держав часто вдаються до підвищення податкового навантаження з метою поповнення бюджетів, а компанії та індивідуальні платники податків шукають різні шляхи, щоб мінімізувати свої фіскальні витрати у відповідь на економічні труднощі та непередбачуваність. Відтак, на тлі сучасних глобальних викликів, прийняття інтенсивних бюджетних рішень та необхідності країн терміново вирішувати власні боргові запити, органи влади схильні застосовувати різні фіскальні інструменти для мінімізації масштабів різноманітних деструктивних схем, які виникають як

певний опір державі з посиленням податкового тягара. Такі запити, своєю чергою, спонукають бізнес та приватних осіб до активнішого використання складних фінансових схем з метою зниження фіскального навантаження. Відповідні маніпулятивні дії платників податків забезпечують тимчасовий ефект для однієї чи обмеженої кількості осіб, натомість, чинять значний деструктивний вплив на соціально-економічний розвиток держави загалом. Таким чином, уникнення й ухилення від сплати податків є широкомасштабними економічним й соціальним явищами, з яким тією чи іншою мірою стикаються багато держав. Розмір і причини цих двох явищ диференціюються у залежності від різноманітних чинників: починаючи від історичних передумов, економічної свободи, рівня освіченості населення, податкової культури та, навіть, географічної локалізації, завершуючи рівнем економічного розвитку, інфляцією, якістю життя громадян, розміру індивідуальних доходів, доходів домогосподарств тощо. Наявність великої кількості податкових зобов'язань, а також їх розмір, зазвичай породжують бажання скоротити обов'язкові фінансові витрати.

Феномен ухилення від сплати податків є невід'ємною частиною тіньової економіки, яка може бути присутня в усіх сферах людської діяльності та приносить дохід окремим платникам. Законодавчі неузгодженості та прогалини податкового права, а також диференційовані підходи до оподаткування у різних країнах, стимулюють винахідливість платника податків і заохочують його шукати, й застосовувати різні механізми, щоб обійти закон і оптимізувати свій бізнес, сплачувати якомога менше обов'язкових платежів. Варто зазначити, що обидва процеси, ухилення й уникнення від оподаткування, є ретельно продумані недоброчесними платниками і призводять до ідентичних результатів: недоотримання державою певних фінансових ресурсів. Таким чином, детальний моніторинг податкових звітів, дослідження статистичних показників та вивчення публічних аналітичних даних засвідчує, що значні бюджетні втрати є, зокрема, наслідком використання наявних інструментів податкового планування, які чинять деструктивний вплив на соціально-економічний розвиток держав.

Останніми роками наукові та політичні дискусії піднімають питання про те, що ухилення від сплати податків може підірвати фінансову спроможність, особливо це стосується менш розвинених країн, які потребують суттєвого дофінансування державного сектора. Ця точка зору ґрунтується, зокрема, на уявленні про те, що частка тіньової економіки в цих країнах є більшою, ніж у країнах із вищим ступенем розвитку. Європейська практика боротьби з сірим сектором економіки регламентована директивами Ради ЄС [1]. Ухилення від сплати податків можливе шляхом використання стратегій, які творять високі податкові ризики. «Глобалізація економіки ЄС сприяла появі європейського виміру ухилення від сплати податків через подвійне оподаткування, високу неоднорідність, що проявляється в національних податкових режимах, і, таким чином, різні рівні фіскального тиску призвели до численних можливостей ухилення від сплати податків» [3].

В Україні процес ухилення від оподаткування, відповідно до чинного кримінального законодавства, відображений як «вчинене службовою особою підприємства, установи, організації, незалежно від форми власності або особою, що займається підприємницькою діяльністю без створення юридичної особи чи будь-якою іншою особою, яка зобов'язана їх сплачувати» [34] – трактується як умисне злодіяння. Водночас, питання, пов'язані з уникненням від оподаткування, процесом, який з одного боку демонструється як оптимізація податкових зобов'язань, а з іншого – створює суттєві асиметрії фіскального простору та породжує нездорову конкуренцію, завдаючи шкоду легальному бізнесу – активно дискутуються у професійних колах.

У міжнародній фіскальній практиці уникнення від оподаткування утвердилось з використанням терміна «агресивне податкове планування» (АПП). АПП стало масштабною проблемою як для світу, так і для України. Особливо, під час російсько-української війни (поч. з лютого 2014 р.) [14], національна економіка, переорієнтовуючи бізнес та виходячи з російської залежності, потерпіла суттєвих збитків. Пізніше значних втрат додалося внаслідок протиепідемічних дій уряду, пов'язаних з коронавірусною хворобою COVID – 19 [21].

Сьогодні загрози, які несе інвазія росії в Україні не обмежуються прагненням країни-агресора узалежнити весь український бізнес, але й позбавити українців самостійності та державности. Національні компанії, фірми та індивідуальні платники податків активно організувалися у волонтерських рух задля допомоги Збройним Силам України та підтримки добровольців на фронті, що потребує чималих фінансових затрат, а влада, намагаючись взяти під контроль усі суспільно-господарські процеси, створює певні бар'єри з метою запобігання зловживань. Саме на конфронтації прагнень держави та платників податків, а відтак, і суспільства, вираженого соціального напруження, а також проявів зростання недовіри населення до влади та державних інституцій, на тлі корупційних скандалів під час війни, платники податків часто вдаються до використання складних схем мінімізації своїх податкових зобов'язань, що є причиною значних втрат доходів для бюджетів різних рівнів. АПП не лише підриває основні принципи функціонування вітчизняної податкової системи, але й створює відповідні фіскальні асиметрії для бізнесу. Відтак, важливим завданням уряду є розробка і впровадження різноманітних дієвих засобів протидії агресивному податковому плануванню. Таким чином, державі необхідно окреслити ключові методи запобігання АПП, проаналізувати їх ефективність та окреслити вектори покращення наявних механізмів, що сприятиме поліпшенню правової бази, міжнародній співпраці, зміцненню контролю й проведенню ефективного податкового комплаєнсу, а також підвищенню прозорості фінансових операцій.

У вітчизняній та закордонній науковій літературі проблематика агресивного податкового планування представлена працями низки авторів: О. Головашевич [13], Я. Греца [15], О. Непочатенко, П. Бечко, В. Бечко, С. Пташник [24], О. Сакун [32], А. Крисоватий [23], М. Оліховська, В. Оліховський [26], Т. Єфименко, Ю. Іванов, В. Карпова, С. Брехов, К. Проскура, О. Сушкова [10], М. Хибка [4], М. Кужак [5]. Водночас, питання, пов'язані з визначенням оптимальних інструментів та превентивних заходів протидії уникненню від оподаткування, а також мінімізації його наслідків – потребують подальшого ґрунтовного

вивчення. Окрім цього, важливим акцентом у з'ясуванні підстав виникнення досліджуваного явища є риторичне питання: чим насправді є агресивне податкове планування оптимізацією податкових платежів чи фіскальним злочином?

Міжнародні інституції Європейського Союзу визначають досліджуване явище як практику використання лазівок у податковому законодавстві, тобто дотримання норм права у певній мірі, але з порушенням його базових засад [7] з метою уникнення часткової або повної сплати податкових зобов'язань.

Раніше в ЄС були спроби уніфікувати схожі за формою та дещо відмінні за змістовим наповненням явища ухилення від оподаткування та уникнення від сплати податкових платежів, порівнявши одні й інші дії платників до вчинення податкового шахрайства. Позаяк, обидва ці явища призводять до негативних фіскальних наслідків, мінімізації доходів бюджетів та обмежують права громадян, насамперед, стосовно покращення якості життя. Проте така уніфікація спричинила б ще більшу проблему, створюючи негативний потенціал до неприродної деформації фіскального простору, штучної максимізації його асиметрій, підриву соціальної справедливості та обмеження ефективності національних податкових систем. Агресивне податкове планування є формою уникнення від сплати податкового зобов'язання, яка відрізняється від інших фіскальних деліктів, до прикладу, таких як ухилення від сплати податків, податкове шахрайство, які є незаконними, стосуються створення механізмів, що дозволяють приховати або взагалі ігнорувати податкову базу. Водночас АПП відіграє значну роль у посиленні податкової конкуренції в одній юрисдикції з небажаними наслідками для іншої, чим спотворює природний розподіл фінансових ресурсів [7] легалізованим шляхом, з чим складно не погодитися.

Таким чином, ми схилиємося до думки, що агресивне податкове планування (АПП) – це свідоме використання платником податків законодавчо незаперечених, натомість, етично неприйнятних фінансових схем, процесів і стратегій з метою мінімізації податкового зобов'язання, що спричиняє деформацію фіскального простору та гальмує соціально-економічний розвиток

держави загалом. Чим ширший спектр використання схем та методів АПП в економіці, тим складнішим є процес збалансування фіскальних асиметрій та забезпечення рівномірного розвитку регіонів у державі.

Варто підкреслити, що АПП, як комплекс дієвих схем мінімізації податкового зобов'язання, є складним і багатовимірним процесом, який можна окреслити різними способами, відповідно до визначеного контексту у чотирьох взаємодоповнюючих вимірах (рис. 1).

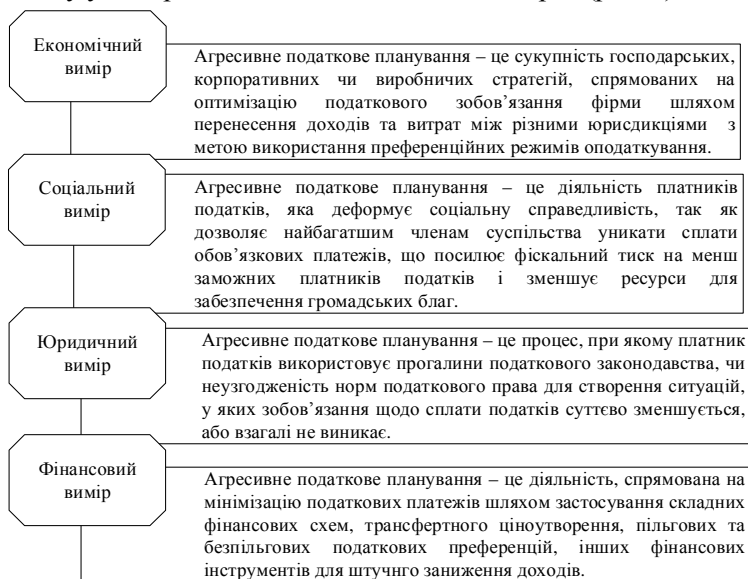


Рис. 1. Дефініція агресивного податкового планування відповідно до визначеного контексту

Джерело: складено авторами.

Як бачимо з рисунка, АПП окреслюється в чотирьох найбільш виразних вимірах, адже з економічної точки зору агресивне податкове планування є процесом, який створює нездорову конкуренцію серед суб'єктів господарювання на внутрішньому ринку, пригнічує конкурентоспроможність вітчизняного бізнесу на міжнародному рівні, а також чинить деструктивний вплив на добросовісних платників, підсилюючи податкове навантаження на них.

Офіційні дані Міністерства економіки України засвідчують чіткі тенденції до зростання тіньового бізнесу (рис. 2) [33].

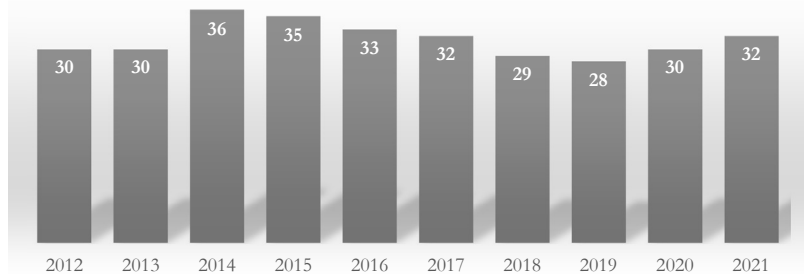


Рис. 2. Динаміка рівня тіньової економіки, в % від обсягу офіційного ВВП з 2012 по 2021 рр.

Примітка: розрахунок рівня тіньової економіки здійснений з використанням удосконалених Методичних рекомендацій, затверджених наказом Мінекономіки від 20.01.2021 № 104.

За попередніми розрахунками експертів, рівень тіньової економіки в Україні у 2021 р. становив 32% від обсягу офіційного ВВП, що на 2% більше за аналогічний показник попереднього, 2020 р. Збільшення рівня тінезації за період з 2019 р. до 2021 р. базується на тлі певних побоювань суб'єктів господарювання й громадян щодо непередбачуваних умов діяльності, зокрема таких, які мали місце під час впровадження протиепідемічних заходів, пов'язаних з коронавірусною пандемією COVID – 19. Під час чого відбулося суттєве подорожчання товарів, сировини, а також виникло значне зростання виробничих затрат.

На сьогоднішній день, враховуючи воєнний стан, статистичні показники з питань сірого сектору економіки не оприлюднені. Проте важко собі уявити, що після розгортання повномасштабної війни в Україні зменшилися тенденції до приховування доходів чи мінімізації податкового зобов'язання тощо. Можна лише передбачити, що тінезація господарської діяльності набуватиме нових форм й наявних критеріїв та методів для оцінки її рівня буде уже недостатньо.

Стосовно соціального виміру, насамперед, варто зазначити, що АПП є типовим порушенням базового принципу соціальної справедливості в оподаткуванні. Його використання формує

нерівномірний розподіл суспільного багатства в державі, що є причиною драстичної соціальної стратифікації та, вочевидь, поляризації суспільства (табл. 1) [31].

Таблиця 1

Розподіл населення за рівнем середньостатистичних еквівалентних загальних доходів населення на одну особу¹

Показники	роки									
Розподіл населення (%) за рівнем середньостатистичних еквівалентних загальних доходів у місяць, грн	2012	2013	2014 ²	2015 ²	2016 ²	2017 ²	2018 ²	2019 ²	2020 ²	2021 ²
до 3000,0 ³	90,6	88,5	87,7	80,2	64,4	36,6	20,9	10,7	8,3	4,5
3000,1–4000,0 ⁴	9,4	11,5	12,3	19,8	35,6	30,8	27,3	19,2	17,8	11,2
4000,1–5000,0 ⁵	...	...	...	...	...	17,8	22,8	20,6	21,6	15,8
5000,1–6000,0 ⁶	...	...	...	...	...	14,8	29,0	16,6	17,6	17,7
6000,1–7000,0	...	...	...	...	...	...	...	10,4	11,5	14,2
7000,1–8000,0	...	...	...	...	...	...	...	7,9	7,9	10,1
8000,1–9000,0	...	...	...	...	...	...	...	4,6	5,1	7,9
9000,1–10000,0	...	...	...	...	...	...	...	3,2	2,8	6,4
10000,1–11000,0	...	...	...	...	...	...	...	2,3	2,2	3,7
11000,1–12000,0	...	...	...	...	...	...	...	1,5	1,8	2,4
понад 12000,0	...	...	...	...	...	...	...	3,0	3,4	6,1

Примітка: 1Починаючи з 2011 р. при розрахунках середньостатистичних показників, а також показників диференціації населення (домогосподарств) за рівнем матеріального добробуту розпочато використання шкали еквівалентності. Для забезпечення співмірності показників динамічних рядів перерахунків здійснювався відповідно од даних за 2010 р. з урахуванням шкали еквівалентності.

²Без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

³У 2010 та 2011 рр. – понад 1920 грн

⁴У 2012 – 2016 рр. понад 3720 грн, у 2017 та 2018 рр. 3000,1–4080 грн

⁵У 2017 – 2018 рр. 4080,1–5160 грн

⁶У 2017 – 2018 рр. понад 5160,1 грн

Як бачимо з таблиці 1 досить неоднорідний розподіл багатства серед населення України, проте, варто зазначити, що суттєвий вплив у

цьому процесі відігравала до повномасштабного вторгнення інфляція (у табл. 1 дані фіксовані до 2022 р.). Для більшої інформативності, зазначимо, що середньомісячна заробітна плата (рис. 3) в Україні за період найбільшої диверсифікації доходів, починаючи з 2019 р. складала – 9205,19 грн; у 2020 р. – 10340,35 грн; 2021 12993,56 грн, а у 2022 р. він становив 13376,21 грн [27], тоді як мінімальна зарплата (див. рис. 3) станом на 01.01.2019 р. – складала 4 173 грн, на 01.01.2020 р. – 4723 грн, на аналогічний період 2021 р. – 6000 грн, у 2022 р. – 6500 грн, у 2023 р. – 6700 грн та у 2024 р. – 7100 грн [29].

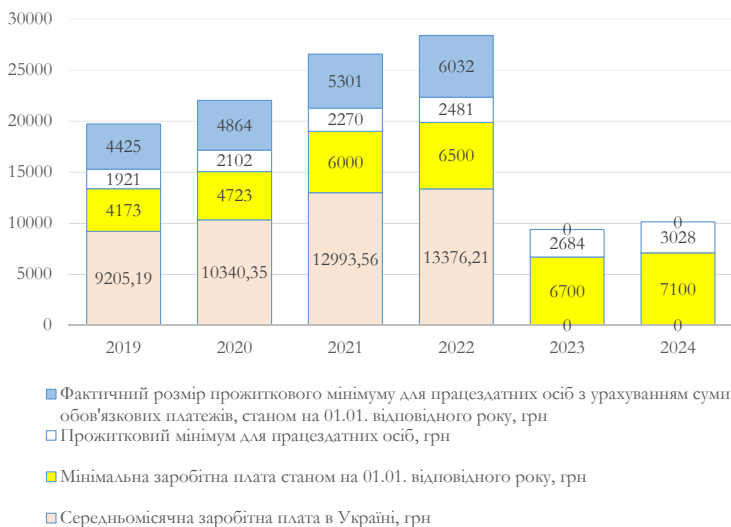


Рис. 3. Динаміка прожиткового мінімуму, фактичного прожиткового мінімуму, середньомісячної та мінімальної заробітних плат в Україні з 2019 – 2024 рр.

Примітка: 2023 – 2024 рр. брак даних з середньомісячної заробітної плати в Україні. Дані не оприлюднюються під час воєнного стану.

Джерело: складено автором на основі [27; 29; 30].

Якщо вивчати наявні показники (див. рис. 3), повертаючись до таблиці 1, можна зауважити, що середньостатистичний еквівалент доходів, який стартує з 12000 грн, – визначає категорію заможних осіб в Україні. Водночас, для порівняльного аналізу, варто зазначити, що у 2019 р. середньомісячний заробіток українця складав 77% від суми

12000 грн, 2020 р. – 86% від цієї ж суми доходів, а в 2021 р. та 2022 р. – середньомісячний дохід перевищував окреслену суму в 12000 грн на 8% (склав 108%) та 11% (склав 111%) відповідно. Побіжно, мінімальна заробітна плата, яка у 2019 р. зафіксувалася у 34,8% граничної (початкової) межі середньостатистичних еквівалентних загальних доходів українця, сума якого становить 12000 грн; у 2020 р. – цей розрахунок склав 39,4%, 2021 р. – 50% суми середньомісячного доходу в 12000 грн; 2022 р., 2023 р. та у 2024 р. – мінімальна заробітна плата становила 54%, 56% та 60% відповідно.

Чи насправді українці є достатньо багатими, а їхня схильність до приховування доходів – є непоборною національною рисою, що характеризує «українську захланність», яка ніяк не вписується у межі демократичних високорозвинутих суспільств? Мабуть можна було б це стверджувати, якби не питання якості наповнення споживчого кошика. З року в рік якісний і кількісний склад товарів, які входять до цього переліку не перестають дивувати, адже розрахунок споживчого кошика в Україні здійснюється на підставі фінансових можливостей держави, а не потреб її громадян. Таким чином, сформувалися різні методики розрахунку прожиткового мінімуму: одна з яких зафіксована у Законі України «Про Державний бюджет України» [28] на відповідний рік, а інша – обчислюється Міністерством соціальної політики з метою моніторингу рівня якості життя населення [29].

Водночас, варто зауважити про суттєве скорочення купівельної спроможності населення – суми грошових ресурсів, у тому числі заощаджень, за яку мешканці держави можуть придбати необхідні товари й послуги (рис. 4).

Світовий банк визначив, що внутрішній валовий продукт на одну особу в Україні склав 16231,34 дол. США у 2023 р. з урахуванням паритету купівельної спроможності, що становить 91% середнього світового показника [9]. Поряд з цим, до повномасштабної інвазії росії в Україну, індекс Джині, який характеризує нерівність розподілу доходів, зафіксував нашу державу серед групи країн з найнижчим соціально-економічним розвитком (рис. 5) [2].

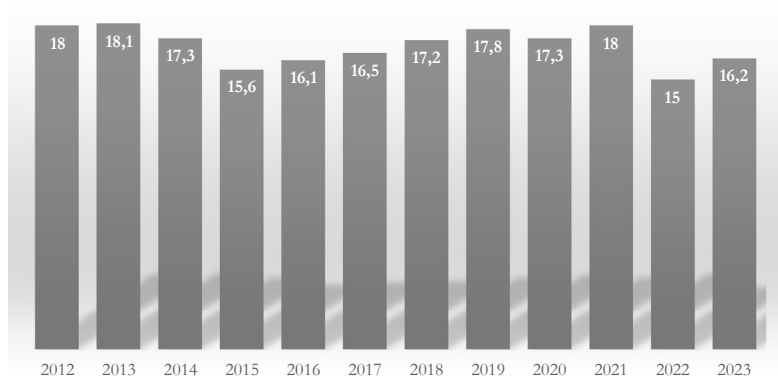


Рис. 4. Динаміка валового внутрішнього продукту на одну особу в Україні за період з 2012 – 2023 рр., тис. дол. США

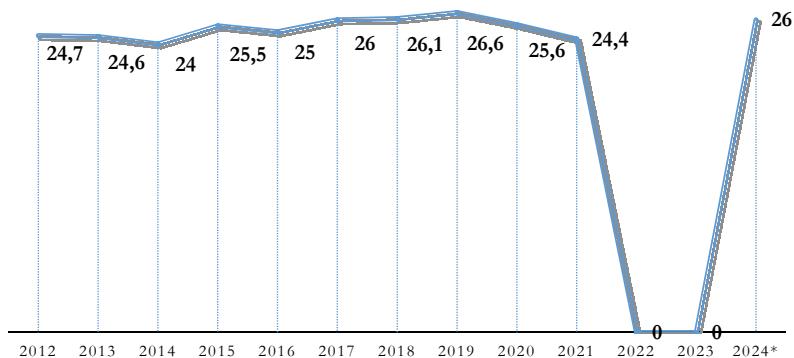


Рис. 5. Динаміка індексу Джині в Україні з 2012 – 2024 рр.

Примітка: * прогнозований показник

Водночас, за оцінками експертів, треба зазначити, що офіційні статистичні дані стосовно диференціації життєвого рівня населення в Україні не враховують значної тінезації доходів, яка переважно стосується груп населення з вищими доходами [20]. До того ж, статистика купівельної спроможності домогосподарств в Україні фіксує збільшення кількості одиниць, які впродовж перебігу воєнного стану не можуть придбати собі навіть товари першої необхідності, а це означає їх перебування на межі бідності [19].

Юридичний вимір визначає правові колізії та недосконалості податкового законодавства, до них зараховуються податкові преференції, за рахунок яких платник податків може значно зменшити або взагалі знехтувати своє податкове зобов'язання. Чинне законодавство перевантажене десятками податкових пільг, впроваджених для галузей народного господарства, окремих платників податків чи постачання певних видів товарів, через які держбюджет щороку недоотримує значні суми фінансового ресурсу.

Останні роки податкові пільги встановлювались державою відповідно до певних кризових ситуацій, таких як коронавірусна пандемія чи російська агресія проти України, також за рахунок податкових преференцій держава створювала привабливе середовище для залучення інвесторів. Загалом кількість впроваджених та скасованих податкових пільг щороку змінюється. Так, станом на 28.06.2024 р. за Довідником пільг, №124/1 [16] та Довідником №124/2 [17] у чинній податковій системі нараховується 65 пільг з податку на прибуток підприємств, з яких 30 – пільги, що є втратами доходів бюджету; 109 пільг з податку на додану вартість, при чому 40 з них кваліфікуються фінансовими втратами бюджету; пільги з акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів (продукції), яких у збірнику зазначено 35, а 9 з них відносяться до бюджетних втрат. Також у відповідних збірниках зафіксовано 26 пільг плати за землею, 2 пільги – з податку на нерухомість і 2 пільги – з категорії місцевих податків та зборів [18]. Крім того, до вже відомих інструментів агресивного податкового планування можна віднести офшорні юрисдикції, податкові гавані, вільні економічні зони, спеціальні економічні зони, технопарки тощо, які несуть місію залучення капіталовкладень розвитку депресивних, малонаселених або ушкоджених територій. Натомість, часто стають місцем переховування капіталів, або частиною податкових стратегій недоброчесних платників податків з метою відшкодування ПДВ, несплати податку на прибуток чи податку на доходи фізичних осіб і т.д.

Фінансовий вимір АПП виявляється суттєвими втратами бюджетів різних рівнів. Використання недоброчесних фінансових схем щодо сплати податкових зобов'язань зумовлює жорстку

фіскальну політику в державі, відтак, уряди змушені, насамперед, мінімізувати витрати, які зазвичай забезпечують соціальні програми для населення. Під час війни, яка сьогодні триває в Україні, такі дії держави подвоюють відповідні наслідки. Ці наслідки, у майбутньому, можуть вкрай негативно позначитися не лише на політичну перспективу правлячої партії чи коаліції, але й суттєво переформатовати розподіл податкового тягаря на платників. Таким чином, нівелюється принцип соціальної справедливості, оскільки заможні платники і багаті корпорації, за таких умов, мають значний вплив на прийняття владними структурами управлінських рішень у державному секторі. Натомість, платники податків, які працюють за прозорими фіскальними правилами, отримують більше податкове навантаження. Найчастіше, протистояти такого роду фіскальним асиметриям доводиться малому та середньому бізнесу, що безумовно спричинює скорочення інвестиційних проєктів (інвестори побоюються ризиків щодо банкрутства тої чи іншої компанії, чи фірми), пригнічує інноваційний розвиток (малий і середній бізнес є більш відкритими до впровадження новітніх технологій, програм, механізмів, навіть у випадку, коли держава не здатна фіскально заохочувати такі процеси), знижує платоспроможність громадян (адже так званий «білий бізнес» не в змозі протистояти зарплатам у конвертах, особливо, якщо компанія знаходиться на стадії розвитку, або є новоствореною). Таким чином, агресивне податкове планування гальмує економічний розвиток держави та її регіонів, негативно впливає на соціальну підтримку держави та погіршує якість життя громадян. Фінансовий вимір характеризує відповідні механізми, що з одного боку спричиняють суттєві втрати бюджетів різних рівнів, а з іншого – формують легалізовані неоподатковані доходи окремих платників податків.

Суми коштів, втрачених бюджетом через впровадження пільгових податкових преференцій, налічують мільярди гривень у рік. Експертами розраховано на скільки б зросли доходи бюджету, якщо б держава скасувала усі пільги (рис. 6) [11].

Зауважимо, що найсуттєвіші втрати державного бюджету, внаслідок запровадження податкових пільг, припадають на митні

платежі та ПДВ. Стосовно місцевих бюджетів – найбільше втрат дохідна частина бюджету отримує з майнових податків. Також варто зазначити, що митні преференції значно перевищили втрати від ПДВ (внутрішнього) та податку на прибуток (рис. 7) і це зумовлено тим, що велика частка імпорту (військового спорядження, медикаментів, харчів, енергетичне обладнання та ін. товарів), який країна потребувала для фронту, надходили до України на пільгових умовах.

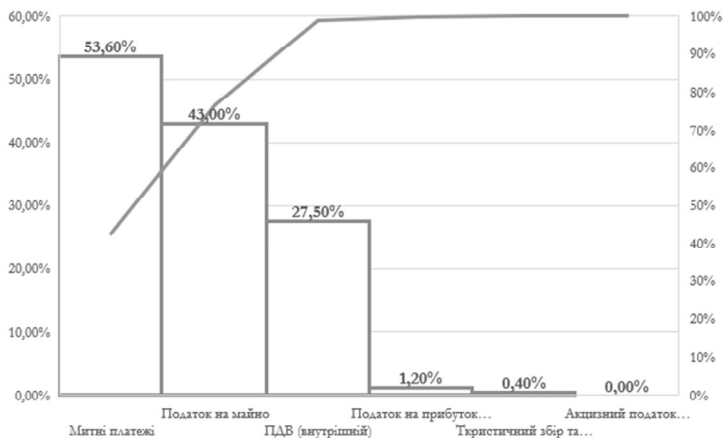


Рис. 6. Частка ймовірних донарахувань до бюджетів України у 2022 р., на які могли б збільшитися податкові надходження у розрізі окремих податків, при умові скасування пільг

Крім цього, варто зазначити, що податкові преференції – це інструменти податкової системи, завдяки яким, при ефективному, професійному менеджменті, держава створює дієві механізми для перерозподілу фіскальних асиметрій, мотивує до ділової активності малий та середній бізнес, створює сприятливий клімат для інвестування та покращує якість життя громадян. Водночас, використання преференцій як інструментів уникнення від сплати податків в Україні загалом не дуже відрізняється від інших країн. До стандартного набору, зокрема, входять [12]:

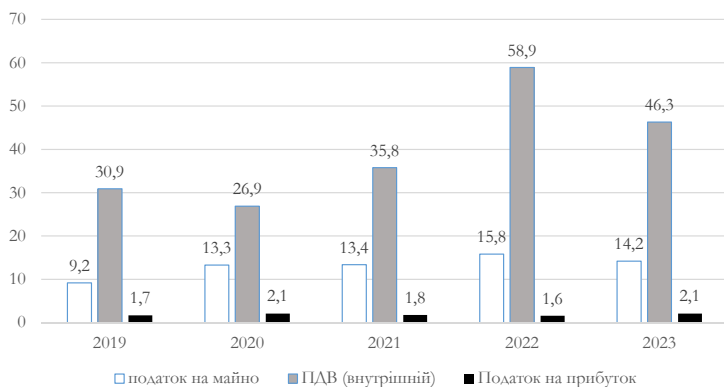


Рис. 7. Динаміка обсягів коштів недоотриманих бюджетами України внаслідок наявності податкових пільг у 2019 – 2023 рр.

1. Порушення митних правил і контрабанда:
 - маніпуляції з митною вартістю товарів;
 - перерваний транзит;
 - схеми за допомогою поштових пересилань;
 - пряма контрабанда.
2. Розкрадання податку на додану вартість (ПДВ):
 - незаконне відшкодування з бюджету під час експорту;
 - фіктивне підприємництво – зокрема «карусельні» схеми;
 - підміна товару тощо.

Водночас, до переліку цих інструментів треба додати контрафакт, механізми переміщення прибутку до офшорних юрисдикцій, схеми тіньового ринку оренди землі, необліковані заробітні плати, так звані «виплати в конвертах», викривлення бази оподаткування (приховування обсягів реалізації продукції), зловживання податковими преференціями (пільговими і безпільговими) тощо, нелегальне підприємництво, а також індивідуальна господарська діяльність без реєстрації [22].

Також, варто зазначити, що при формуванні заходів протидії АПП, недобросовісні платники податків використовують фіскальні інструменти, впроваджені державою для підтримки найбільш вразливих груп платників, стратегічно важливих галузей народного господарства,

активації ділової активності суб'єктів господарювання для власного збагачення шляхом мінімізації податкових зобов'язань. Відтак, податковий тягар переміщується на тих платників, які не створюють прецедентів щодо поширення АПП. Таким чином, застосування системи відповідних заходів протидії з певними правовими недоліками буде мотивувати недоброчесних платників податків до переходу на інші, більш дієві способи мінімізації обов'язкових платежів. Саме тому треба окреслити, що система протидії схемам агресивному податковому плануванню не може бути дієвою без якісного податкового комплаєнсу, аудиту, ідентифікації та протидії як на глобальному, так і на локальному (державному) рівнях.

Також варто акцентувати увагу, на здійсненні якісного фіскального моніторингу, що має базуватися на опрацьованих, науково обґрунтованих індикаторах АПП, властивих як вітчизняному, так і міжнародному законодавству. Таким чином, у фіскальній практиці формування дієвих механізмів щодо заходів протидії АПП, важливим є правильне визначення наявних, а також і ймовірних ризиків, пов'язаних з мінімізацією податкового зобов'язання й згрупованих відповідно до правової класифікації.

Міжнародними експертами серед основних індикаторів АПП визначено наступні показники [6; 8]:

- питома вага прямих іноземних інвестицій у ВВП країни є надто високою;

- різниця між нормою прибутку компанії порівняно з ефективною ставкою оподаткування;

- різниця між нормою прибутку в низькоподаткових юрисдикціях та в інших державах, у яких функціонує ТНК (транснаціональна компанія);

- ефективні ставки оподаткування афілійованих структур великих ТНК порівняно з суб'єктами господарювання, які не належать до ТНК, але мають схожі показники;

- концентрація високого рівня надходжень роялті порівняно з витратами на наукову, науково-дослідну та дослідно-конструкторську діяльність компанії;

- співвідношення витрат на виплату процентів з доходами в афілійованих структурах ТНК в юрисдикціях з високим рівнем оподаткування.

Отож, підсумовуючи вищезазначену інформацію, необхідно зазначити, що протидія АПП потребує комплексного підходу у визначенні відповідних заходів у межах відповідного виміру:

Економічний вимір:

- запровадження мінімальної ставки податку на прибуток підприємств для транснаціональних корпорацій, що зменшує, або взагалі заперечує потребу переміщення прибутків до юрисдикцій з низькими податками;

- запровадження податку на виведений капітал, який обговорювався довгий час у вітчизняних експертних колах проте так і не був введений у чинну систему оподаткування, що дозволяло б знизити податкове навантаження, зокрема на реальний сектор економіки, стимулювало б реінвестування прибутку в розвиток бізнесу, а також створювало б привабливий клімат для міжнародних інвесторів;

- формування прозорих та дієвих правил оподаткування цифрового сектору економіки, зокрема для ІТ компаній, які отримують прибуток у різних країнах без фізичної їх присутності;

- напрацювання й формування стратегії розвитку національної податкової системи, яка б базувалася на засадах прозорості, конкурентоспроможності та соціально-економічної справедливості терміном на 30-40 чи, навіть 50 років, у якій кінцеві цілі були б чітко окресленими й незмінними, впродовж усього періоду її актуальності, безвідносно до різноманітних політичних, чи виборчих процесів, як це зазвичай відбувається у нашій державі.

Соціальний вимір:

- підвищення громадської поінформованості, фіскальної освіченості й податкової культури в платників податків та працівників фіскальних органів, для відновлення й покращення комінікаційної взаємодії на засадах партнерських відносин;

- здійснення просвітницької роботи серед населення щодо негативного впливу агресивного податкового планування на економічний розвиток держави та ресурсне забезпечення соціальних програм;

- налагодження партнерських відносин й співпраці з громадськими неурядовими організаціями задля здійснення моніторингу та виявлення випадків агресивного податкового планування;

—інтегрування тем податкової етики та соціальної відповідальності у навчальні програми освітніх закладів для формування позитивної фіскальної свідомості у дітей, молоді та юнацтва, що сприятиме вихованню добросовісних платників податків.

Юридичний вимір:

—здійснення якісної аналітичної оцінки чинного податкового законодавства з метою виявлення фіскальних колізій та неузгодженостей, які спричиняють появу можливостей для агресивного податкового планування у платників податків;

—накладження взаємодії України з країнами-партнерами для участі міжнародних угодах та комунікаційно-інформативних обмінах між фіскальними органами різних країн на паритетних умовах з метою виявлення та забезпечення протидії агресивному податковому плануванню;

—формування і подання електронної звітності щодо декларування особистих доходів і майна для осіб, які займають керівні посади, є власниками (співвласниками), або засновниками (співзасновниками) компаній, фірм установ чи організацій різних форм власності, зокрема органів законодавчої та виконавчої влади, що сприятиме створенню довірливих стосунків влади та громадян;

—посилення заходів контролю й покращення організації обліково-перевірочної роботи фіскальних органів, запровадження дієвих санкцій щодо відповідальності за участь у схемах і механізмах агресивного податкового планування.

Фінансовий вимір:

—забезпечення цифровізації обміну фінансово-аналітичною інформацією із відповідною якістю контрольних процедур й механізмів її захисту з метою виявлення прихованих доходів та активів недобросовісних платників;

—максимізація безготівкових розрахунків для забезпечення кращого контролю за фінансовими операціями;

—впровадження обов'язкової фінансової звітності для суб'єктів господарювання як у межах тих юрисдикцій, де вони здійснюють свою ділову активність.

Ефективна протидія агресивному податковому плануванню потребує узгоджених дій на різних рівнях у розрізі запропонованих вимірів. Платники податків, які активно застосовують агресивні податкові стратегії, рано чи пізно зіштовхнуться з репутаційними ризиками, що у кінцевому результаті негативно позначиться на їхній господарській діяльності. Громадська думка, або опінія партнерів може негативно позначитися на перспективі розвитку будь-яких суб'єктів господарювання, які уникають оподаткування, що побіжно впливатиме на їхню формування їхніх клієнтських баз, потенційних акціонерів та інвесторів тощо. Поєднання ефективних економічних, соціальних, юридичних та фінансових заходів дасть можливість сформувати стабільну, прозору та якісну податкову систему, на загальноприйнятих принципах рівності, фіскальної достатності, соціальної справедливості, яка сприятиме розвитку економіки, підвищенню довіри до державних інститутів й покращенню добробуту громадян.

Література

1. Directives Council Directive (EU) 2016/1164 of 12 July 2016 laying down rules against tax avoidance practices that directly affect the functioning of the internal market. *Official Journal of the European Union*. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016L1164>
2. Gini index score of Ukraine from 2004 to 2020. Economy & Politics. Economy. Statista. URL: <https://www.statista.com/statistics/873374/gini-index-score-of-ukraine/>; Socioeconomic Indicators – Ukraine. Market Insights. Global Indicators. . Statista. URL: <https://www.statista.com/outlook/co/socioeconomic-indicators/ukraine>
3. Guiaș E. G., hăineală C.M. *The avoidance and tax evasion in UE: trends and effects*. The Annals of the University of Oradea. Economic Sciences, Tom XXX, 2nd Issue, 2021. URL: https://www.researchgate.net/publication/358219459_TAX_AVOIDANCE_AND_TAX_EVASION_IN_EU_TRENDS_AND_EFFECTS
4. Hybka M. M. *Możliwości zapobiegania agresywnemu planowaniu finansowemu*. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Wydział

- Ekonomii. S. 115-128. URL: <https://econjournals.sgh.waw.pl/kwes/article/view/399/354>.
5. Kurzac M. Unikanie opodatkowania a uchylanie się od opodatkowania – o kryteriach rozróżniających. *Studia Prawno-ekonomiczne*, t. CV, 2017. URL: <https://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/element/bwmeta1.element.desklight-b23d0373-f073-4e09-9926-b2e8c8c1a611>
 6. Lupu M. Transfer Pricing in the Post-BEPS Era: the BEPS Package, as a Tool in Helping Tax Authorities Prevent Aggressive Tax Optimization in a Specific Sector. Case Study: the IT Industry in Romania. DOI: <https://doi.org/10.2478/picbe-2024-0012>. URL: <https://sciendo.com/article/10.2478/picbe-2024-0012>
 7. Measures tackling aggressive tax planning in the national recovery and resilience plans. Briefing: Next Generation EU (NGEU) delivery Sectoral focus. European Union, 2023. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2023/745704/EPRS_BRI\(2023\)745704_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2023/745704/EPRS_BRI(2023)745704_EN.pdf)
 8. Measuring and Monitoring BEPS, Action 11 - 2015 Final Report. OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264241343-en.pdf?expires=1720283761&id=id&accname=guest&checksum=5279ADC44E2E311B823FAC2B44334351>
 9. Ukraine GDP per capita PPP. Trading Economics. URL: <https://tradingeconomics.com/ukraine/gdp-per-capita-ppp>
 10. Брехов С., Проскура К., Сушкова О. Система індикаторів ризиків агресивного податкового планування. Економічний аналіз. 2017. Том 27. № 1. С. 107 – 119.
 11. Винокуров Я. Десятки мільярдів повз касу. Кому і як держава роздає податкові пільги. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/06/20/701342/>
 12. Гетман Г., Дубровський В., Черкашин В. Порівняльний аналіз фіскального ефекту від застосування інструментів уникнення оподаткування в Україні: нові виклики. Київ, 2019. URL: https://case-ukraine.com.ua/content/uploads/2020/09/CASE_Tax-avoidance.pdf
 13. Головашевич О. Співвідношення понять «агресивне податкове планування» та «ухилення від сплати податків» у контексті

- світової практики уникнення подвійного оподаткування. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2020. № 5. С. 243 – 245. URL: http://lsej.org.ua/5_2020/61.pdf
14. Головка В. В. Збройна агресія російської федерації проти України. Енциклопедія історії України: Додатковий том. Кн. 1: А–Я/редкол.: В. А. Смолій (голова) та ін. НАН України. Інститут історії України. Київ: в-во «Наукова думка», 2021. 773 с. URL: http://www.history.org.ua/?termin=zbroyna_agresija_rosijskoji_federatsiji_proty_ukrajiny (останній перегляд: 11.07.2024)
 15. Греца Я. Правова характеристика агресивного податкового планування. *Науковий вісник Ужгородського Національного Університету*. Серія Право. 2023. Випуск 75. Частина 1. С. 228-233. URL: <https://visnyk-juris-uzhnu.com/wp-content/uploads/2023/03/39-1.pdf>
 16. Довідник № 124/1 податкових пільг, що є втратами доходів бюджету станом на 28.06.2024. Державна податкова служба України. Liga 360. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/DPA2771>
 17. Довідник № 124/1 податкових пільг, що є втратами доходів бюджету станом на 28.06.2024. Державна податкова служба України. Liga 360. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/DPA2772>
 18. Довідники пільг. Довідники. Реєстри. Переліки. Державні сайти України. URL: <https://tax.gov.ua/dovidniki--reestri--perelik/dovidniki-/54005.html>
 19. Інфляційний звіт (жовтень 2023 р). Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/IR_2023-Q4.pdf?v=7
 20. Качинський А. Б. Індикатори національної безпеки: визначення та застосування їх граничних значень : монографія. Київ : НІСД, 2013. 104 с. URL: https://niss.gov.ua/sites/default/files/2013-11/Kachunckuy_mon-e08dc.pdf
 21. Коронавірусна хвороба 2019 (COVID-19). Державний експертний центр МОЗ України. URL: <https://www.dec.gov.ua/mtd/koronavirusna-hvoroba-2019-covid-19/>
 22. Крисоватий А., Василевська Г. Новітня парадигма преференційного оподаткування : монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2013. 260 с.

23. Крисоватий А. Воєнні реалії фіскального простору публічних фінансів України. Світ фінансів. 2023. № 1 (74). С. 8–30.
24. Непочатенко О., Бечко П., Бечко В., Пташник С. Агресивне податкове планування. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва / редкол.: О. О. Непочатенко (відп. ред.) та ін. Умань : Редакційно-видавничий відділ Уманського НУС, 2021. Вип. 98. Ч. 2 : Економічні науки. С. 57–68. URL: <https://lib.udau.edu.ua:8443/server/api/core/bitstreams/6cd16571-15b3-4eec-942e-7e0f1924cd08/content>
25. Огренич Ю. О. Податкове планування як засіб оптимізації податкового навантаження підприємств України. *Підприємство та логістика в умовах сучасних викликів*: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. Тернопіль: Університетська думка, 2022. С. 58–62. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/45820/1/Юлія%20Огренич.pdf>
26. Оліховська М., Оліховський В. Концепція податкового планування в системі менеджменту організацій. *Приазовський економічний вісник*. 2018. Випуск 6(11). С. 248 – 252. URL: http://pev.kpu.zp.ua/journals/2018/6_11_uk/46.pdf
27. Показник середньої заробітної плати за відповідний рік. Інформаційна сторінка вебпорталу ПФУ. Дані про розмір середньої заробітної плати для обчислення пенсії (за відповідний рік). URL: <https://www.pfu.gov.ua/statystyka/pokazniki-serednoyi-zarobitnoyi-plat/arhiv-zapitannya-vidpovidi-peremishhenim-pokazniki-serednoyi-zarobitnoyi-plat/>
28. Про Державний бюджет України на 2024 рік: Закон України від 09.11.2023 р. № 3460-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3460-20#Text>
29. Розміри мінімальної заробітної плати. Дебет-Кредит. URL: <https://services.dtkr.ua/catalogues/indexes/2-rozmiri-minimalnoyi-zarobitnoyi-plati>
30. Фактичний розмір прожиткового мінімуму у 2015-2022 роках. Міністерство соціальної політики України. URL: <https://www.msp.gov.ua/news/12286.html>

31. Розподіл населення за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів (2005 – 2021). Державна служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/gdvdg/rzd/arh_rzd_u.htm
32. Скакун О. Сутність агресивного податкового планування та його наслідки. *Економіка та суспільство*. 2021. Випуск 31. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/676/649>
33. Тіньова економіка: загальні тенденції : аналітична записка. Міністерство економіки України, 2022 р. URL: <https://www.me.gov.ua/documents/download?id=74e86de5-126a-4849-94d5-7d4ea048e4b8>
34. Ухилення від сплати податків, зборів (обов'язкових платежів). ККУ ст. 212. від 05.04.2001 р. № 2341-III. URL: https://kodeksy.com.ua/kriminal_nij_kodeks_ukraini/statja-212.htm

Nataliia Dziubanovska

Dr. Sc. (Economics), Prof.

West Ukrainian National University, Ternopil, Ukraine

n.dziubanovska@wunu.edu.ua

ORCID ID: 0000-0002-8441-5216

Vadym Maslii

Ph.D in Economics, Assoc. Prof.

West Ukrainian National University, Ternopil, Ukraine

v.maslii@wunu.edu.ua

ORCID ID: 0000-0002-9672-9669

DOES THE PRESENCE OF DIGITAL INNOVATIONS SERVE AS A CATALYST FOR ATTRACTING FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN EUROPEAN UNION COUNTRIES?

Introduction

Digitalization has radically transformed the global economy and has become a driver of the Fourth Industrial Revolution. The 9th Sustainable Development Goal of the UN, «Industry, Innovation, and Infrastructure,» aims by 2030 to promote sustainable industrialization, expand scientific research, modernize technological capabilities of industrial sectors in all countries, encourage innovation, and significantly increase the number of researchers as well as public and private spending on research and development. Additionally, it seeks to significantly expand access to information and communication technologies and ensure Internet access [1].

Digital transformation is also one of the key priorities of the EU. At the beginning of 2024, the European Commission presented new initiatives for the development of digital infrastructure. The press release also stated that the future competitiveness of the EU economy will be based on advanced digital network infrastructures and services [2].

The UNCTAD report «World Investment Report 2017 – Investment and the Digital Economy» noted that the digital economy is changing

global investment processes [3]. Countries with developed digital infrastructure, as noted in our study [4], have significant advantages in attracting external capital, as they are more predictable in terms of business conduct, transaction transparency, and corruption risk reduction. Digital technologies are transforming foreign investment processes, creating innovative opportunities to enhance their efficiency. In 2023, at the annual meeting of the World Economic Forum in Davos, it was noted that «digital transformation is no longer a luxury, but a necessity for developing economies. To develop the digital economy, markets must attract and promote the increase of foreign direct investment (FDI) flows, which bring not only capital but also knowledge, technology, and know-how» [5].

Research on the impact of digital transformations on FDI processes has been actively conducted since the beginning of the 21st century. In one of the early studies, C. Choi (2003) found that the Internet, as the basis of any digital innovation (note by the authors), promotes FDI attraction through productivity growth; empirical regression results showed that a 10% increase in Internet users in a recipient country causes FDI volumes to grow by more than 2% [6]. E. R. Banalieva and S. Dhanarai (2019) found a negative impact of digitalization on the scale of international investment activities; in their work, they argue that digitalization reduces FDI volumes abroad, as digital innovations allow becoming a subject of international economic relations without real capital investments in other countries [7].

L. T. Ha and N. T. T. Huyen (2022) assessed the impact of digitalization on FDI in EU countries during the COVID-19 pandemic. In their study, they considered the impact of factors such as Internet use, business digitization, e-commerce, and digital public services on net FDI inflows, measured as a share of GDP in a given country in a given year, and found a nonlinear relationship between them. As a result, the researchers concluded that a certain degree of digital transformation can promote the attraction of foreign capital [8]. O. N. Zaevska, D. Pegoraro, and L. Piscitello (2024) provide evidence of the relationship between digitalization policies and FDI volumes. In particular, the volumes of state aid in the context of enterprise digitalization and the

presence of an Industry 4.0 ecosystem contribute to attractiveness for foreign investors. According to the Regional Innovation Scoreboard (RIS 2021), moderate or strong innovation regions in the EU have higher FDI volumes [9].

In recent years, the European Union has successfully implemented digital technologies in various spheres of social and economic life. The experience of this group can serve as a model for other countries and regions. The wide range of aspects covered by the EU allows analyzing different approaches and strategies to digital transformation in investment relations. Sustainability and resilience are key features of the EU's experience, as many of its countries have already made significant steps towards digitalization, allowing the study of the impact of these changes on the economy and society over a long period. The regulatory frameworks that the EU develops and implements to promote digitalization can become an important source of learning for other countries seeking effective methods of digital technology regulation. Studying the EU's experience can provide practical guidance on effectively addressing these challenges, promoting the development of sustainable and innovative strategies.

The aim of the study is to determine whether the digitalization of the economies of EU countries, assessed by the DESI index, has contributed to their attractiveness in terms of foreign investment. For a more detailed analysis, we divided the EU countries into three groups based on their level of digitalization according to the DESI index. The main task is to identify, within these groups, significant factors of the digital environment and their impact on internal investment flows.

Methodology

To achieve the objective, we utilized longitudinal (panel) data sets, which are a combination of cross-sectional and time-series data. Such information bases are used for the analysis, forecasting, and modeling of economic processes at both macro and local (regional) levels [10]. Since 2014, the European Commission has been monitoring the digital progress of EU countries using the Digital Economy and Society Index (DESI).

The DESI evaluates the level of digital technology development in a country based on five main sub-indices (Table 1).

Table 1

Characteristics of DESI Sub-Indices [11]

Sub-Index	Description	Significance
Connectivity	Evaluates the quality and availability of internet infrastructure, including broadband coverage and connection speed.	A high level of connectivity is critical for supporting digital services and innovation, making a country more attractive to investors seeking reliable and modern infrastructure.
Human Capital	Assesses the level of digital skills among the population and the availability of qualified ICT specialists.	A high level of human capital in the digital sphere is an important factor for investors, as it ensures the presence of personnel capable of supporting and developing digital technologies and innovations.
Use of Internet	Measures the degree of activity of the population in using the internet for various purposes, including online shopping, banking, social networks, and other services.	A high level of internet use among the population indicates the maturity of the digital market and the presence of consumers ready to engage with digital products and services, which is important for investors.
Integration of Digital Technology	Measures the degree of digital technology implementation in business, including the use of e-commerce, digital services, and technologies.	This sub-index shows how actively businesses are adopting and using digital innovations, which is an important indicator for investors looking for a favorable digital environment for their investments.
Digital Public Services	Evaluates the level of development and availability of digital public services, including e-government services for citizens and businesses.	This sub-index reflects the efficiency and convenience of government processes in a digital format, which can significantly increase investor confidence in a country by simplifying administrative procedures and improving the business environment.

To understand the overall progress in digital transformation and identify trends in the development of digital technologies, it is important to analyze the dynamics of the average DESI index for the 27 EU countries over the period 2017–2022 (Fig. 1).

From Fig. 1, we observe that during the period 2017–2019, the average DESI values gradually increased, indicating the continuous adoption of digital technologies and policies across EU countries. However,

with the onset of the pandemic in 2020, there was a rapid acceleration of digitalization driven by the necessity to adapt to new conditions such as remote work, online education, telemedicine, and other digital services. Additionally, in 2021, the EU launched the «Digital Compass,» which defines digital transformation goals up to 2030. This initiative likely further stimulated EU countries towards accelerated adoption of digital technologies and policies, reflected in high DESI values in 2021–2022. Thus, the dynamics of DESI for the period 2017–2022 demonstrate significant growth in digital maturity among EU countries, particularly in response to the challenges posed by the COVID-19 pandemic and under the influence of new European initiatives aimed at supporting digital transformation.

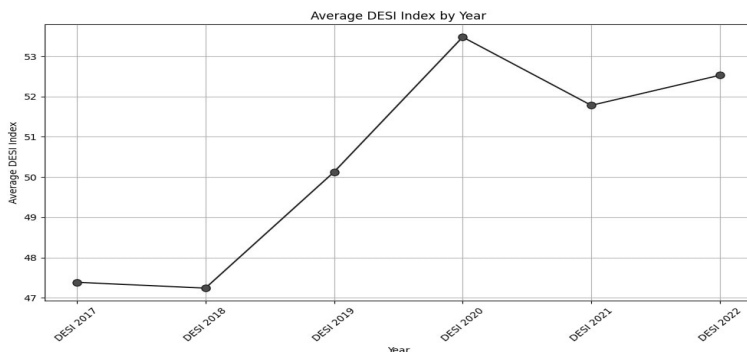


Fig. 1. Dynamics of the average DESI index for the 27 EU countries

To better understand the impact of various factors on digital transformation in EU countries and to identify changes in trends and intensity of digital technology adoption, we divided the study period into two sub-periods: 2017–2019 – EU countries implemented digital technologies according to national and pan-European strategies (infrastructure development, improvement of digital skills among the population, increased use of digital services, etc.); 2020–2022 – the pandemic and EU initiatives accelerated the adoption of digital solutions across many countries and businesses (increased demand for remote work, online education, the Digital Compass program, etc.).

While the average DESI score increased, significant differences exist between countries within the EU in terms of digital maturity, reflected in their DESI scores. Some countries demonstrate faster growth than others, depending on their initial conditions and investments in digital infrastructure. These differences are confirmed by interactive maps of the EU based on the DESI index at the beginning and end of the study period (Fig. 2).

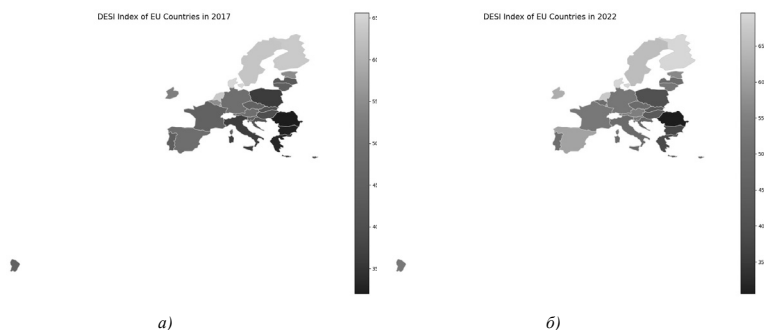


Fig. 2. Interactive maps of the EU based on the DESI index: a) 2017; b) 2022

Fig. 2 allows for a visual assessment of changes occurring in each country over the study period. This serves as a basis for a deeper analysis of the dynamics of the average DESI index across the 27 EU countries. Additionally, Fig. 2 enables the identification of countries that have made the most progress in their DESI indicators and those with slower growth rates, analyzing potential reasons for these outcomes, which may include economic, social, or political factors. It is also evident that the geographic location of countries can influence their DESI index scores due to various factors such as infrastructure availability, cultural characteristics, and others. Specifically, Eastern and partially Southern European countries exhibit similar levels of digital technology development due to comparable economic conditions or infrastructural opportunities, resulting in lower DESI scores. Central and Western European countries show slightly higher values in the investigated indicator, indicating more extensive digital infrastructure or high adaptability to advanced technologies. Northern European countries are

characterized by the highest DESI values due to high accessibility and utilization of digital technologies in everyday life.

Thus, for a better understanding of how different EU countries are progressing digitally and to identify areas requiring additional efforts in research, cluster analysis was conducted based on the DESI index for each of the two periods. In the initial stage of cluster analysis, the «elbow» method was employed to determine the optimal number of clusters. This method relies on plotting the sum of squared distances within clusters (WCSS) against different numbers of clusters. The goal is to identify the «elbow point» on the graph (Fig. 3), where further increasing the number of clusters results in only a slight decrease in WCSS. This point indicates the optimal number of clusters.

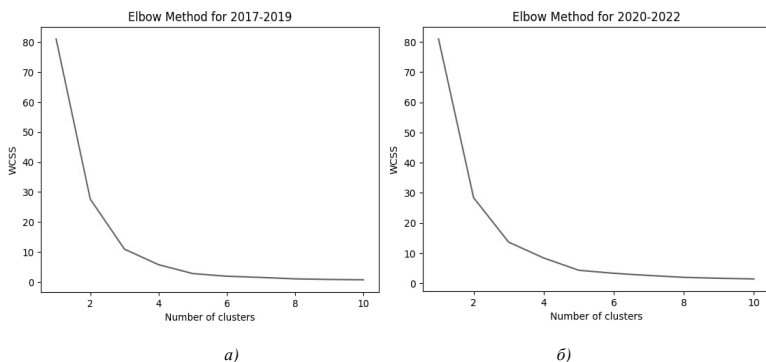


Fig. 3. Elbow method for determining the number of clusters based on the DESI index: a) 2017–2019; b) 2020–2022

From Fig. 3, we determine that the optimal number of clusters for both periods is 3. The next step involved clustering using the k-means method, which partitions the data into clusters by minimizing the within-cluster sum of squares. Thus, for each studied period, all EU member states were classified into three clusters based on the intensity of digital technology adoption, specifically: high, medium, and low DESI values.

To visualize the results of the cluster analysis, Principal Component Analysis (PCA) was applied. PCA reduces the dimensionality of multidimensional data to two components for ease of visualization.

PCA retains maximum variation in the data, allowing for a clear representation of data structure and interactions between different clusters (Fig. 4).

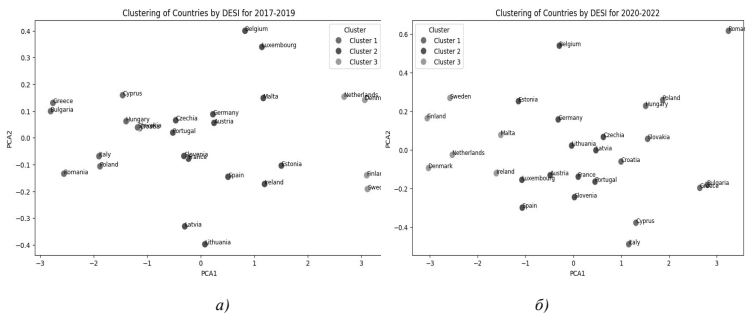


Fig. 4. Visualization of clusters in the two-dimensional principal component space: a) 2017–2019; b) 2020–2022

The results of cluster analyses for the periods 2017–2019 and 2020–2022 are presented in Table 2.

Table 2

Results of Cluster Analyses for the Periods 2017–2019 and 2020–2022

2017–2019	2020–2022
Cluster 1 Bulgaria, Greece, Croatia, Italy, Cyprus, Hungary, Poland, Romania, Slovakia	Cluster 1 Bulgaria, Greece, Croatia, Italy, Cyprus, Hungary, Poland, Romania, Slovakia
Cluster 2 Belgium, Czech Republic, Germany, Estonia, Ireland, Spain, France, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Malta, Austria, Portugal, Slovenia	Cluster 2 Belgium, Czech Republic, Germany, Estonia, Spain, France, Latvia, Lithuania, Luxembourg, Austria, Portugal, Slovenia
Cluster 3 Denmark, Netherlands, Finland, Sweden	Cluster 3 Denmark, Ireland, Malta, Netherlands, Finland, Sweden

Countries in Cluster 1 are characterized by relatively low DESI scores, indicating an initial level of digital maturity. Throughout both periods, these countries remain in Cluster 1, reflecting slow progress

in digitalization. This may indicate insufficient investments in digital infrastructure, education, and skills, necessitating significant support to improve their digital economy.

Countries with moderate DESI scores, showing potential for growth and development, fall into Cluster 2. These countries have demonstrated stable development by investing in digital infrastructure and services. Most of them retained their positions in this cluster, although Ireland and Malta moved up to Cluster 3 in 2020–2022.

Countries with high DESI scores, leading in the digital economy, belong to Cluster 3. They continue to demonstrate high levels of innovation and investment in the digital sector, enabling them to maintain their leadership position.

Thus, based on the results of cluster analysis, most countries maintain their positions in the respective clusters over both periods, indicating stable development of their digital maturity. The COVID-19 pandemic accelerated digitalization, particularly noticeable in countries that moved to higher clusters in the second period (such as Ireland and Malta). Additionally, cluster analysis underscores significant differences in the level of digital maturity among EU countries. Leaders continue to strengthen their positions, while countries with low DESI scores require greater support to enhance their digital infrastructure. Countries in Cluster 1 need substantial investments in digital infrastructure and skills development to catch up with moderate and high DESI scores.

Results and Discussion

After clustering countries based on the intensity of digital technology adoption, a multiple regression analysis was conducted to examine the impact of digital innovations on inward foreign direct investment (FDI) for each cluster in two periods: 2017–2019 and 2020–2022. The adequacy of all constructed regression models is confirmed by residual analysis.

The selection of independent variables for analysis was based on key aspects defining the country's level of digital transformation included in the DESI index.

The dependent variable chosen was Inward FDI. The factorial features for the multiple regression analysis concerning the 5 DESI sub-indices are presented in Table 3.

Table 3

**Description of factorial features related to their
inclusion in DESI sub-indices**

Sub-index	Factorial Variables	Description
Connectivity	Broadband internet coverage by speed (More than 100 megabits per second (Mbps) (Percentage of households))	The spread of high-speed internet is crucial for digital infrastructure that supports all other digital services and applications.
	Level of internet access (Percentage of households) – households	The level of household internet access demonstrates basic digital infrastructure, which is fundamental for the development of other digital services.
Human Capital	Employed ICT specialists (Percentage of total employment)	The number of ICT specialists indicates the availability of skilled workforce to support and develop digital technologies, which is a critical factor for investors.
Use of Internet Services	Internet purchases by individuals	The number of internet purchases reflects the population's activity and readiness for digital commerce, influencing market attractiveness for investors.
	Individuals – internet use (Percentage of individuals who used Internet within the last year)	The overall internet usage rate among the population shows how integrated digital technologies are in citizens' daily lives.
	Promoting e-commerce for individuals	Encouragement of e-commerce among the population demonstrates how actively citizens use digital platforms for shopping, contributing to the development of the digital economy.
Integration of Digital Technology	e-banking	The development of electronic banking indicates a high level of trust and usage of digital financial services, which can attract investors valuing a country's digital readiness.
	Selling goods or services	The sale of goods and services online demonstrates the degree of integration of e-commerce into the economy, which is an important factor for companies planning to invest in the country.
	Promoting e-commerce for business	Support for e-commerce among businesses indicates support for enterprise digitalization, which is an attractive factor for foreign investors.
Digital Public Services	E-government activities of individuals via websites	The use of electronic government services reflects the level of digitalization in government processes and convenience for citizens, which can attract investors.

Thus, all indicators are categorized according to DESI sub-indices, demonstrating their importance in assessing the level of digital readiness of countries and their ability to attract FDI.

The results of the multifactorial regression analysis for the first cluster during the period 2017–2019 show, that digital innovations have a significant impact on attracting FDI (Fig. 5).

Regression results for Cluster 1:
Regression results for Inward FDI:

OLS Regression Results

Dep. Variable:	Inward FDI	R-squared:	0.643
Model:	OLS	Adj. R-squared:	0.575
Method:	Least Squares	F-statistic:	9.384
Date:	Thu, 20 Jun 2024	Prob (F-statistic):	1.16e-08
Time:	02:23:43	Log-Likelihood:	-454.82
No. Observations:	63	AIC:	931.6
Df Residuals:	52	BIC:	955.2
Df Model:	10		
Covariance Type:	nonrobust		

	coef	std err	t	P> t	[0.025	0.975]
const	2042.7434	896.724	2.278	0.027	243.335	3842.152
e-banking	18.3853	12.844	1.431	0.158	-7.389	44.168
Selling goods or services	-42.3645	19.207	-4.151	0.000	-62.846	-21.883
Promoting e-commerce for individuals	-54.3433	24.039	-2.261	0.028	-102.581	-6.105
Promoting e-commerce for business	14.5753	9.590	1.520	0.135	-4.668	33.818
Internet purchases by individuals	31.4447	29.070	1.082	0.284	-26.888	89.778
Broadband internet coverage by speed	11.7360	3.292	3.565	0.001	5.131	18.341
Individuals - Internet use	-145.6024	41.506	-3.508	0.001	-228.891	-62.314
Level of internet access - households	-18.0922	10.922	-1.656	0.104	-40.010	3.825
E-government activities of individuals via websites	-1.4855	7.332	-0.203	0.840	-16.198	13.227
Employed ICT specialists	17.3940	148.715	0.117	0.907	-281.024	315.814

Omnibus:	1.641	Durbin-Watson:	2.199
Prob(Omnibus):	0.440	Jarque-Bera (JB):	1.495
Skew:	0.369	Prob(JB):	0.474
Kurtosis:	2.840	Cond. No.	2.19e+03

Notes:

[1] Standard Errors assume that the covariance matrix of the errors is correctly specified.

Notes:

[1] Standard Errors assume that the covariance matrix of the errors is correctly specified.

Fig. 5. Results of regression analysis for Cluster 1, Period 2017–2019

For the period 2017–2019, countries in Cluster 1 show a model with a high coefficient of determination (0.643), indicating that 64.3% of the variation in inward FDI can be explained by the included independent variables. However, some variables were found to be statistically significant while others were not. Specifically, variables such as «Selling goods or services», «Promoting e-commerce for individuals», «Broadband internet coverage by speed», and «Individuals – internet use» have statistically significant impacts on the level of inward FDI (p -value < 0.05). Additionally, coefficients for «Selling goods or services» and «Promoting e-commerce for individuals» are negative, suggesting that an increase in these indicators is associated with a decrease in FDI. This could be explained by increased competition in the domestic market due to e-commerce development and increased sales, potentially reducing the country's attractiveness for foreign investments, particularly in retail trade. Conversely, positive coefficients for variables like «Broadband internet coverage by speed» and «Individuals – internet use» confirm that fast and accessible internet enhances business process efficiency and attracts new technologies, stimulating increased FDI. Higher levels of internet usage

among the population also indicate high digital readiness, making the country more attractive to investors who value the availability of digital tools and platforms. These economic impact changes demonstrate how the development of digital technologies can have varying consequences for a country's economic activity. Negative impacts may reflect competitive challenges or unfavorable business conditions, whereas positive impacts underscore the role of digital infrastructure in stimulating economic growth and attracting foreign investments.

For the period 2020–2022, the same countries in Cluster 1 experienced increased influence of digital innovations on attracting foreign direct investment (FDI) compared to the previous period. A coefficient of determination of 0.759 indicates that 75.9% of the variation in inward FDI can be explained by the included independent variables. This significant increase from 64.3% for the period 2017–2019 demonstrates improved explanatory power of the model. Variables such as «Selling goods or services», «Promoting e-commerce for individuals», and «Internet purchases by individuals» continue to have statistically significant impacts on the level of inward FDI. Based on the coefficients associated with these variables, we conclude that active promotion of e-commerce for individual consumers reduces the country's attractiveness for foreign investments, and increased internet purchases among the population negatively affects external economic indicators such as foreign investments, potentially due to reduced demand for traditional markets. These results underscore the importance of a balanced approach to digital innovation development, considering not only positive but also potential negative economic consequences. Similar multifactor regression analyses were conducted for Clusters 2 and 3 across the periods.

Specifically, for countries in Cluster 2 during the period 2017–2019, multifactor regression analysis results show significant influence of digital innovations on attracting foreign direct investments (FDI). The coefficient of determination suggests that 96.6% of the variation in inward FDI can be explained by the included independent variables. For the period 2020–2022, countries in Cluster 2 showed even stronger impact of digital innovations on FDI. With a coefficient of determination close to 1.000, almost all variation in inward FDI is explained by the included variables. Key findings for both periods indicate that significant variables

influencing the level of inward FDI include «Promoting e-commerce for business» and «Level of internet access – households».

Additionally, the negative coefficient for the variable «Promoting e-commerce for business» may indicate that a focus on developing e-commerce for businesses could impact the competitiveness of traditional industries or create undesirable risks for investors. In contrast, the positive coefficient in the regression model for the variable «Level of internet access – households» shows a positive effect on FDI. This may reflect that a high level of internet access in households contributes to creating a favorable environment for businesses and stimulates innovation, which, in turn, attracts foreign investment.

The results of the analysis for countries in Cluster 3 during the period 2017–2019 ($R^2=0.784$) identified the following significant factors: «e-banking,» «Selling goods or services,» «Promoting e-commerce for individuals,» «Promoting e-commerce for business,» «E-government activities of individuals via websites,» and «Employed ICT specialists.» Some of these factors have negative coefficients. For countries with the most developed digital technologies, increased use of internet banking is associated with a decrease in incoming foreign direct investment (FDI); higher volumes of goods or services sales may also reduce the attractiveness of the country for foreign investment; initiatives supporting e-commerce for businesses have a negative impact on FDI; and active participation of individuals in government activities via websites also diminishes the country's attractiveness for external investment. Conversely, active promotion of e-commerce among individual consumers contributes to an increase in FDI, and an increase in the number of employees in the information and communication technology sector positively impacts FDI by enhancing the country's technological readiness and innovation potential.

Thus, the results of the study demonstrate the importance of analyzing individual factors of digital innovations for economic development and attracting foreign investments, as well as the need for a balanced approach to their regulation and support.

For the period 2020–2022, the countries in Cluster 3, which expanded due to significant advancements in digital transformations by Ireland and Malta after the pandemic, show the following key results

from the multifactorial regression analysis ($R^2=0.746$): «Promoting e-commerce for business,» «Individuals – internet use,» and «Employed ICT specialists.» The first two variables have negative coefficients, indicating that measures supporting e-commerce for businesses have a negative impact on the level of incoming foreign direct investments (FDI). This may be related to risks for local companies or other economic factors. Additionally, increased internet usage among the population leads to a reduction in incoming FDI, which could be associated with low digital literacy among part of the population or other socio-economic aspects. Nonetheless, an increase in the number of employees in the information and communication technology sector positively impacts the level of FDI.

These results highlight the complexity of the impact of digital innovations on the country's investment climate and the necessity of careful analysis of specific factors and the context of their impact on the economy.

Conclusions

The research results demonstrate the existence of complex interdependencies between the development of digital innovations in EU countries and their investment attractiveness. They also highlight the importance of a more detailed study of the impact of specific components of the digitalization process on the economy and the need for a balanced approach to their regulation and support. The digitalization process in the European context, considering significant economic and sociocultural differences between countries, is uneven. This is confirmed by the results of clustering countries by the DESI index. In recent years, the most effective implementation of digital innovations has been in the countries of Northern Europe and Malta, with the second cluster formed by the Baltic, Central, and Western European countries, while the least digitalized remain the countries of Southeastern Europe.

It is unequivocal that digitalization impacts the volumes of foreign direct investment (FDI) attracted; however, due to the complexity and multifaceted nature of this process, different combinations of factors are observed in each case. The impact of digital innovations was most pronounced during and after the COVID-19 pandemic when EU leaders

recognized their necessity and importance. This is confirmed by the declaration of the Digital Compass: the European way for the Digital Decade, which was presented at the beginning of 2021. The internet, as the foundation of digital innovations, contributes to increasing technological readiness and innovation potential, which positively affects the investment attractiveness of countries. Empirically, a negative correlation between the volumes of foreign direct investment and e-commerce has been confirmed across all EU member states. This is explained by the fact that e-commerce reduces the volumes of traditional imports and exports on which external investors rely. A similar effect is observed in studies of the interrelationship of these processes in China [12] and African countries [13].

This research expands the understanding of the impact of digital transformations in EU countries on various socio-economic processes, particularly their international investment activities. The DESI index indeed allows for assessing progress in the field of digitalization; however, there are certain limitations associated with the short period of available data and changes in the calculation methodology. Studying the experience of advanced countries in attracting foreign investments through the lens of digitalization is crucial for Ukraine, which is currently rapidly implementing digital innovations amid its full-scale war with Russia.

References

1. Sustainable development goals. Infrastructure and Industrialization – United Nations Sustainable Development. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/infrastructure-industrialization/>
2. European Commission. New initiatives for digital infrastructure of tomorrow. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_24_941
3. World Investment Report 2017 – Investment and the Digital Economy. <https://investmentpolicy.unctad.org/publications/174/world-investment-report-2017---investment-andthe-digital-economy>
4. Dziubanovska, N., Maslii, V., Krysovaty, A., Desyatnyuk, O., Drelich-Skulska, B. The Effects of Digital Economy on International Trade: An Empirical Analysis of EU Countries Panel Data. 2023 13th International Conference on Advanced Computer

- Information Technologies (ACIT), Wrocław, Poland, 2023, pp. 216-219. <https://doi.org/10.1109/ACIT58437.2023.10275723>
5. Here's how emerging economies are investing in their digital future. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2023/01/davos2023-digital-fdi-initiative-investment-barriers-emerging-economies/>
 6. Choi, C. (2003). Does the Internet stimulate inward foreign direct investment? *Journal of Policy Modeling*. 25 (4). 319-326. [https://doi.org/10.1016/S0161-8938\(02\)00202-8](https://doi.org/10.1016/S0161-8938(02)00202-8)
 7. Banalieva, E. R., Dhanaraj, C. (2019). Internalization theory for the digital economy. *Journal of International Business Studies*. 50 (8). 1372–1387. <https://doi.org/10.1057/s41267-019-00243-7>
 8. Ha, L. T., Huyen, N. T. T. (2022). Impacts of digitalization on foreign investments in the European region during the COVID-19 pandemic. *Development Studies Research*, 9 (1): 177–191. <https://doi.org/10.1080/21665095.2022.2074863>
 9. Zaevska, O. H., Pegoraro, D., & Piscitello, L. (2024). Digitalization, Industry 4.0 Policies and Inward Foreign Direct Investments: Evidence from European Regions. In P. Gugler, & A. T. Tavares-Lehmann (Eds.), *Handbook of International Business Policy* (pp. 357–391). Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781035308682.00029>
 10. Dziubanovska, N., Maslii, V. The Assessment of the Impact Investments on the Economic Development of Ukraine Based on Panel Data. 2022. 12th International Conference on Advanced Computer Information Technologies (ACIT), 2022, pp. 231–234. <https://doi.org/10.1109/ACIT54803.2022.9913200>
 11. European Commission, 2018. Digital Economy and Society Index. Methodological note. <https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi>
 12. Lei, Y., Zheng-yao, Y. (2019). An Empirical Study of Cross-border E-commerce's Influence on Traditional Import and Export Trade. *Proceeding of the 2019 4th International Conference on Social Sciences and Economic Development (ICSSSED)*. January 2019. <https://doi.org/10.2991/icssed-19.2019.25>
 13. Casella, B., Formenti, L. (2018). FDI in the digital economy: A shift to asset-light international footprints. *Transnational Corporations*. 25(1): 101–130. October 2018. <https://doi.org/10.18356/cb688e94-en>

Андрій Єременко

кандидат економічних наук, докторант

ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна

andreyu@ukr.net

ORCID ID: 0009-0005-6177-838X

АНАЛІЗ ВПЛИВУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА РИНКОВУ ВАРТІСТЬ КОМПАНІЙ

Вступ. Для багатьох підприємств нематеріальні активи (далі НМА) стали більш цінними, ніж матеріальні активи, і є ключем до їхнього успіху. Вони створюють основу для підвищення ринкової вартості компанії. НМА, насамперед, об'єкти інтелектуальної власності, захищені законом, і цей захист може бути забезпечений у суді. Їх можна ідентифікувати, їх можна передавати та вони мають економічний термін служби. Залежно від характеру НМА є різні правові інструменти, за допомогою яких можна їх захистити і, зрештою, отримати вигоду від їх використання. Захист об'єктів інтелектуальної власності та управління ними мають бути ключовим елементом бізнес-стратегії компанії. Важливо зрозуміти економічну цінність НМА за допомогою їх оцінювання. Мати уявлення про те, скільки можуть коштувати НМА, є корисним для різних операцій, включаючи ліцензування, продаж, дарування або створення спільних підприємств та інші угоди про співпрацю.

Основна частина. НМА відіграють важливу роль у збереженні конкурентних переваг компанії. Щоб зберегти конкурентну перевагу та підвищити вартість акцій, важливо знати реальну вартість НМА компанії [1]. Лише невелика частина НМА визнається, оцінюється та розкривається як НМА в балансі [2]. Більшість компаній обліковують НМА як витрати, тоді як витрати, необхідні для створення цих активів, розглядаються як витрати в цьому періоді, що призводить до зменшення капіталу власників. Звітування про НМА разом з іншими витратами компанії безпосередньо впливає на результати компанії, пов'язані з прибутком і податками [3].

Подібний підхід також дотримуються і вчені, які стверджують, що визнання НМА ще недостатньо досліджено, і тому оцінювання НМА є складним завданням [4, 5].

НМА часто є одним із найбільших класів активів, якими володіє компанія, і розкриття їх вартості є ключовим елементом будь-якого продажу бізнесу. Вартість НМА, таких як патенти, товарні знаки, бренди, бази даних і комерційні секрети, можна визначити за допомогою різних методів і підходів їх оцінювання.

Цінність НМА для бізнесу полягає в наступних факторах:

- зареєстровані патенти та зразки перешкоджають конкурентам випускати подібні конкуруючі продукти та потенційно відштовхувати бізнес на ринку;

- володіння правами на дизайн продукту дозволяє компанії робити унікальну пропозицію на своєму ринку та відповідним чином цінувати свою продукцію;

- позиція та профіль компанії як інноваційного бізнесу можуть бути посилені;

- для підприємств, які займаються лише дизайном, ліцензія на їх об'єкти інтелектуальної власності, яка використовується третіми особами для виробництва та продажу їхніх продуктів, забезпечує значний і цінний потік доходу [6].

Так, зростання економіки знань, що супроводжується швидким технічним і науковим прогресом, призвело до переоцінки важливості традиційних джерел створення економічної вартості на макроекономічному та мікроекономічному рівнях, як широко обговорювалося Доссо та Вещані [7]. Протягом останніх десятиліть спостерігається постійне зростання інвестицій у НМА і проекти досліджень і розробок (НДДКР), які досліджували Андерссон і Саїз [8]. Це явище відбувається разом зі збільшенням частки ринкової вартості НМА у світових індексах акцій. Наприклад, за даними Elsten and Hill [9] у 2015 році ринкова вартість НМА становила майже 85% вартості підприємств США в S&P 500 і майже 71% вартості європейських компаній в S&P 350.

Дослідження Brand Finance показало, що нематеріальна вартість індексу S&P 500 досягла рекордного значення в 21

трильйон доларів США в 2018 році, що означає зростання на 128% порівняно з 2005 роком [10]. Провідні транснаціональні корпорації, такі як Pfizer, Johnson & Johnson, Microsoft і Facebook повідомили про НМА, які становили понад 95% їхньої ринкової вартості у 2018 році. У відповідній літературі часто наголошується на потенціалі корпоративних НМА позитивно впливати на створення вартості та конкурентоспроможність компанії [11].

Проте, слід зазначити, що вартість НМА, що належать найбільшим світовим компаніям, впала на 25%, згідно зі звітом, опублікованим Brand Finance. Новий аналіз показав, що глобальна нематеріальна вартість мала тенденцію, яка спостерігалася під час попередніх фінансових криз, і зараз скоротилася на 25% порівняно з минулим роком, з 76 трильйонів доларів США у 2021 році до 57 трильйонів доларів США у 2022 році [12].

Для вчасного реагування на постійні зміни ринку, компанії повинні розвивати навички та здібності, необхідні для створення нових знань. У цьому контексті процес отримання знань у компанії тісно пов'язаний з інвестиціями фірми в НМА у формі витрат на дослідження та розробки [13].

Необхідно зазначити, що виконання науково-дослідної діяльності відкриває нові знання та створює цінні НМА. Незважаючи на те, що НМА відіграють безпрецедентну роль у розвитку бізнесу сучасних підприємств, фактична вартість корпоративних НМА не може бути повністю визнана та розкрита у фінансовій звітності через постійний консерватизм міжнародних принципів бухгалтерського обліку. Відповідно до МСФЗ 38, розкриття в бухгалтерському обліку НМА є необхідним для виконання критеріїв визнання, таких як ідентифікація, можливість контролю та гарантія майбутніх економічних вигід; хоча відповідність цим трьом атрибутам НМА із ширшого визначення НМА (включно з інтелектуальним капіталом) все ще є критичною проблемою. Інформація про НМА, що міститься у фінансовій звітності, часто не відображає приховану нематеріальну цінність компанії і, таким чином, унеможливорює кількісне оцінювання вартості корпоративного інтелектуального капіталу, а також визначення ступеня переваг інтелектуального капіталу для компанії [14].

Тим не менш, знання про те, як інвестиції в НМА, зазначені у фінансовій звітності, впливають на ринкову вартість компанії, можуть бути корисними для потенційних інвесторів і прийняття управлінських рішень на корпоративному рівні.

Вплив корпоративних НМА на ринкову вартість компанії є темою, яка широко обговорюється. Велика кількість літератури досліджує вплив галузі та специфічні атрибути компанії, такі як тип галузі, її розмір, вік або її заборгованість і прибутковість, на мотивацію до розкриття інформації про НМА. Незважаючи на те, що НМА не є фізичними за своєю природою, вони значною мірою сприяють збільшенню вартості бізнесу. Однак вартість НМА у фінансовій звітності часто не відображає точної вартості всіх корпоративних НМА через постійний консерватизм бухгалтерського обліку за МСФЗ. Таким чином, головне питання полягає в тому, чи використовують потенційні інвестори інформацію про НМА, розкриту компаніями, як показники для підвищення вартості компанії.

У сучасному суспільстві, заснованому на знаннях, корпоративні активи складаються не лише з матеріальних активів, але вони також складаються, значною мірою, з різних нематеріальних компонентів, що представляють цінність накопичених на підприємстві знань. Глобалізація, розширення та технологічний прогрес призвели до більшого визнання НМА як важливого та критичного ресурсу для компаній, щоб створювати та підтримувати конкурентну перевагу [15]. Хоча НМА є активами без фізичної субстанції, багато з них не відповідають критеріям визнання традиційних стандартів бухгалтерського обліку, але вони роблять значний внесок у ринкову вартість.

Численні чинники, що визначають стимули компанії інвестувати в генерування нових знань, були предметом багатьох досліджень інтелектуального капіталу та НМА. Одним із найважливіших аспектів мотивації збільшення нематеріальної цінності компанії є бізнес-сектор, у якому компанія працює. Характеристики галузі відіграють важливу роль у виборі компанії зосередити свою бізнес-стратегію на накопиченні НМА, а не на розвитку матеріального капіталу.

Крім того, галузеві аспекти визначають, як компанії отримують нові знання та розвивають існуючу базу НМА. Наприклад, Уппенберг і Штраус вказали на суттєві відмінності в тому, як сфери послуг і сектори, що не є послугами, отримують нові знання. У той час як виробничі компанії розробляють нові НМА шляхом значних інвестицій у науково-дослідну діяльність, компанії сфери послуг часто покладаються на зовнішні джерела нових знань, особливо через їх взаємодію з клієнтами, обмін досвідом з діловими партнерами або потенційними конкурентами [16]. Вартість НМА також в першу чергу визначається рівнем концентрації в секторі. Крузе та Еберлі зазначили, що зростання НМА супроводжує збільшення концентрації промисловості. Однак автори підкреслюють, що наслідки зростання промислової концентрації залежать від її джерела [17].

Окрім галузевих характеристик, на вартість НМА також впливають специфічні атрибути компанії. Політика корпоративного управління суттєво впливає на вибір компанії щодо розкриття інформації про НМА та інвестиції в дослідження та розробки [18].

Чим точніше НМА розкриваються у фінансовій звітності, тим нижчий ступінь інформаційної асиметрії між компанією та третіми сторонами, такими як потенційні інвестори чи аналітики. Отже, більше НМА може гарантувати більш сприятливі умови фінансування, отримані компаніями завдяки більшій обізнаності зацікавлених сторін про профіль ризику. Одна припускає, що прибуткові компанії, продажі яких постійно зростають, мають вищу ринкову вартість, пов'язану з вищою вартістю НМА, порівняно з тими, які не можуть належним чином використовувати можливості зростання, наявні на ринку [19].

Крім того, Омоє стверджує, що компанії, які досягають вищої прибутковості, слід набагато більше заохочувати до розкриття інформації про НМА у своїх фінансових звітах, щоб стимулювати потенційних інвесторів приймати інвестиційні рішення на користь цих компаній [20]. Інші характерні для фірми характеристики, такі як розмір, вік або боргове навантаження, також можуть впливати на розкриття НМА. У той час як розмір компанії позитивно впливає на інтенсивність НДДКР, тобто більші компанії, швидше за все,

інвестуватимуть більше в НДДКР, високий рівень заборгованості шкодить інтенсивності НДДКР [21].

Іншим атрибутом, який впливає на вартість НМА, є структура власності. Леммон і Лінс стверджують, що вартість корпоративних НМА визначається більшістю рішень акціонерів щодо виділення коштів на науково-дослідні проекти, зокрема в умовах фінансової кризи; а також, що всупереч теоретичним очікуванням, вплив НМА на результати діяльності компанії був непослідовним під час фінансової кризи [22]. Така поведінка з'являється в основному через неспроможність людського капіталу, основного компонента нерозкритих НМА, створювати цінність для компаній із вибірки під час фінансових криз. Компанії отримують нові знання та розширюють наявну базу нематеріального капіталу, інвестуючи в науково-дослідні проекти, які забезпечують майбутні грошові надходження та підвищують ринкову вартість бізнесу. Незважаючи на те, що розкриття даних про НДДКР є добровільним у більшості країн, вартість витрат на НДДКР у фінансовій звітності дає лише часткову картину інноваційної ефективності. Тим не менш, потенційні інвестори, як правило, враховують звітну вартість витрат на НДДКР під час прийняття своїх інвестиційних рішень. Це свідчить про те, що навіть декларована вартість науково-дослідної діяльності, яку виконує компанія, може гіпотетично визначити її ринкову вартість [23].

Інші аспекти, які потенційно можуть вплинути на взаємозв'язок між НМА компанії, інтенсивністю досліджень і розробок та її ринковою вартістю, можуть включати інтенсивність НМА, довгострокову заборгованість, прибутковість і короткострокову ліквідність. Специфічні характеристики компанії часто діють як контрольні змінні в економетричних моделях, спрямованих на оцінку впливу інтенсивності НДДКР на ринкову вартість.

Клаузен та Хірт вважають, що грошові запаси та прибутковість позитивно впливають на ринкову вартість компанії, оскільки обидва можна розглядати як ключові індикатори можливостей майбутнього зростання та сталого розвитку. Крім того, науково-дослідні проекти, які були успішно реалізовані всередині компанії, часто призводять до появи НМА, які можуть бути визнані в балансі і, як наслідок, можуть

збільшити її загальну ринкову вартість [24]. НМА, якими компанія може мати право власності, часто стосуються нематеріальної власності, наприклад патентів і торгових марок, серед іншого. Доссо і Веццані переконані, що патенти і торгові марки відображають загальну цінність інновацій і ринкових активів [7].

Як стверджує Парк, вплив НМА на ринкове оцінювання компанії також залежить від інших факторів і може бути більш вирішальним у компаніях з нижчою балансовою вартістю НМА і навпаки; нижче ринкове оцінювання можна спостерігати у компаніях з вищою балансовою вартістю НМА [25].

Висновки. Концептуальна модель впливу НМА на ринкову вартість компанії пояснює значущість вартості НМА та забезпечує підвищення прозорості облікової інформації на ринку капіталу. Оригінальність моделі відображена в інтеграції цінності нефінансової інформації про НМА, оскільки досі дослідники оцінювали лише вплив цінності фінансової інформації про НМА на ринкову вартість компаній. Модель розширює можливості для визначення вартості справедливого НМА. Вплив НМА на ринкову вартість компаній вимірюється за допомогою методу аналізу ринкових даних. Для отримання більш достовірних результатів дослідження в базову модель оцінювання інтегруються додаткові фактори: чистий прибуток (збиток), обіг, матеріальні активи, оборотні кошти, довгострокова заборгованість.

Вартість НМА може по-різному впливати на ринкову вартість компанії, залежно від вартості оприлюдненої та нерозкритої інформації, справедливої вартості майна та реакції учасників ринку на цю інформацію. І дослідники, і інвестори сходяться на думці, що НМА в економіці знань є вагомим чинником підвищення конкурентної переваги та акціонерної вартості, що, безсумнівно, впливає на ринкову вартість компанії.

Література

1. Abu-Musa, A.A. (2009), «Exploring COBIT Processes for ITG in Saudi Organizations: An empirical study», The International Journal of Digital accounting Research, Vol. 9, No. 4, pp. 99-126.

2. Svensson, A. (2014), «Voluntary Disclosure of Information on Intangibles in Corporate», Annual Reports Global Review of Accounting and Finance, Vol. 4, No. 1, pp.133-147.
3. Jaara, O.O., Elkotayni, K.A.R. (2016), «The Impact of Intangible Assets Internally Developed on the Market Values of Companies: A Field Study in the Pharmaceutical Companies in Jordan», Accounting and Finance Research, Vol. 5, No. 2, pp. 154–163.
4. Ifeanyi, N., Caroline, O. (2016), «Evaluating the Effect of Intangible Assets on Economic Value added of Selected Manufacturing Firms in Nigeria», European Journal of Business and Management, Vol. 8, No. 15, pp. 174-181.
5. Mihai, D., Parvu, I. (2016), «The Impact of Intangible Assets on Companies in Emerging Markets», Economics, Management and Financial Markets, Vol. 11, No.1, pp. 94-99.
6. How is intellectual property valued when selling a business? URL: <https://ipwatchdog.com/2018/04/24/intellectual-property-valued-selling-business/id=96098/>.
7. Dosso, M.; Vezzani, A. Firm market valuation and intellectual property assets. Ind. Innov. 2019, 27, 705–729.
8. Andersson, M.; Saiz, L. Investment in intangible assets in the euro area. Econ. Bull. Boxes 2018, 7.
9. Elsten, C.; Hill, N. Intangible Asset Market Value Study? les Nouv.-J. Licens. Exec. Soc. 2017, 4, 245–247.
10. BrandFinance GIFT. Global Intangible Finance Tracker (GIFT™) – An Annual Review of the World's Intangible Value. 2019. URL: https://brandfinance.com/wp-content/uploads/1/gift_2.pdf.
11. Thum-Thysen, A.; Voigt, P.; Maier, C.; Bilbao-Osorio, B.; Ognyanova, D. Unlocking investment in intangible assets in Europe. Q. Rep. Euro Area (QREA) 2017, 16, 23–35.
12. Value of global intangible assets falls by 25%. URL: <https://brandfinance.com/press-releases/value-of-global-intangible-assets-falls-by-25>.
13. Galindo-Rueda, F.; Verger, F. OECD taxonomy of economic activities based on R&D intensity. OECD Sci. Technol. Ind. Work. Pap. 2016.

14. Fincham, R.; Roslender, R. Intellectual capital accounting as management fashion: A review and critique. *Eur. Account. Rev.* 2003, 12, 781–795.
15. Madhani, P.M. Intangible assets: Value drivers for competitive advantage. *Best Pract. Manag. Account.* 2012, 146–165.
16. Uppenberg, K.; Strauss, H. *Innovation and Productivity Growth in the EU Services Sector*; European Investment Bank: Luxembourg, 2010.
17. Crouzet, N.; Eberly, J.C. Understanding weak capital investment: The role of market concentration and intangibles (No. w25869). *Natl. Bur. Econ. Res.* 2019.
18. Hidalgo, R.L.; García-Meca, E.; Martínez, I. Corporate governance and intellectual capital disclosure. *J. Bus. Ethics* 2011, 100, 483–495.
19. Tsai, C.F.; Lu, Y.H.; Yen, D.C. Determinants of intangible assets value: The data mining approach. *Knowl.-Based Syst.* 2012, 31, 67–77.
20. Omoye, A.S. Determinants of intangible assets disclosure in annual report: Evidence from Nigerian quoted companies. *Int. J. Asian Soc. Sci.* 2013, 3, 1152–1165.
21. Min, B.S.; Smyth, R. Determinants of R & D Intensity and Its Impact on Firm Value in an Innovative Economy in which Family Business Groups are Dominant: The Case of South Korea; Monash Economics Working Paper 25-15; Department of Economics, Monash University: Melbourne, Australia, 2015.
22. Lemmon, M.L.; Lins, K.V. Ownership structure, corporate governance, and firm value: Evidence from the East Asian financial crisis. *J. Financ.* 2003, 58, 1445–1468.
23. Grandi, A.; Hall, B.H.; Oriani, R. R&D and financial investors. In *Evaluation and Performance Measurement of Research and Development*; Edward Elgar: Cheltenham, UK, 2009; pp. 143–165.
24. Clausen, S.; Hirth, S. Measuring the value of intangibles. *J. Corp. Financ.* 2016, 40, 110–127.
25. Park, H. Intangible assets and the book-to-market effect. *Eur. Financ. Manag.* 2019, 25, 207–236.

Олексій Калівошко

*доктор економічних наук, професор,
Національний університет біоресурсів
і природокористування України,
ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ, Україна
alek-k@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-0417-4529*

Алла Мирвода

*здобувач вищої освіти третього (освітньо-наукового) рівня,
ННЦ «Інститут аграрної економіки», м. Київ, Україна
ORCID ID: 0009-0000-6333-7880
agmyrvoda@gmail.com*

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

Вступ. Система кредитування агросектору практично завжди знаходиться в центрі уваги фінансової політики уряду. Доступність кредитних ресурсів для аграрних підприємств є ключовою проблемою фінансової політики уряду, підтримка якої здійснюється за рядом бюджетних програм та непрямих методів впливу [1; 15].

Оскільки аграрний сектор за останні десятиліття практично став типовим бізнесом, з прогнозованими економічними показниками, кредитування сектору здійснюється як і інших галузей економіки, з врахуванням сезонності надходження виручки та особливостей кредитного забезпечення, визначення ризиків та фінансування посівної й збиральної кампаній. Фінансово-кредитний ринок також формує спеціальні інструменти кредитного забезпечення для аграрного виробництва, про що зазначають дослідники [2; 4-7; 8; 9; 11; 20; 21].

За роки незалежності України вона видозмінювалась відповідно до поточної економічної ситуації і залежала насамперед від участі держави у цих процесах. Особлива роль кредитування проявляється в умовах воєнного стану [9; 10; 19], як стабілізатора фінансового

балансу. Проте в умовах воєнного стану нарастають загрози, пов'язані з залученням кредитних ресурсів підприємствами галузей економіки.

Завдяки упереджувальним заходам та зарубіжній підтримці значним досягненням фінансової системи України є те, що вона залишається стійкою та спроможною відповідати викликам, забезпечує обіг фінансових активів, практично зберігає весь функціонал інструментів, напрацьований у довоєнний період. Завдяки підвищенню фінансової стійкості галузі, диверсифікації виробництва, згладжування сезонності, розширенні експортних операцій та інших факторів зростають обсяги банківського кредитування аграрних підприємств, а також частка аграрних кредитів у загальних.

Окрім того, реагуючи на відкриття ринку землі для юридичних осіб в Україні та початок діяльності Фонду часткового гарантування кредитів у сільському господарстві Національний банк розширив деякі положення щодо кредитування аграрних підприємств, зокрема в частині визначення банками розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [12; 14].

Саме тому проблеми тенденцій та перспектив кредитування підприємств аграрного сектору є особливо актуальними та виступають вагомим об'єктом наукових досліджень. Необхідне проведення аналізу процесів кредитування у період воєнного стану та окреслення шляхів удосконалення кредитних процесів з врахуванням варіантів і перспектив розвитку аграрного кредитування у повоєнний період.

Виклад основного матеріалу. Динаміку процесів кредитування економіки можна прослідкувати за станом окремих показників сектору у довоєнний і сучасний періоди. Так, станом за 2023 р. кількість діючих банків складала 63 од., або 43,4% рівня 2014 р. (Табл. 1). Загальні активи банків при цьому зросли на 86% з 2014 р., за рахунок гривневих операцій. Джерелом зростання є обсяги депозитних сертифікатів НБУ та кошти на рахунках в інших банках. Ріст кредитного портфеля у національній валюті забезпечив насамперед аграрний сектор. Валові кредити суб'єктам господарювання знизались до 94,8% у 2023 році проти рівня 2014 року, а кредити фізичним особам – зросли на 8,6%.

Таблиця 1

**Показники стану кредитного сектору
України за 2014-2023 рр., млрд грн**

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Кількість діючих банків	145	117	96	82	77	75	73	71	67	63
Загальні активи	1 477	1 571	1 737	1 840	1 911	1 982	2 206	2 359	2 243	2 748
в іноземній валюті	667	800	788	755	779	718	746	679	718	787
Чисті активи	1 290	1 254	1 256	1 334	1 360	1 493	1 823	2 054	2 625	3 107
в іноземній валюті	565	582	519	507	495	492	585	584	825	873
Валові кредити: - госп. суб'єктам	820	831	847	864	919	822	749	796	823	777
- фізичних особам	208	176	157	171	197	207	200	243	225	226
Кошти: госп. суб'єктів	283	349	413	427	430	525	681	800	838	1142
фізичних осіб	403	402	437	478	508	552	682	727	889	1034
Чисті процентні доходи	52.2	39.1	44.2	53.0	73.0	78.9	84.8	117.6	151.7	201.5

Джерело: [12].

За період 2014-2023 рр. кошти суб'єктів господарювання зросли у 4,3 рази, а фізичних осіб – у 2,6 раз. Чисті процентні доходи банків зросли у 3,8 раз, при тому, що курс долара зріс у 2 рази [13]. В умовах воєнного стану обсяги гривневих кредитів корпораціям зростають у межах державних програм підтримки, водночас обсяги кредитів в іноземній валюті – зменшуються. Обсяги валових гривневих кредитів та кредитів в іноземній валюті фізособам також знижуються (рис. 1).

Загалом, у 2023 році розвиток банківського сектору визначали тенденції попередніх періодів. Злагодженій роботі банків сприяє макроекономічна регуляторна політика НБУ. Так, за даними Огляду банківського сектору у 2023 році збереглися тенденції попередніх

періодів, насамперед «зросло гривневе фондування від населення і бізнесу, припливи коштів в іноземній валюті, тривав приріст роздрібних строкових коштів, динамічно зростали вкладення банків в облігації внутрішніх державних позик (ОВДП) і депозитні сертифікати НБУ» [13]. В Огляді також зазначається, що «поступове зниження ставок сприяло підвищенню попиту на кредити. Операційна ефективність банків залишалася високою, а витрати на резервування – мінімальними. Попри значне збільшення ставки оподаткування, сектор залишився високорентабельним, що забезпечує його стійкість. Прибутковість та запас капіталу дають змогу банкам виконати нові регуляторні вимоги». Загальний висновок такий, що пік кредитних втрат від повномасштабної війни пройдено [12; 13].

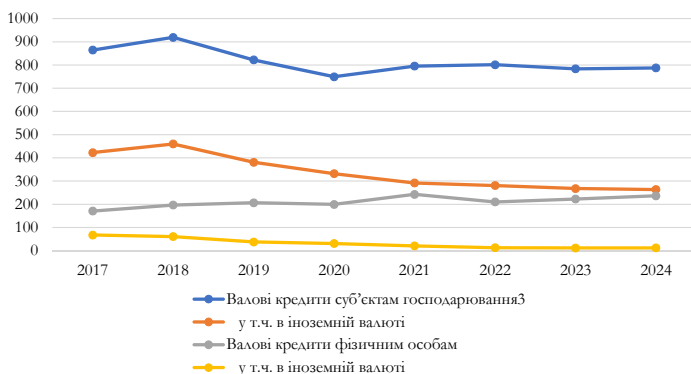


Рис. 1. Валові кредити суб'єктам господарювання та фізичним особам, 2017-2024 рр., млн грн

Джерело: систематизовано, узагальнено та згруповано за даними [13].

Національний банк розширив перелік прийнятного забезпечення [16], вартість якого приймається до розрахунку кредитного ризику, включивши до переліку гарантії Фонду часткового гарантування кредитів у сільському господарстві. Також підвищено коефіцієнти ліквідності окремих видів забезпечення, зокрема для землі сільськогосподарського призначення. Беручи до уваги оновлення законодавства в сфері страхування, Національний банк продовжив до 31 березня 2025 року право банків ураховувати вартість прийнятного забезпечення під час розрахунку кредитного ризику без наявності

договору страхування предмета забезпечення. Також унесено зміни до Положення про організацію процесу управління проблемними активами в банках України, якими посилено контроль наглядової ради банку в разі делегування повноважень щодо підпорядкування підрозділу роботи з непрацюючими активами головному ризик-менеджеру. Зазначені зміни затверджено постановою Правління Національного банку України від 06 квітня 2024 року № 39 [16], яка набрала чинності з 24 травня 2024 року. Зміна вимог щодо оцінки банками кредитного ризику сприятиме поживавленню кредитування аграріїв, оскільки зазначені зміни спрямовані на виконання оновленого законодавства України в цій сфері, створюють позитивні передумови для використання землі як ліквідного забезпечення за банківськими кредитами та збільшення кредитної підтримки сільськогосподарських виробників.

Динаміка кредитування та аналіз ефективності процесів кредитування у період воєнного стану за критерієм обсягів кредитування та кредитного забезпечення (частка кредитних ресурсів у вартості ВДВ агросектору) свідчить, що війна суттєво вплинула на обсяги кредитування (рис. 2).

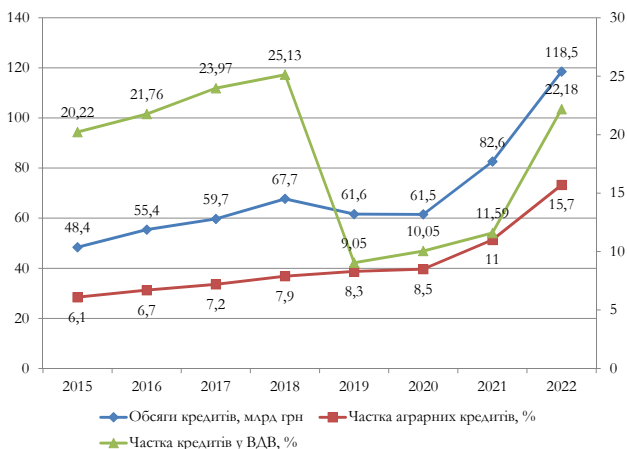


Рис. 2. Обсяги кредитів для аграрних підприємств і їх частка у загальному кредитуванні та у вартості ВДВ галузі за 2015–2022 рр., млрд грн, %

Джерело: систематизовано, узагальнено та згруповано за даними [3; 12].

Зокрема, обсяги кредитування у 2022 році зросли до 118,5 млрд грн, або на 145% проти рівня 2015 року і основний ріст припадає саме на період воєнного стану. Якщо у довоєнний період частка кредитів складала лише 11,59%, то уже у перший рік війни зросла до 22,18%. На цей факт вплинули як збільшення обсягів кредитування, так і скорочення вартості продукції, яка знизилась у перший рік війни майже на четвертину, на основі якої обчислюють ВВП галузі.

За напрямом фінансової підтримки по інструменту кредитування Міністерством аграрної політики та продовольства України (МАПП) анонсовано декілька програм, за конкретними обсягами та напрямами. Так, у 2024 р. (станом на червень) 6,360 тис підприємств (сільгосптоваровиробників та переробників) залучили кредитів на загальну суму 40,9 млрд грн (табл. 2), при цьому пільгові кредити склали 40,7% кредитування, якими скористалися 58,6% підприємств.

Таблиця 2

**Стан залучення кредитів підприємствами агросектору
в 2024 році, тис. грн (на 29.04.2024 р.)**

	Кількість суб'єктів		Обсяг залученого кредиту		Обсяг кредитної лінії під порфельні гарантії		Ставка, %	
	Всього	у т.ч. 5-7-9	Всього по програмах	у т.ч. 5-7-9	Разом	80%	мін	макс
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Вінницька	613	382	2284551,28	1542443,12	1091713,77	266500,00	0,01	31,89
Волинська	256	206	1699124,13	993075,20	729348,38	143700,00	0,01	30,00
Дніпропетровська	465	227	2364540,32	957350,68	668907,82	99843,00	0,01	40,00
Донецька	7	6	31234,79	24668,44	7169,03	0,00	6,00	24,79
Житомирська	163	72	664761,46	317492,09	72227,19	0,00	0,01	32,05
Закарпатська	30	18	99504,82	32670,82	26230,00	0,00	8,00	32,15
Запорізька	131	98	563512,52	527468,02	332888,53	0,00	9,00	28,00
Івано-Франківська	106	44	847665,11	523827,64	340656,12	0,00	0,01	32,28
Київська	590	341	12538755,11	2116924,06	1093188,17	186400,00	0,01	32,05
Кіровоградська	786	502	2605121,95	1740825,76	1517548,70	118500,00	0,01	27,00

Продовження табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Луганська	0	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Львівська	385	253	2441333,69	906328,55	581657,29	32000,00	0,01	32,15
Миколаївська	261	103	605146,00	378654,72	132812,32	17600,00	3,00	32,05
Одеська	504	325	2056712,76	1211715,90	761610,68	30748,73	0,01	32,03
Полтавська	357	158	2145047,58	656771,70	236846,54	120425,00	0,01	32,25
Рівненська	69	44	439462,21	260523,80	95689,22	13500,00	4,00	25,05
Сумська	191	139	928261,58	741906,25	247278,81	39780,00	0,01	25,30
Тернопільська	252	143	2493394,13	405102,02	120391,41	39000,00	0,01	28,00
Харківська	359	232	1771786,72	1536124,61	926831,82	90600,00	3,00	30,00
Херсонська	16	14	96679,40	94378,54	26417,86	7300,86	0,01	23,35
Хмельницька	252	117	1093062,24	337404,04	110690,84	15000,00	0,01	30,00
Черкаська	286	124	1358882,90	534145,57	126666,31	63631,30	0,01	32,30
Чернівецька	71	57	294616,17	128126,92	89599,10	0,00	0,17	25,05
Чернігівська	210	120	1490736,80	696018,84	311864,42	148900,00	2,45	30,00
Всього	6360	3725	40913893,67	16663947,29	9648234,33	1433428,89	0,01	40,00
Було на 22.04.2024	5870	3456	37922311,22	15626029,84	8990401,98	1289359,30	0,01	48,00
Було на 31.12.2023	13981	10914	78837495,85	44512714,00	24977764,19	6451328,30	0,01	45,00

Джерело: [11]

Обсяг кредитування у минулорічному відповідному періоді склав 37,92 млрд грн, тобто спостерігається зростання на 7,9%, а проти річного рівня 2023 року кредитування поточного складає 51,9%. Лідерами за обсягами кредитування є Київська (12,5 млрд грн), Кіровоградська (2,6 млрд грн), Тернопільська (2,5 млрд грн), Дніпропетровська (2,4 млрд грн), Львівська (2,4 млрд грн), Вінницька (2,3 млрд грн) області [11].

Стан залучення кредитів підприємствами агросектору у розрізі за ключовими банками, тис грн станом на 29.04.2024 р. приведено

у Табл. 3. Найбільші обсяги кредитів за цей час надали АТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК», «Райффайзен Банк», «ПриватБанк», «Ощадбанк», АТ «Прокредит Банк», АТ «ПУМБ».

Таблиця 3

Стан залучення кредитів підприємствами агросектору у розрізі за ключовими банками, тис грн (на 29.04.2024 р.)

Банки	Кількість суб'єктів		Обсяг залученого кредиту/кредитної лінії		Процентна ставка, %	
	Всього	у т.ч. 5-7-9	Всього по програмах	у т.ч. 5-7-9	мін	мах
1	2	3	4	5	6	7
«КРЕДІ АГРІКОЛЬ»	192	127	9674891,57	1012251,72	0,01	25,19
«Райффайзен Банк»	1787	17	8536484,00	48965,90	2,00	40,00
«ПриватБанк»	1551	1390	5090833,26	5000334,26	18,37	26,50
АТ «Ощадбанк»	1171	1046	3158454,90	2553477,07	0,01	25,05
«Прокредит Банк»	364	289	2993957,51	2149850,10	4,00	23,45
«ПУМБ»	290	61	2377444,37	106929,56	0,01	24,00
«ПІВДЕННИЙ»	27	16	1412255,32	263737,73	15,75	23,19
«ОТП Банк»	163	114	1400960,80	892330,50	4,50	25,20
«Укргазбанк»	225	198	1162408,53	862860,46	0,01	32,30
«Укресімбанк»	79	66	1103875,00	952876,00	3,20	27,89
«Сенс-Банк»	17	12	679443,78	332250,58	11,00	25,02
«БАНК ВОСТОК»	20	13	532834,00	238700,00	5,50	30,00
«КРЕДИТ ДНІПРО»	91	90	434761,02	433734,15	21,00	25,44
«АГРОПРОСПЕРІС»	94	83	425403,46	366043,50	19,61	27,41
АКБ «Львів»	128	70	396452,00	234150,00	0,01	30,00
«ТАСКОМБАНК»	15	5	330182,70	200905,50	0,01	23,05
«Кредобанк»	60	56	321573,02	311877,56	11,75	25,19
«Кредитвест банк»	11	9	283261,37	263949,17	20,00	30,00
«Полтава-Банк»	14	14	102082,87	102082,87	22,84	23,33
«СКАЙ БАНК»	3	2	96874,21	88574,00	20,95	22,95
«БАНК АЛ'ЯНС»	4	4	84910,00	84910,00	22,50	23,38
«АБ «РАДАБАНК»	8	5	60448,00	15350,00	7,00	23,35

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5	6	7
«МетаБанк»	4	2	60270,00	4270,00	22,91	23,15
«Полікомбанк»	7	7	41129,70	41129,70	22,95	24,95
«МІБ»	4	2	40050,00	9050,00	19,00	25,02
«УКРАЇНСЬКИЙ КАПІТАЛ»	4	2	37000,00	27500,00	22,96	24,00
«КБ «ГЛОБУС»	19	17	23024,05	17024,05	15,00	25,38
«МТБ БАНК»	4	4	19500,00	19500,00	22,88	23,11
«КОМІНБАНК»	1	1	13500,00	13500,00	25,02	25,02
«АСВІО»	1	1	12000,00	12000,00	22,96	22,96
«RwS bank»	1	1	6043,23	2247,91	20,65	26,95
«ПРАВЕКС БАНК»	1	1	1585,00	1585,00	13,00	13,00
Всього по банках	6360	3725	40913893,67	16663947,29	0,01	40,00
Було на 22.04.2024	5870	3456	37922311,22	15626029,84	0,01	48,00
Було на 31.12.2023	13981	10914	78837495,85	44512714,00	0,01	45,00

Джерело: [11]

Типовий перелік пакетів кредитних послуг найбільш популярних банків для агросектору представлений наприклад, у відділеннях державного банку АБ «УКРГАЗБАНК», клієнти можуть подати заявки для отримання державної підтримки за наступними програмами для сільгоспвиробників [14]:

- програма часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва в розмірі 25%;

- для фермерських господарств та сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів. Програма часткової компенсації вартості витрат, пов'язаних з наданням дорадчих послуг, в розмірі 90% (не більше 10 000 грн);

- для підприємств галузі тваринництва, програма часткової компенсації вартості об'єктів, профінансованих за рахунок банківських кредитів в розмірі 25% фактично понесених витрат на будівництво та/або реконструкцію тваринницьких ферм та комплексів для

утримання великої рогатої худоби, свиней, птиці (в тому числі водоплавної та індиків), доїльних залів, підприємств з переробки сільськогосподарської продукції (молока, м'яса, побічних продуктів тваринного походження, що належать до II та III категорії), у тому числі вартості обладнання згідно з проектно-кошторисною документацією до 5 років на суму до 500 млн грн;

— для суб'єктів господарювання агропромислового комплексу програма часткової компенсації відсоткової ставки за залученими кредитами в АБ «УКРГАЗБАНК». Надається за кредитами в національній валюті (короткостроковими кредитами, залученими для поповнення обігових коштів; середньостроковими кредитами, залученими для поповнення обігових коштів, придбання основних засобів сільськогосподарського виробництва, здійснення витрат, пов'язаних з будівництвом і реконструкцією виробничих об'єктів сільськогосподарського призначення, а також з переробкою сільськогосподарської продукції; довгостроковими кредитами, залученими для придбання основних засобів сільськогосподарського виробництва, обладнання для виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, будівництва та реконструкції виробничих об'єктів (у тому числі сховищ для зберігання зерна, овочів та фруктів).

Крім того, Кабмін прийняв Постанову № 310 [18], де зазначається, що підприємства, які отримали кошти за програмою «Доступні кредити 5-7-9», мають можливість їх пролонгувати, за умови що виробничі потужності станом на 24 лютого 2022 року були на територіях: активних бойових дій та тимчасово окупованих рф.

Попри загальну позитивну тенденцію кредитування підприємств галузі, основними викликами та обмеженнями для аграрного сектора України в умовах повномасштабної війни є такі (табл. 4).

Ці та інші фактори мають враховуватися при формуванні стратегії повоєнного відновлення галузі, у якій кредитування відіграватиме значну роль.

Таблиця 4

**Виклики та обмеження залучення кредитів
підприємствами агросектору в умовах воєнного стану**

Фактори	Зміст обмежень
дефіцит фінансових ресурсів	зокрема через зростання собівартості виробництва. У 2022 р. 21% підприємств галузі сільського, лісового та рибного господарства одержали чистий збиток (у 2021 р. – 11%). Рівень рентабельності всієї діяльності у 2022 р. становив 14,1% (у 2021 р. – 37,8%). Обсяг капітальних інвестицій у 2022 р. становив 51439 млн грн, що на 26,1% менше 2021 р. за результатами 2023 р. виробництво трьох із п'яти основних культур залишиться збитковим - з прибуткових культур стали збитковими соняшник, пшениця, кукурудза Найнижчу рентабельність виробництва зернових та олійних культур мають малі фермерські господарства та прифронтові середні господарства. Малі господарства порівняно із середніми мають на 5–10% вищі виробничі витрати
спрощення процесів сільсько-господарського виробництва	нестача фінансування та потреба істотної економії спричинили зниження кількості внесених добрив на 50–60%, унесення добрив очікують на вдвічі меншому за агрономічну потребу рівні (47%). Рівень очікуваного застосування засобів захисту рослин під урожай озимих 2024 р. прогнозують на 56% від потреби. Лише 10% господарств готові застосовувати добрива на рівні 100% від потреби, засоби захисту – 18%
дефіцит трудових ресурсів	за ФАО, понад 150 000 фермерів / працівників продовольчої системи безпосередньо постраждали від війни та/або були змушені мігрувати. У складному становищі опинилися дрібнотоварні виробники, які займалися вирощуванням сезонної продукції, відігравали важливу роль у забезпеченні зайнятості та доходів сільського населення. Вимушене переміщення населення, призов чоловіків до ЗСУ призводять до нестачі робочої сили та збільшення робочого навантаження на жінок
руйнування інфраструктури	знищені зерносховища, продовольчі склади, логістична інфраструктура, ускладнені експортні постачання знижують доходи агровиробників, а труднощі зберігання врожаю через брак електроенергії в осінньо-зимовий період 2022–2023 рр. призвели до утрати її частини. Наразі сумарна ємність зруйнованих зерносховищ сягає 8,2 млн т, а ємність пошкоджених зерносховищ – 3,25 млн т потужностей одночасного зберігання
екологічні виклики	через бойові дії та мінування території у 2022 р. сільгоспвиробники не могли використовувати до 30% полів для посіву (що сягало 5 млн га); у 2023 р. 25% площ були непридатними для використання. Значних утрат земельним ресурсам та аграрному сектору завдало й руйнування Каховської ГЕС

Джерело: [1]

Висновки. Таким чином, динаміку процесів кредитування агросектору напряду корелює із загальними тенденціями кредитування економіки. Загалом, у 2023 році розвиток банківського сектору

визначали тенденції попередніх періодів. Злагодженій роботі банків сприяє макроекономічна регуляторна політика НБУ. За період 2014-2023 рр. чисті процентні доходи банків зросли у 3,8 раз, при тому, що курс долара зріс у 2 рази, а кошти суб'єктів господарювання зросли у 4,3 рази. В умовах воєнного стану обсяги гривневих кредитів корпораціям зростають у межах державних програм підтримки, водночас обсяги кредитів в іноземній валюті – зменшуються. Обсяги валових гривневих кредитів та кредитів в іноземній валюті фізособам також знижуються.

Динаміка кредитування та аналіз ефективності процесів кредитування у період воєнного стану за критерієм обсягів кредитування та кредитного забезпечення (частка кредитних ресурсів у вартості ВДВ агросектору) свідчить, що війна суттєво вплинула на обсяги кредитування. За напрямом фінансової підтримки по інструменту кредитування МАПП фінансує декілька програм, зокрема, у 2024 р. (станом на червень) 6,360 тис. підприємств (сільгосптоваровиробників та переробників) залучили кредитів на загальну суму 40,9 млрд грн, при цьому пільгові кредити склали 40,7% кредитування, якими скористалися 58,6% підприємств.

Прямі кредитні інструменти для агросектору в умовах воєнного стану зосереджені у державній програмі «Доступні кредити 5-7-9». При цьому уряд і НБУ докладають зусиль для його врівноваженого функціонування. Для агросектору це проявляється у доступності кредитів на пільгових умовах і можливості ведення бізнесу навіть в умовах невизначеності. Крім того, є ряд програм бюджетної підтримки, за якими агровиробники можуть отримати доступ до фінансування, зокрема за гарантію через Фонд часткового гарантування кредитів.

Проте, цих ресурсів замало, щоб покрити зростаючі потреби агросектору у фінансуванні, а обмежені можливості бюджету не завжди сприяють розвитку програм пільгового кредитування. З метою більш ефективного використання державних коштів буде передбачено кредитування на інноваційні проєкти.

Отримані висновки можуть бути корисні при формуванні стратегії повоєнного відновлення економіки України та агросектору. Перспективами подальших досліджень є визначення загальної стратегії кредитування галузі за програмами державної підтримки та залучення зарубіжних партнерів України у цей процес.

Література

1. Аграрний сектор України у 2023 році: складові стійкості, проблеми та перспективні завдання. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/ekonomika/ahrarynyy-sektor-ukrayiny-u-2023-rotsi-skladovi-stiykosti-problemy-ta> (дата звернення: 20.05.2024).
2. Білоченко А. Кредитування аграрного сектору України в умовах війни. *Економіка та суспільство*. 2023. (48). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-48-3>.
3. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення 01.05.2024).
4. Калівошко О. Аналіз діяльності фінансових компаній як елементів інфраструктури фінансово-кредитного ринку України. *Економічний вісник університету*. 2019. № 41. С. 179-188.
5. Калівошко О. М. Аналіз системно важливих комерційних банків. *Облік і фінанси*. 2019. №1. С. 83-91.
6. Калівошко О. М. Методологічні основи дослідження інфраструктури фінансово-кредитного ринку. *Облік і фінанси*. 2018. №4 (82). С. 124–130.13.
7. Калівошко О. М. Теоретико-методологічні засади та практика функціонування інститутів фінансово-кредитного ринку України: Монографія. Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2019. 438 с.
8. Лункіна Т. І., Кугляр А. А. Кредитування аграрного сектору економіки України. *Modern Economics*. 2023. № 39. С. 99-103. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V39\(2023\)-15](https://doi.org/10.31521/modecon.V39(2023)-15).
9. Лупенко Ю. О., Андрос С. В. Банківське кредитування аграрного сектору економіки. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»*. 2019. № 16. С. 196-207. DOI: http://nbuv.gov.ua/UJRN/evntukpi_2019_16_23.
10. Мирвода А, Нікітюк Д. Особливості кредитування в умовах воєнного стану. *Соціальні, економіко-правові та фінансові виклики в умовах глобальних трансформацій: збірник матеріалів III Міжнародної науково-практичної конференції (Свялява-Тернопіль, 19-20 трав. 2023 р.)*. Тернопіль: ЗУНУ. 2023. С. 49-52. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/48634>.
11. Міністерство аграрної політики та продовольства. Офіційний сайт. URL: <https://minagro.gov.ua/> (дата звернення 24.05.2024 р.).

12. Національний банк України. URL: <https://www.bank.gov.ua/> (дата звернення 21.05.2024).
13. Огляд банківського сектору, лютий 2024 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-bankivskogo-sektoru-lyutyiy-2024-roku> (дата звернення 21.05.2024 р.).
14. Офіційний сайт «АБ «УКРГАЗБАНК». URL: https://www.ukrgasbank.com/small_bussiness/credit/apk_pidtrymka/ (дата звернення: 20.05.2024).
15. Пріоритети забезпечення стійкості промисловості й аграрного сектору економіки України в умовах повномасштабної війни. URL: <https://niss.gov.ua/publikatsiyi/analytychni-dopovidi/priorytety-zabezpechennya-stiykosti-promyslovosti-y-ahramnoho> (дата звернення: 20.05.2024).
16. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України. Постанова Правління Національного банку України від 06.04.2024 р. №39. URL: https://bank.gov.ua/ua/legislation/Resolution_06042024_39. (дата звернення: 20.05.2024).
17. Про внесення змін до Порядку надання фінансової державної підтримки суб'єктам підприємництва. Постанова КМУ від 22.03.2024 р. № 310. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/310-2024-%D0%BF> (дата звернення: 20.05.2024).
18. Програма «доступні кредити 5-7-9%» (нова редакція). Додаток 1 до Протоколу засідання Ради Фонду розвитку підприємництва від 18 березня 2022 року. URL: <https://ukrsibbank.com/wp-content/uploads/promo/program-5-7-9.pdf> (дата звернення: 20.05.2024).
19. Трусова Н. В., Радченко Н. Г., Рубцова Н. М. Моделі банківського кредитування підприємств аграрної галузі. *Ефективна економіка*. 2021. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8798>. DOI: 10.32702/2307-2105-2021.4.7.
20. Шпанель-Юхта О. І. Особливості банківського кредитування в умовах війни. *Економіка та суспільство*. 2022. №45. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-45-96>.
21. Kalivoshko O., Radchenko O., & Leontovych S. *Financial regulation mechanism the Ukrainian economy under martial law: a review of policies and instruments*. Publishing House «Baltija Publishing». 2023. P. 118-142. DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-307-1-6>.

Микола Карлін

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів*

*Волинський національний університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк, Україна*

e-mail: karlin.lutsk@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-1421-1066

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСІВ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ У ВОЄННИЙ ЧАС ТА ПРИ ВІДБУДОВІ

Важливою ланкою системи публічних фінансів України є фінанси публічно-приватного партнерства, які досить часто ототожнюють з фінансами державно-приватного партнерства, що, на наш погляд, є застарілим підходом, оскільки після проведення реформи адміністративно-територіального устрою у нашій країні все більшу роль в цьому процесі почали відігравати органи місцевого самоврядування, що у значній мірі допомогло Україні вистояти на початку війни росії проти України в 2022 р.

Після масової приватизації, проведення адміністративно-територіальної реформи та з початком війни кількість суб'єктів публічно-приватного партнерства в Україні суттєво розширилася, що вимагає їх уточнення та виявлення їх фінансових можливостей в умовах війни та після воєнної відбудови. Останнє важливо дослідити й тому, що до війни фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства в Україні недооцінювався. Крім того, катастрофічна нестача іноземних інвестицій у нашій країні в умовах воєнного стану може дозволити залучити їх тільки через нові форми фінансування публічно-приватного партнерства, які вже стали проявлятися в 2022-2024 рр. Ці форми вимагають спеціального дослідження та стимулювання як з боку держави, так і з боку органів місцевого самоврядування.

Крім того, важливо з'ясувати зміст форм публічно-приватного партнерства. Останнє пов'язано з тим, що тривалий час в Україні найбільш популярною формою участі приватного сектора у розвитку інфраструктури була оренда у різних видах. Проте в умовах воєнного часу вона не завжди може бути ефективним заходом щодо відбудови тих чи інших об'єктів. Про це свідчить попередній досвід використання такої її форми як оренда з поліпшенням. Іншою формою державно-приватного партнерства виступає концесія, яка є цивілізованою формою оренди. В Україні ж до сьогодні чітко не розмежовано зміст оренди та концесії, що призводить до ускладнень до їх використання.

У зарубіжній економічній літературі донедавна публічно-приватне партнерство, і, відповідно, фінанси публічно-приватного партнерства переважно розглядалися через призму державно-приватного партнерства. Останнє можна пояснити тим, що переважне фінансування подібних проєктів у розвинутих демократичних країнах здійснювалося в основному за рахунок коштів держави та приватних інвесторів, а не органів місцевого самоврядування. Значний вклад у дослідження такої складової публічно-приватного партнерства як державно-приватне партнерство у зарубіжних країнах внесли вчені Сумського державного університету П. Тарабановський, Л. Гриценко, А. Самойлікова [7].

Фінанси публічно-приватного партнерства тільки недавно стали аналізуватися в українській науковій літературі, оскільки основний наголос у ній робився на фінансах державно-приватного партнерства. В цьому плані на увагу заслуговують праці таких вчених, як: І. Біла, А. Близнюк, І. Браїловський, О. Васильєва, І. Запатріна, О. Зибарева, С. Єгоричева, Т. Єфименко, М. Лахижа, В. Мостовий, К. Павлюк, О. Толстенко, П. Шилепницький та інших. В останні десятиліття до суб'єктів публічно-приватного партнерства у демократичних країнах стали відноситися й органи місцевого самоврядування, що й послужило теоретичною основою відмови від ототожнення публічно-приватного партнерства тільки з державно-приватним партнерством, хоча в Україні подібне трактування ще не набуло належного поширення. Відповідно, це вимагає пошуку

додаткових аргументів на користь розвитку публічно-приватного партнерства та його фінансів, в тому числі в умовах війни та відбудови України.

Загалом, при виявленні особливостей фінансів публічно-приватного партнерства в Україні в сьогоденних умовах треба враховувати й той факт, що більшість країн світу (зокрема, й наша країна) поки знаходиться на першому етапі його розвитку. Тому важливо з'ясувати позитивний та негативний досвід демократичних країн з цього питання та використати краще з нього в Україні. Тим більше, що фінансування дороговартісних проєктів публічно-приватного партнерства (переважно у формі державно-приватного партнерства) не завжди було ефективним.

Метою дослідження є з'ясування особливостей функціонування фінансів публічно-приватного партнерства в Україні у воєнний час та при проведенні відбудови нашої країни. Відповідно, завданнями статті є: з'ясування особливостей функціонування фінансів публічно-приватного партнерства у нашій країні у вказаний період; виявлення суб'єктів публічно-приватного партнерства в Україні в сучасних умовах; уточнення форм публічно-приватного партнерства у нашій країні; вивчення досвіду демократичних країн щодо використання різних форм публічно-приватного партнерства при здійсненні соціально-економічних проєктів з перспективою його використання у нашій країні. Важливо також зрозуміти причини таких змін у структурі суб'єктів та видів публічно-приватного партнерства в сучасних умовах в Україні та фінансові можливості суб'єктів цього партнерства.

Після масової приватизації, проведення адміністративно-територіальної реформи та з початком військової агресії росії проти України кількість суб'єктів такого партнерства у нашій країні суттєво розширилася, оскільки до них стали відноситися не тільки органи місцевого самоврядування, а й інші структури. Зокрема, під час війни суб'єктами публічно-приватного партнерства в Україні стали виступати міжнародні фінансові організації, окремі демократичні країни, благодійні організації, приватні іноземні інвестори, приватні особи та інші, особливості діяльності яких важливо дослідити.

Певної уваги вимагає дослідження й ефективності фінансування проєктів публічно-приватного партнерства, що здійснюються органами місцевого самоврядування, які отримали додаткові фінансові кошти. Водночас, не завжди ці ресурси використовувалися ефективно, одним із результатів чого стало перенаправлення так званого військового ПДФО до Державного бюджету України.

Фінанси публічно-приватного партнерства є важливою ланкою фінансової системи України, що поки недооцінюється як в теоретичному, так й в практичному плані. Вони досить часто ототожнюються з фінансами державно-приватного партнерства, що, на наш погляд, не відповідає сучасним підходам до нього, оскільки після проведення реформи адміністративно-територіального устрою у нашій країні все більшу роль в процесі розбудови української економіки та реалізації проєктів публічно-приватного партнерства почали відігравати фінанси органів місцевого самоврядування. Причому досить часто органи місцевого самоврядування без участі держави реалізують спільні проєкти публічно-приватного партнерства з приватними структурами. Крім того, органи місцевого самоврядування об'єднуються для реалізації подібних проєктів міжмуніципального рівня. Тим більше, що досвід Польщі свідчить про те, основна частина проєктів публічно-приватного партнерства в цій країні якраз реалізується на місцевому, а не на державному рівні.

За даними центральних та місцевих органів виконавчої влади в Україні на 01.01.2021 р. на засадах державно-приватного партнерства укладено 192 договори. Якщо на початок 2016 р. на засадах державно-приватного партнерства функціонувало 186 проєктів, то на початок 2021 р. – 192 проєкти. При цьому більшість договорів не реалізується. Тому окремі вчені роблять висновок про те, що головна причина цього явища полягає в тому що в Україні не сформована належна нормативно-правова база державно-приватного партнерства [3]. Протилежної думки дотримується провідна українська експертка в області державно-приватного партнерства проф. І. Запатріна. На її думку, в Україні розроблено непогану правову базу для реалізації проєктів публічно-приватного партнерства, включно з концесією. З його використанням можна

структурувати практично будь-які інфраструктурні проекти, в тому числі ті, що передбачають надання державної підтримки. Розмір такої підтримки не обмежений, але має бути обґрунтований потребою проекту для суспільства. Натомість, треба взяти до уваги той факт, що в Україні публічна влада недостатньо підготовлена до застосування існуючого законодавства щодо публічно-приватного партнерства на практиці [4]. Водночас, представники приватного бізнесу або взагалі не хочуть ризикувати своїми коштами або цікавляться тільки короточасними і найбільш прибутковими проектами з використанням пільг та гарантій. Тому в Україні треба зважати на той факт, що в провідних країнах світу головною рушійною силою для розвитку державно-приватного партнерства є держава в особі державної та місцевої влади. Без політичної волі та зацікавленості українського уряду ефективний розвиток державно-приватного партнерства в Україні є проблематичним. Цю проблему ще більше загострила війна росії проти нашої країни.

Аналіз практики функціонування фінансів публічно-приватного партнерства в Україні в умовах воєнного стану показав, що в умовах війни суб'єктами цього партнерства стали виступати й міжнародні фінансові організації, окремі демократичні країни та їх регіони, приватні іноземні інвестори (як благодійні організації, так і приватні особи), волонтерські організації, окремі громадяни України, які проживають за кордоном та в нашій країні. Так, окремі країни взяли шефство над найбільш постраждалими регіонами нашої країни. Так, Данія фінансує відновлення об'єктів інфраструктури у Миколаївській області та Миколаєві, країни Балтії допомагають у відновленні соціально-економічних об'єктів на території Київської та Чернігівської областей тощо. Водночас Німеччина робить наголос на фінансуванні проектів публічно-приватного партнерства в Україні загалом, а не в окремих регіонах.

Суб'єктами публічно-приватного партнерства в умовах війни також стали пенсіонери, учні шкіл, коледжів та закладів вищої освіти, які активно не тільки фінансують нагальні потреби Сил оборони України, а й приймають посильну участь у виробництві різних видів безпілотників. За різними оцінками фінансова

допомога населення України та волонтерських організацій різним військовим частинам вже сягає кількох десятків мільярдів гривень щорічно. Водночас, проблемою є те, що подібна допомога належним чином фінансово не обліковується у військових частинах, що провокує її розкрадання. Насамперед це стосується забезпечення волонтерськими організаціями військових частин автомобільним транспортом, про що свідчать десятки кримінальних впроваджень як проти окремих командирів цих частин, так й проти керівництва деяких волонтерських організацій.

У демократичних країнах публічно-приватне партнерство активно розвивається передусім в комунальній сфері (водопостачання, водовідведення, комунальний транспорт тощо). Одним із таких прикладів в Україні є партнерство держави та «Кривбасводоконалу» у водокористуванні та водовідведенні. Загалом, наша держава повинна створити належні умови для розвитку публічно-приватного партнерства в інфраструктурній сфері, яка є досить затратною для країни та органів місцевого самоврядування. Тому державі потрібно максимально заохочувати українських бізнесменів у запровадженні передових практик країн Європейського Союзу з розвитку комунальних підприємств. Причому, українському бізнесу при розробці проєктів у сфері водопостачання, водовідведення, переробки сміття можна розраховувати на гранти ЄС, підготувавши відповідні проєкти. У реалізації таких проєктів повинні брати участь й зацікавлені органи влади та бізнесові структури із країн Європейського Союзу, що забезпечить швидке отримати фінансування з його фондів.

Фінансовою проблемою для багатьох країн світу є надання населенню різноманітних соціальних послуг, в тому числі в охороні здоров'я. У ряді розвинутих країн для цього використовується принципи публічно-приватного партнерства. При цьому приватний інвестор за свій кошт будує заклад охорони здоров'я та передає його на баланс органу місцевого самоврядування, а потім певний час отримує частину доходу від його використання цією владою. Подібне може спостерігатися й в галузі культури, спорту тощо. Державно-приватне партнерство у сфері медичних послуг в Україні вже зараз реалізується з чотирма об'єктами (переважно діагностичні

або вузькопрофільні центри) у Кіровоградській, Сумській, Одеській, Львівській, Закарпатській, Київській областях та у місті Києві.

Під час війни в Україні почалося спостерігатися й таке позитивне явище у публічно-приватному партнерстві як фінансування відомими зарубіжними приватними особами (акторами, співаками, художниками тощо) відбудови окремих об'єктів соціальної інфраструктури (дитячих садків, амбулаторій, фельдшерсько-акушерських пунктів, індивідуального житла для багатодітних сімей тощо) та їх безоплатної передачі на баланс органів місцевого самоврядування. Досить часто подібне роблять благодійні фонди, створені рядом релігійних структур, зокрема протестантські організації. Все це говорить про зміни парадигми публічно-приватного партнерства, де відносини публічності стають домінуючими, а роль держави стає підпорядкованою громадськості.

Новим явищем у розвитку публічно-приватного партнерства в Україні стала участь у ньому широких учнівських мас та молоді. Вони під керівництвом вчителів шкіл та викладачів закладів професійно-технічної освіти розробляють бізнес-проекти з переробки відходів, з покращення умов навчання та відпочинку у своїх закладах, з розвитку пришкольної території тощо, чим можуть скористатися не тільки учні, а й жителі прилеглого мікрорайону. Частина цих проєктів через бюджети участі громад та при підтримці благодійних фондів, створених окремими підприємцями, отримують фінансування та реалізуються на практиці. Крім того, учнівська молодь та частина громадян (зокрема, пенсіонерів) активно задіяна у програмах виробництва безпілотників, яке вони фінансують за рахунок власних коштів та коштів волонтерських організацій. Позитивом є те, що Українська держава надала певні податкові пільги на ввезення комплектуючих для виробництва подібної техніки. Крім того, виробники дронів можуть отримати державний грант в сумі 8 млн за програмою «eРобота», що реалізується за участю Ощадбанку [2].

Тривалий час в Україні найбільш популярною формою участі приватного сектора при реалізації публічно-приватних проєктів у розвитку інфраструктури була оренда у різних видах, проте

не завжди вона використовувалася ефективно. Іншою формою державно-приватного партнерства виступає концесія. Проблемою є те, що при реалізації проєктів публічно-приватного партнерства на умовах концесії інвестор отримує суттєву частину коштів після реалізації проєкту, що збільшує його ризики. Крім того, проблемою є й те, що при концесії держава не гарантує окупності концесійного проєкту. Тому було б доцільним Українській державі частково взяти на себе ризики при реалізації концесійних проєктів. Сьогодні важливу роль у реалізації концесійних проєктів повинен відіграти оновлений у 2019 р. Закон України «Про концесії». Водночас, війна росії проти України зумовила необхідність внесення певних змін у використанні концесії. В цілому, оновлений закон про концесії повинен подолати негативне ставлення чиновників до концесії, оскільки згідно нього об'єкти, які будує чи модернізує концесіонер, знаходяться у державній або у комунальній власності [5].

Загалом, слід шукати нові форми взаємовигідних фінансових відносин держави, органів місцевого самоврядування з приватними структурами для відновлення насамперед соціальної інфраструктури під час війни та відбудови. При цьому важливо залучати кошти не тільки приватних структур (як українських, так й зарубіжних), а також кошти органів місцевого самоврядування та їх об'єднань. Це може стати суттєвим важелем відбудови об'єктів соціально-економічної інфраструктури в умовах воєнного часу, але при умові мінімізації корупційних ризиків. В цьому плані позитивним прикладом є об'єднання зусиль компанії BFCERY FOOD INVESTMENT (BFI) з виробництва хлібобулочних виробів глибокої заморозки із територіальною громадою міста Остер Чернігівської області для розвитку регіону [7]. Підприємство планує розширення виробництва та збільшення автоматизованих ліній, що призведе до збільшення робочих місць та податків до місцевого бюджету. Ці кошти будуть направлені на оновлення та розвиток інфраструктури Остерської громади. В свою чергу міська громада Остра готова в межах своїх компетенцій підтримати дану компанію, оскільки її діяльність веде до збільшення робочих місць в праце надлишковому регіоні, який суттєво постраждав від російської

агресії. Тому Українській державі слід передбачати додаткові стимули для виробничих підприємств, розташованих близько від кордону з росією. Одним із таких стимулів повинно стати державне страхування військових ризиків для них, що потрібно включити у відповідні договори публічно-приватного партнерства.

Для мінімізації корупційних діянь при фінансуванні відбудови зруйнованої інфраструктури та житла на принципах публічно-приватного партнерства в Україну слід активніше залучати іноземні інвестиції, які повинні контролюватися цими ж інвесторами. В цьому плані заслуговує на увагу приклад відбудови житла у Гостомелі, який здійснила одна із французьких фірм за кошти зарубіжних спонсорів та передала це житло місцевій громаді. Причому важливо зауважити, що майже всі будівельні відходи були нею максимально використані як вторинна сировина. Цей приклад, крім іншого, вказує на особливості переробки будівельних відходів в Україні, утворених в результаті війни. За останніми офіційними даними, у нашій країні накопичилося понад 600 тисяч тон відходів від руйнувань, хоча ряд експертів вказує на зниження цих даних [6]. Їх переробка вимагає розробки відповідних проєктів публічно-приватного партнерства, оскільки в Українській державі на це відсутні фінансові ресурси (вже не вистачає коштів навіть на фінансування Сил оборони), а операції з відходами від руйнувань вимагають значних коштів. Так, за оцінками фахівців Світового банку, лише на операції з демонтажу та перевезення відходів від руйнувань Україні прийдеться витратити майже 5,6 млрд дол. США. Тому нашій державі вже сьогодні необхідно розробити належну систему стимулів для залучення відповідних іноземних інвестицій та їх страхування. Інакше наша країна перетвориться в кладовище відходів від війни, кількість яких з кожним днем збільшується.

Важливою складовою системи публічних фінансів України є фінанси публічно-приватного партнерства, які досить часто ототожнюють з фінансами державно-приватного партнерства. Після проведення реформи адміністративно-територіального устрою у нашій країні все більшу роль в процесі реалізації проєктів публічно-приватного партнерства почали відігравати органи місцевого

самоврядування, що у значній мірі допомогло Україні вистояти на початку війни росії проти України в 2022 р. Це обумовлює включення до суб'єктів публічно-приватного партнерства не тільки держави та приватних структур, але й органи місцевого самоврядування. Водночас, аналіз практики функціонування проєктів публічно-приватного партнерства в сучасних умовах в Україні свідчить про суттєве розширення суб'єктів цього партнерства. Загалом, до видів публічно-приватного партнерства в Україні в умовах війни слід віднести:

- 1) державно-приватне партнерство;
- 2) державно-муніципально-приватне партнерство;
- 3) державно-муніципально-підприємницьке партнерство;
- 4) міжмуніципально-державно-приватне партнерство;
- 5) міжнародно-державно-приватне партнерство;
- 6) міжнародно-муніципально-приватне партнерство.

Українській державі в умовах війни важливо створити належні умови для реалізації нових видів публічно-приватного партнерства. Насамперед це стосується системи страхування приватних інвестицій від військових ризиків. В Україні також треба взяти до уваги й тенденції в публічно-приватному партнерстві, де все більшу роль у ньому починають відігравати органи місцевого самоврядування.

Література

1. Бізнес та громада об'єдналися для створення економічного форпосту в Чернігівській області. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2024/05/14/713619/>
2. Виробники дронів можуть отримати грант за програмою «єРобота»: які умови. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2024/05/13/713587/>
3. Воробйова М. О. Державно-приватне партнерство: Світовий досвід та вітчизняні реалії. *Наукові перспективи*. 2021. № 5. С. 267- 283.
4. Запаріна І. Інститут «смотрящих» нянь. URL: <https://zn.ua/ukr/macrolevel/institute-smotrjashikh-njan.html>

5. Запатріна І. Зовсім погано – зі ставленням суспільства до державно-приватного партнерства. URL: https://zn.ua/ukr/finances/peremoga-chi-zrada-noviy-zakon-pro-concesiy-327384_.html
6. Колтик О. Відходи від руйнувань: ресурс чи гори сміття. URL: <https://www.eurointegrations.com.ua/articles/2024/02/15/717683/>
7. Тарабановський П., Гриценко Л., Самойлікова А., Була П. Державно-приватне партнерство: еволюція розвитку та популярність висвітлення в наукових виданнях. *Соціально-економічні відносини у цифровому суспільстві*. Зб. наук. праць. 2024. Вип. 1. С. 5-20.

Ігор Крисоватий

кандидат економічних наук, доцент,

Західноукраїнський національний університет,

м. Тернопіль, Україна

i.krysovaty@wunu.edu.ua

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-4063-6324>

РОЗВИТОК ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМ- НИЦТВО І МАРКЕТИНГ ІННОВАЦІЙ

У сучасному глобальному економічному просторі цифрові технології стали невід'ємною частиною сталого економічного розвитку. Цифрова економіка охоплює широкий спектр діяльності, що базується на використанні інформаційних і комунікаційних технологій для створення, зберігання, обробки та обміну інформацією. Вона відкриває нові можливості для підприємств, забезпечуючи ефективність, гнучкість і доступ до глобальних ринків.

Саме тому одним із ключових аспектів розвитку цифрової економіки є її вплив на інноваційне підприємництво. Сучасні стартапи та established companies використовують цифрові платформи для реалізації своїх нових ідей, розробки продуктів та послуг, які відповідають потребам споживачів. Інноваційні технології, такі як штучний інтелект, блокчейн та Інтернет речей, стають основою для створення конкурентних переваг у різних секторах.

Важливо також зазначити, що цифрова економіка змінює підходи до маркетингу. Сучасні інструменти, такі як соціальні медіа, аналітика даних і персоналізація, дозволяють підприємствам краще розуміти свою аудиторію та адаптувати стратегії просування. Це, в свою чергу, сприяє більш ефективному взаємодії з клієнтами та підвищує рівень їхньої задоволеності.

В умовах цифровізації, підприємства стають все більш залежними від технологій для оптимізації своїх процесів і збільшення продуктивності. Інноваційне підприємництво використовує цифрові інструменти для розробки нових бізнес-моделей, що дозволяють не

лише зменшити витрати, а й швидше реагувати на зміни ринкових умов. Так можливо навести приклад в сфері застосування хмарних технологій і платформ для спільної роботи в межах проєктів, що забезпечує гнучкість у керуванні проєктами та комунікації в командах, що є критично важливим для успішної реалізації інновацій.

Водночас, зростаюча конкуренція на глобальному ринку стимулює підприємницькі структури постійно шукати нові підходи до залучення та утримання клієнтів. Цифровий маркетинг надає нові можливості для таргетування аудиторії, завдяки чому компанії можуть досягати саме тих споживачів, які найімовірніше стануть їхніми клієнтами. Використання аналітики даних дозволяє компаніям вивчати поведінку споживачів, адаптувати свої пропозиції і вдосконалювати маркетингові кампанії.

Проте, разом із перевагами, цифрова економіка несе й певні ризики. Наприклад, зростає потреба в кібербезпеці, оскільки підприємства стають мішенню для кіберзлочинців. Крім того, етичні питання, пов'язані з використанням персональних даних споживачів, стають все більш актуальними, що вимагає від підприємств дотримання відповідних норм і стандартів.

За таких умов розвитку суспільних процесів сьогодення, особливо важливою є роль державної політики та регуляторних механізмів, які можуть сприяти або, навпаки, гальмувати розвиток цифрової економіки. Впровадження інноваційних стратегій на рівні держави здатне створити сприятливе середовище для розвитку підприємництва, підтримуючи стартапи та інвестиції в технології, а також створюючи інноваційні хаби для обміну та продуціювання новітніх розробок або інноваційних парків.

Таким чином, розвиток цифрової економіки є каталізатором змін у підприємництві та маркетингу, відкриваючи нові горизонти для розвитку інновацій. Саме тому дослідження розвитку інноваційного підприємництва під впливом цифрової економіки є необхідним та актуальним в сучасних умовах господарювання.

Представлена проблематика дослідження знайшла своє відображення в роботах багатьох вчених та економістів. Так можливо виділити наступних: А. Аакер, Дж. Акерлоф, В. Баумоль,

С. Грош, Дж. Гупта, П., Гарвальхо, О. Десятнюк, Дж. Доран, О. Іващенко, Х. Кегерманн, Ф. Котлер, А. Крисоватий, С. Лучик, О. Птащенко, Н. Резнікова, М. Рубманн, М. Сони, О. Сохацька, О. Шкінь, А. Шлапак, Т. Шталь та інші.

При цьому постійні зміни глобального економічного простору забезпечують платформу актуальності представленої проблематики.

Основна мета представленого дослідження є визначення особливостей та складових розвитку цифрової економіки, а також окреслити її вплив на формування інноваційного підприємництва, а також маркетингу інновацій.

Основними методами представленого дослідження є: методи аналізу та синтезу для визначення основних складових та особливостей цифрової економіки, а також інноваційного підприємництва та маркетингу інновацій; методи індукції та дедукції для визначення особливостей впливу цифрової економіки на розвиток суспільних процесів, а також особливостей впливу цифровізації на інноваційне підприємництва та маркетинг інновацій; метод узагальнення – для формування окремих положень дослідження; метод співставлення; логічний метод; метод експертних оцінок для визначення впливу факторів цифрової економіки на інноваційне підприємництво та маркетинг інновацій; графічний та табличний методи для наочного відображення результатів дослідження.

Розвиток цифрової економіки став важливим явищем сучасного світу, яке кардинально змінює традиційні економічні моделі. Тому можливо акцентувати увагу на тому, що це є нова форма економіки, яка базується на використанні інформаційних і комунікаційних технологій, охоплює широкий спектр галузей і сфер діяльності, від фінансів до торгівлі та виробництва. Цифровізація сприяє зростанню продуктивності, зниженню витрат і відкриттю нових можливостей для бізнесу, що в свою чергу впливає на споживачські звички та очікування.

Однією з ключових рис цифрової економіки є її динамічність. Інноваційні технології, такі як штучний інтелект, великі дані та Інтернет речей, активно інтегруються у бізнес-процеси, що дозволяє компаніям швидше реагувати на зміни ринкового середовища та потреби споживачів. Це не лише сприяє розвитку нових продуктів

і послуг, а й створює нові бізнес-моделі, які відповідають сучасним вимогам.

Проте, разом із перевагами, цифрова економіка ставить перед суспільством і нові виклики. Питання кібербезпеки, етики використання даних та нерівності в доступі до цифрових технологій потребують особливої уваги з боку урядів, підприємств та суспільства в цілому. Важливо знайти баланс між інноваціями і етичними нормами, щоб забезпечити сталий розвиток у цій новій економічній реальності.

Саме тому, спираючись на зазначене вище доцільним є визначення особливостей цифрової економіки (табл. 1).

Таблиця 1

Особливості цифрової економіки

Особливості	Характеристика
Інноваційність	Цифрова економіка постійно генерує нові технології та бізнес-моделі, що сприяє швидкому розвитку та адаптації підприємств до змінюваних умов
Глобалізація	Завдяки цифровим технологіям компанії можуть виходити на міжнародні ринки, знижуючи бар'єри для входу і розширюючи свої можливості для конкуренції
Бази даних	Велику роль у цифровій економіці відіграють великі обсяги даних. Аналітика даних дозволяє підприємствам краще розуміти своїх споживачів, прогнозувати тенденції та оптимізувати бізнес-процеси
Автоматизація	Використання автоматизованих систем і штучного інтелекту значно підвищує ефективність виробництва і послуг, зменшуючи витрати і час виконання завдань
Персоналізація	Цифрові платформи дозволяють компаніям пропонувати персоналізовані рішення для споживачів, адаптуючи продукти і послуги до їхніх індивідуальних потреб і уподобань
Гнучкість і адаптивність	Цифрова економіка вимагає швидкої реакції на зміни ринкових умов, що спонукає підприємства до впровадження гнучких бізнес-моделей та методів управління
Доступність інформації	Завдяки Інтернет та цифровим технологіям, інформація стала доступнішою, що полегшує процес прийняття рішень і підвищує рівень обізнаності споживачів
Нова форма співпраці	Цифрові платформи сприяють розвитку нових форм співпраці між компаніями, а також між підприємствами і споживачами, що відкриває нові можливості для інновацій
Етика і регулювання	Поява нових технологій викликає потребу у нових етичних нормах та регуляторних рамках, особливо в питаннях захисту персональних даних і кібербезпеки

Джерело: складено автором на основі [1, 3, 4, 9, 14, 18]

Представлені особливості роблять цифрову економіку важливим елементом сучасного світу, змінюючи не лише способи ведення бізнесу, а й саму природу економічних відносин.

Слід також зазначити, що цифрова економіка базується на ряді ключових принципів, які визначають її функціонування і вплив на бізнес, суспільство та економіку в цілому. В табл. 2 представимо основні принципи на яких базується цифрова економіка.

Таблиця 2

Принципи цифрової економіки

Принцип	Особливість принципу
Інформаційна відкритість	Цифрова економіка передбачає прозорість даних та можливість їх вільного обміну між різними учасниками ринку, що сприяє більш ефективному прийняттю рішень
Інноваційність	Постійне впровадження нових технологій і рішень є основою розвитку цифрової економіки. Інновації стимулюють конкурентоспроможність і забезпечують нові можливості для бізнесу
Гнучкість і адаптивність	Цифрова економіка потребує швидкої реакції на зміни в ринкових умовах. Бізнеси повинні бути готові адаптувати свої моделі і стратегії відповідно до нових викликів і можливостей.
Споживча орієнтація	Споживачі мають більший вплив на ринок завдяки доступу до інформації та можливостям порівняння продуктів і послуг. Це змушує компанії зосереджуватися на потребах і очікуваннях клієнтів
Співпраця та партнерство	Цифрова економіка заохочує співпрацю між різними учасниками ринку, включаючи підприємства, стартапи, наукові установи та державні організації. Взаємодія між цими суб'єктами сприяє розвитку нових ідей і технологій
Системність даних	Дані стали новим важливим ресурсом, який використовується для аналізу ринку, оптимізації бізнес-процесів і формування стратегій. Систематичний збір і аналіз даних дозволяє отримувати цінну інформацію для ухвалення рішень
Безпековість	Кибербезпека є критично важливою для цифрової економіки. Забезпечення захисту даних і конфідційності користувачів сприяє довірі до цифрових платформ і послуг
Довіра	Систематизація даних та цифрова доступність
Сталий розвиток	Цифрова економіка повинна орієнтуватися на сталий розвиток, враховуючи екологічні, соціальні та економічні аспекти. Це включає в себе впровадження екологічних технологій і відповідальне використання ресурсів
Глобалізація	Цифрова економіка розширює можливості для міжнародної торгівлі та взаємодії. Бізнеси можуть легко виходити на глобальні ринки, знижуючи бар'єри для входу

Джерело: складено автором на основі [3, 4, 9, 14, 18]

Представлені принципи цифрової економіки формують сучасне підґрунтя для її подальшого розвитку та забезпечують її динамічне розповсюдження в сучасному глобальному економічному просторі.

Цифрова економіка складається з кількох ключових елементів, які взаємодіють між собою і забезпечують її функціонування. Саме поєднанням та взаємодією цих елементів і забезпечується її глобальність та інтегрованість в усі економічні процеси сьогодення. Основні складові представимо в табл. 3.

Таблиця 3

Складові цифрової економіки

Складова	Характеристика
Цифрові технології	Це основа цифрової економіки, що включає в себе інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ), такі як комп'ютерні системи, програмне забезпечення, Інтернет, мобільні технології, штучний інтелект, блокчейн тощо
Великі дані та аналітика	Збір, зберігання та аналіз великих обсягів даних дозволяє підприємствам отримувати цінну інформацію про ринок, споживачів та їхні потреби, що допомагає приймати обґрунтовані рішення
Електронна комерція	Це процес купівлі та продажу товарів і послуг через електронні платформи. Електронна комерція охоплює не лише B2C (бізнес до споживача), а й B2B (бізнес до бізнесу) моделі
Цифровий маркетинг	Використання цифрових каналів для просування продуктів і послуг. Сюди входять соціальні медіа, SEO (оптимізація для пошукових систем), контент-маркетинг та інші стратегії, спрямовані на залучення та утримання клієнтів
Платформи та екосистеми	Цифрові платформи (наприклад, Amazon, Google, Facebook) створюють нові ринкові простори, де відбувається взаємодія між постачальниками, споживачами та партнерами
Цифрові фінанси	Це використання цифрових технологій у фінансовому секторі, зокрема мобільні платежі, криптовалюти, фінансові технології (fintech) та онлайн-банкінг
Кібербезпека	Забезпечення захисту інформаційних систем та даних від несанкціонованого доступу, кібератак і шахрайства є критично важливим для стабільності цифрової економіки
Державне регулювання	Важливою складовою є розробка нормативних актів та політик, які регулюють діяльність у цифровій економіці, включаючи захист даних, інтелектуальну власність та конкурентоспроможність
Цифрова інфраструктура	Це фізичні та віртуальні ресурси, такі як інтернет-мережі, дата-центри, хмарні обчислення, які підтримують цифрові послуги та продукти
Інноваційна культура	Сприятливе середовище для розвитку нових ідей і технологій, що включає освіту, дослідження та розробки, а також співпрацю між бізнесом і науковими установами

Джерело: складено автором на основі [1, 2, 3, 4, 5, 9, 14, 18]

Представлені складові формують комплексну систему, що забезпечує функціонування цифрової економіки та її вплив на суспільство й бізнес.

Розглядаючи становлення цифрової економіки необхідно звернути увагу на саму сутність інформатизації та цифровізації. Так цифровізація сьогодні стала одним із найзначніших явищ сучасного суспільства, кардинально змінюючи способи, якими ми живемо, працюємо та спілкуємося. Впровадження цифрових технологій у різних сферах - від освіти до охорони здоров'я та бізнесу - відкрило нові можливості для розвитку, але водночас поставило перед суспільством ряд викликів.

Також сьогодні цифровізація стає запорукою підвищення ефективності виробництв і послуг, зменшуючи витрати та час, необхідний для виконання різних завдань. Інформаційні технології дозволяють отримувати доступ до знань та ресурсів у будь-який час і з будь-якого місця, що змінює традиційні моделі навчання і роботи. Крім того, соціальні мережі та цифрові платформи сприяють розвитку нових форм комунікації та співпраці, що веде до формування глобальної громади.

Однак із цими перевагами також виникають нові виклики, такі як питання кібербезпеки, нерівність у доступі до цифрових технологій і потреба в нових навичках для успішної адаптації до швидко змінюваного світу. Важливо також врахувати соціальні та етичні аспекти, що супроводжують цифровізацію, які можуть вплинути на приватність особи та дотримання прав людини.

Таким чином, на рис. 1 можливо представити схематичне відображення моделі цифрової економіки.

Сьогодні цифрова економіка стала невід'ємною частиною сучасного суспільства, відіграючи ключову роль у розвитку бізнесу, покращенні якості життя та забезпеченні стійкості економічних систем. В табл. 4 наведемо основні аспекти, що підтверджують її необхідність.

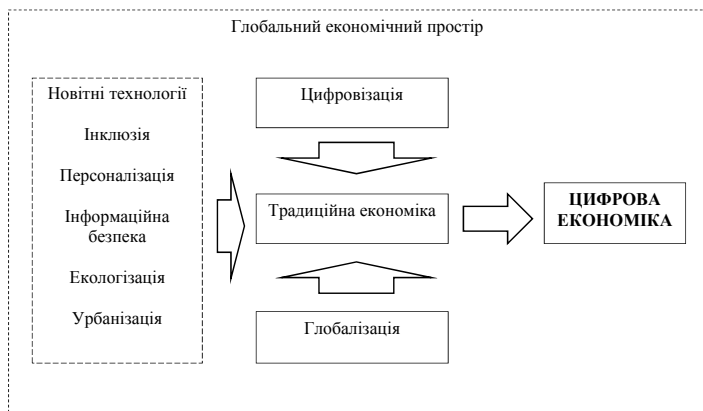


Рис. 1. Схематичне відображення моделі цифрової економіки

Джерело: авторське бачення

Таким чином, цифрова економіка є необхідною для забезпечення ефективного, інноваційного та стійкого розвитку сучасного суспільства. Вона відповідає на виклики часу і створює нові можливості для покращення життя людей і розвитку економіки в цілому. Вона має потенціал не лише для економічного зростання, але й для покращення якості життя, сталого розвитку та підвищення соціальної справедливості. Вона вимагає постійного вдосконалення та адаптації, щоб максимально використати її можливості та зменшити ризики. Успішна реалізація стратегій цифровізації стане основою для процвітання суспільства в майбутньому. Також зазначимо, що розвиток цифрової економіки є визначальним чинником, що формує сучасні бізнес-моделі та соціальні структури. Цифровізація змінює способи ведення бізнесу, впроваджуючи нові технології, які забезпечують ефективність, гнучкість та інноваційність. Цифрова економіка відкриває нові можливості для підприємств, дозволяючи їм адаптуватися до швидко змінюваного середовища та задовольняти потреби споживачів. Крім того, цифрова економіка стимулює глобалізацію, що відкриває нові ринки для підприємств і сприяє культурному

обміну. Це вимагає від компаній та держав гнучкості та готовності до адаптації своїх стратегій до умов міжнародного середовища.

Таблиця 4

**Ключові аспекти важливості цифрової економіки
для сучасного суспільного розвитку**

Аспект	Характеристика
Ефективність і продуктивність	Цифрові технології дозволяють автоматизувати багато бізнес-процесів, знижуючи витрати та час, необхідний для виконання завдань, що сприяє підвищенню загальної продуктивності економіки
Цифрова інклюзія	Цифрова економіка забезпечує легкий доступ до великої кількості інформації, що дозволяє підприємствам і споживачам ухвалювати обґрунтовані рішення. Це особливо важливо в умовах швидко змінюваного ринку
Інноваційність	Цифрові технології стимулюють інноваційний процес, створюючи нові продукти, послуги та бізнес-моделі. Це відкриває можливості для стартапів і підприємців, що сприяє розвитку економіки
Глобалізація	Цифрова економіка сприяє виходу на міжнародні ринки, знижуючи бар'єри для входу. Бізнеси можуть легко взаємодіяти з партнерами та споживачами з різних країн, розширюючи свою клієнтську базу
Покращення якості життя	Цифрові технології впливають на повсякденне життя людей, забезпечуючи зручність у користуванні послугами, такими як електронна комерція, онлайн-освіта та телемедицина. Це підвищує рівень комфорту та доступності послуг
Гнучкість	Цифрова економіка дозволяє працювати віддалено, що особливо актуально в умовах сучасних викликів, таких як пандемія COVID-19. Це створює нові можливості для роботи та зберігає баланс між професійним і особистим життям
Збереження ресурсів і сталий розвиток	Цифрові технології сприяють оптимізації використання ресурсів, що допомагає зменшити екологічний вплив бізнесу і сприяє сталому розвитку
Адаптивність	Цифрова економіка дозволяє підприємствам швидко реагувати на зміни у споживчому попиті, ринкових умовах і технологічних трендах, що робить їх більш конкурентоспроможними
Безпека та стійкість	Використання цифрових технологій може підвищити рівень безпеки в бізнес-процесах, зокрема завдяки системам моніторингу та аналізу ризиків

Джерело: складено автором на основі джерел [1, 2, 3, 4, 9, 14, 18]

Також необхідно зазначити, що під впливом трансформаційних змін сьогодення цифрова економіка змінює деякі вектори економічного росту окремих своїх елементів. Так під впливом цифрової економіки змінюється сучасна фінансова система, що призводить до подальших трансформацій в діяльності підприємницьких структур.

Звертаючи увагу на трансформаційні виклики сьогодення можливо зауважити, що цифровізація є одним з головних таких викликів. Так впровадження цифрових технологій в усі суспільні процеси забезпечило трансформацію і економічної системи в цілому та становлення цифрової економіки. Тому можливо зазначити, що цифровізація кардинально змінює фінансову систему, надаючи нові можливості для її учасників та ставлячи перед ними нові виклики. Трансформація фінансової системи під впливом цифровізації охоплює кілька ключових аспектів, що представлено у табл. 5.

Таблиця 5

Особливості трансформації фінансової системи

Особливість	Характеристика
Автоматизація та оптимізація процесів	Цифрові технології дозволяють автоматизувати багато фінансових операцій, що раніше вимагали значних людських ресурсів, що включає автоматизовані платіжні системи, управління ризиками, та процеси кредитування. Використання штучного інтелекту (ШІ) та машинного навчання допомагає в аналізі великих обсягів даних для прийняття більш точних і швидких фінансових рішень.
Розвиток фінансових технологій (фінтех)	Фінтех-компанії, які використовують передові технології для надання фінансових послуг, стають все більш важливими гравцями на ринку. Вони пропонують інноваційні продукти, такі як мобільні гаманці, краудфіндингові платформи, криптовалюти та робо-адвайзери, що розширюють можливості як для споживачів, так і для бізнесу
Покращення доступності та інклюзії	Цифрові фінансові сервіси розширюють доступ до банківських та інших фінансових послуг, зокрема, у віддалених та сільських районах, що сприяє фінансовій інклюзії, дозволяючи більшій кількості людей користуватися фінансовими послугами. Інтернет-банкінг, мобільні додатки та цифрові платіжні системи стають доступнішими і зручнішими у використанні
Вдосконалення безпеки	Зростання обсягів цифрових фінансових транзакцій підвищує важливість забезпечення кібербезпеки. Інновації в області безпеки, такі як блокчейн, біометричні технології та багатофакторна аутентифікація, допомагають захистити дані користувачів та знизити ризики шахрайства
Зміни в регуляторному середовищі	З розвитком цифрових фінансових технологій змінюється і регуляторне середовище. Виникає потреба у нових підходах до регулювання, які враховують специфіку цифрових послуг і технологій. Регулятори повинні забезпечувати баланс між стимулюванням інновацій та захистом інтересів споживачів
Культурні та поведінкові зміни	Цифровізація змінює спосіб взаємодії людей з фінансовими послугами. Зростає попит на зручність, швидкість та персоналізацію, що стимулює фінансові установи впроваджувати клієнтоорієнтовані підходи та інноваційні рішення

Джерело: складено автором на основі [1, 2, 12, 14, 18, 29]

Отже, цифровізація, а саме використання цифрових технологій, кардинально трансформує фінансову систему, підвищуючи її ефективність, доступність та безпеку. Проте, цей процес також ставить нові виклики, які потребують комплексного підходу, зокрема, щодо забезпечення кібербезпеки та адаптації регуляторних рамок до нових умов. Успішна трансформація фінансової системи залежить від здатності всіх учасників ринку адаптуватися до змін та використовувати нові можливості цифрової ери.

За таких умов розвитку цифрових технологій постає актуальним питання їх доступності та забезпечення захисту даних. Так цифрова інклюзія, яка передбачає доступність цифрових технологій та Інтернет-послуг для всіх верств населення, має значний вплив на фінансову систему. Вона створює нові можливості для економічного розвитку, покращення фінансової доступності та підвищення ефективності фінансових послуг. В табл. 6 представимо основні аспекти впливу цифрової інклюзії на фінансову систему.

Таблиця 6

Вплив цифрової інклюзії на фінансову систему

Аспект	Характеристика
1	2
Розширення доступу до фінансових послуг	
Фінансова інклюзія	Цифрові технології дозволяють забезпечити доступ до фінансових послуг для людей, які раніше не мали можливості користуватися банківськими продуктами, особливо у віддалених та сільських районах. Це включає мобільний банкінг, електронні гаманці та інші фінтех-рішення
Зниження бар'єрів входу	Використання цифрових платформ зменшує витрати на відкриття та ведення банківських рахунків, що робить фінансові послуги доступнішими для більшої кількості людей
Покращення фінансової грамотності	
Освітні платформи	Цифрові технології дозволяють розробляти і поширювати освітні матеріали з фінансової грамотності, що допомагає людям краще розуміти фінансові продукти і приймати обґрунтовані фінансові рішення
Доступ до інформації	Інтернет надає доступ до великого обсягу інформації про фінансові продукти, послуги та ринки, що сприяє підвищенню обізнаності населення
Підвищення ефективності фінансових операцій	
Автоматизація процесів	Цифровізація фінансових послуг дозволяє автоматизувати багато операцій, зменшуючи витрати і підвищуючи швидкість обробки транзакцій

Продовження табл. 6

1	2
Скорочення витрат	Використання цифрових каналів для проведення фінансових операцій часто є дешевшим, ніж традиційні методи, що знижує витрати для споживачів та фінансових установ
Інновації у фінансових послугах	
Нові фінансові продукти	Цифрові технології стимулюють створення нових фінансових продуктів і послуг, таких як P2P-кредитування, краудфандинг, криптовалюти та інші фінтех-інновації
Персоналізація	Завдяки аналізу великих даних та штучному інтелекту фінансові установи можуть пропонувати більш персоналізовані послуги, що відповідають потребам конкретних клієнтів
Зменшення тіньової економіки	
Прозорість транзакцій	Використання цифрових платіжних систем підвищує прозорість фінансових операцій, що ускладнює ведення тіньової економічної діяльності та сприяє підвищенню податкових надходжень
Зниження ризиків і підвищення безпеки	
Безпека транзакцій	Цифрові платіжні системи часто забезпечують вищий рівень безпеки завдяки використанню технологій шифрування, біометричної аутентифікації та блокчейн
Моніторинг і управління ризиками	Використання штучного інтелекту та аналітики даних допомагає фінансовим установам краще моніторити і керувати ризиками
Соціальний і економічний вплив	
Економічне зростання	Цифрова інклюзія сприяє економічному зростанню шляхом підвищення доступу до фінансових ресурсів, що дозволяє малим і середнім підприємствам (МСП) розширювати свою діяльність і створювати нові робочі місця
Соціальна справедливість	Підвищення доступності фінансових послуг для різних верств населення сприяє зменшенню соціальної нерівності та підвищенню загального рівня добробуту

Джерело: запропоновано на основі [1, 2, 12, 14, 18, 19, 26, 29]

Таким чином, цифрова інклюзія має значний позитивний вплив на фінансову систему, забезпечуючи широкий доступ до фінансових послуг, підвищуючи ефективність і безпеку операцій, стимулюючи інновації та сприяючи економічному зростанню і соціальній справедливості. Однак, для максимального використання цих переваг необхідно також враховувати і вирішувати проблеми, пов'язані з цифровою нерівністю та кібербезпекою.

Так, цифрова інклюзія залежить від багатьох факторів, які здійснюють вплив на доступність ресурсної бази та залучення у

глобальний цифровий процес всіх верств населення. До основних груп факторів впливу можливо віднести наступні: законодавче забезпечення, економічні та соціальні умови, підприємництво, інноваційність, фінансова грамотність, соціальний захист. Спираючись на зазначені групи факторів наведемо оцінку впливу кожного фактора на цифрову інклюзію та результати естетного оцінювання представимо в табл. 7.

Таблиця 7

Оцінка рівня факторів впливу на цифрову інклюзію

Фактори	Зважена експертна оцінка	Оцінка рівня впливу
Законодавче забезпечення	0,67	Середній
Економічні та соціальні умови	0,89	Високий
Підприємництво	0,83	Високий
Інноваційність	0,91	Високий
Фінансова грамотність	0,63	Середній
Соціальний захист	0,61	Середній

Процес опитування проводився шляхом анкетування членів сформованої експертної групи до якої ввійшли десять експертів, які є представниками бізнесу та науковці.

Процес здійснення оцінювання проводиться з використанням 5-бальної шкали, де 1 – максимально низький рівень впливу, а 5 – максимальний рівень впливу. В ході обробки отриманих результатів визначається середнє арифметичне значення кожного фактору впливу, а аналіз даних відбувається на основі математичних методів. Узгодженість експертних оцінок визначається за допомогою коефіцієнта варіації. Взаємодія представлених факторів визначає рівень цифрової інклюзії в країні та регіону. Правильне врахування представлених факторів впливу та відповідні комплекси заходів можуть забезпечити зростання цифрової інклюзії та забезпечити сталий розвиток.

Таким чином, оцінювання цифрової інклюзії є критично важливим у сучасному світі, де технологічний розвиток швидко змінює економічні та соціальні процеси. Цифрова інклюзія, яка передбачає доступність та використання цифрових технологій для всіх верств населення, є ключовим фактором забезпечення рівноправності, економічного зростання та соціальної інтеграції.

Оцінювання цифрової інклюзії є необхідним інструментом для забезпечення рівного доступу до цифрових технологій та сприяння економічному і соціальному розвитку. Воно допомагає виявити проблеми та бар'єри, коригувати політики, підтримувати економічне зростання, зменшувати соціальну нерівність і досягати цілей сталого розвитку. Регулярне і систематичне оцінювання цифрової інклюзії є запорукою створення більш інклюзивного і процвітаючого суспільства в умовах цифрової економіки.

Таким чином, зазначимо, що цифрова економіка має суттєвий вплив на трансформацію сучасної фінансової системи, а через взаємозв'язок розвитку фінансової системи та становлення сучасного підприємництва, цифрова економіка трансформує діяльність підприємницьких структур. Так підприємництво стає залежним від впровадження провідних цифрових технологій для забезпечення своєї конкурентоспроможності.

Саме тому можливо стверджувати, що цифрова економіка кардинально змінює ландшафт сучасного підприємництва, створюючи нові можливості та виклики для бізнесу. Впровадження цифрових технологій у різних аспектах підприємництва дозволяє компаніям оптимізувати процеси, підвищувати продуктивність і адаптуватися до швидко змінюваного ринку. Цифровізація стала основою для нових бізнес-моделей, які сприяють більш ефективному задоволенню потреб споживачів та розвитку інновацій.

Сьогодні підприємства використовують цифрові платформи для комунікації зі споживачами, автоматизації процесів, управління ланцюгами постачання та аналітики даних. Це не лише знижує витрати, але й дозволяє швидше реагувати на зміни в попиті та ринкових умовах. Соціальні мережі та онлайн-маркетинг забезпечують нові канали для залучення та утримання клієнтів, змінюючи традиційні підходи до реклами та продажу.

Цифрова економіка вимагає від підприємств нових стратегій управління, що враховують швидкість змін у технологіях і зростаючу конкуренцію. Зростаюча роль даних і аналітики дозволяє компаніям глибше розуміти потреби споживачів, прогнозувати тренди і приймати обґрунтовані рішення на основі реальних

показників. Це відкриває нові горизонти для персоналізації продуктів і послуг, що стає важливим фактором у досягненні конкурентних переваг.

Крім того, цифрова трансформація має вплив на організаційну структуру підприємств. Гнучкі команди, які працюють на основі принципів Agile, стають нормою, що дозволяє швидше впроваджувати зміни і реагувати на запити ринку. Залучення нових технологій, таких як штучний інтелект та автоматизація, створює нові можливості для оптимізації бізнес-процесів і зменшення витрат.

Не менш важливою є і соціальна складова цифрової економіки. Зміни в бізнес-середовищі сприяють формуванню нових відносин між підприємствами та споживачами, акцентуючи увагу на прозорості, етичності і відповідальності. Сучасні споживачі стають більш вимогливими, вимагаючи не лише якісних товарів, але й врахування соціальних та екологічних аспектів у бізнес-практиках.

Таким чином, як вже наголошувалось вище, цифрова економіка суттєво впливає на сучасне підприємництво, формуючи нові моделі бізнесу, способи взаємодії з клієнтами та управлінські підходи. Під впливом цифрової економіки формується нове сприйняття сутності інноваційного підприємництва.

Інноваційне підприємництво є необхідним для забезпечення економічної стійкості, соціального розвитку та технологічного прогресу. Воно сприяє створенню нових можливостей для бізнесу та суспільства, забезпечуючи сталий розвиток у глобалізованому світі. Спираючись на дослідження [3, 4, 5, 6, 9, 10, 11, 12, 14, 18, 28] представимо авторське трактування поняття «інноваційне підприємництво». Так надалі під інноваційним підприємництвом необхідно розуміти новітній підхід до ведення бізнесу, який базується на розробці та впровадженні нових ідей, продуктів, послуг або процесів для створення додаткової вартості. Основною метою інноваційного підприємництва є задоволення потреб споживачів і забезпечення конкурентних переваг на ринку шляхом використання нових технологій і бізнес-моделей. Основні аспекти сутності інноваційного підприємництва представимо в табл. 8.

Таблиця 8

Основні аспекти інноваційного підприємництва

Аспект	Особливість аспекту
Творчість і новизна	Інноваційне підприємництво базується на творчому підході до вирішення проблем і генерації нових ідей, що включає в себе не лише створення нових продуктів, але й вдосконалення існуючих, розробку нових ринкових стратегій і формування нових бізнес-моделей
Ризик і невизначеність	Інноваційні підприємці часто стикаються з високим рівнем ризику і невизначеності. Вони повинні бути готовими до експериментів, тестування нових концепцій і можливих невдач, що є невід'ємною частиною інноваційного процесу
Орієнтація на ринок	Успішне інноваційне підприємництво передбачає глибоке розуміння потреб споживачів і ринкових тенденцій, що дозволяє адаптувати нові рішення до вимог цільової аудиторії, забезпечуючи ефективну реалізацію інновацій
Співпраця і партнерство	Інноваційне підприємництво часто вимагає співпраці з іншими компаніями, науковими установами, стартапами та інвестиційними фондами. Спільна робота над проектами може сприяти швидшому розвитку інновацій і доступу до нових ресурсів
Використання нових технологій	Інноваційні підприємці активно використовують сучасні технології, такі як штучний інтелект, блокчейн, Інтернет речей та інші, що дозволяє створювати нові продукти та послуги, що відповідають вимогам сучасного ринку.
Сталий розвиток	Сьогодні інноваційне підприємництво також включає в себе принципи сталого розвитку, що передбачає врахування екологічних, соціальних та економічних аспектів при розробці нових рішень
Адаптивність	Інноваційні підприємства повинні бути здатними швидко адаптуватися до змінюваного середовища, що вимагає гнучкості в управлінні, організаційній структурі та стратегіях

Джерело: сформовано автором на основі джерел [4, 5, 6, 7, 9, 13, 15, 20, 21]

Отже, інноваційне підприємництво сьогодні є двигуном економічного розвитку і технологічного прогресу, оскільки сприяє створенню нових робочих місць, підвищенню конкурентоспроможності та покращенню якості життя в суспільстві.

Також слід зазначити, що беручи до уваги основні аспекти інноваційного підприємництва необхідно зазначити також основні складові його необхідності для сучасної цифрової економічної системи. Так до основних причин розвитку його необхідності можливо віднести: сприяння економічному зростанню, створення новітніх конкурентних переваг, сприяння адаптації до змін навколишнього середовища, сприяння розвитку новітніх технологій,

забезпечення сталого розвитку, створення нових робочих місць, покращення якості життя населення та залучення інвестицій. В табл. 9 представимо характеристику зазначених причин розвитку.

Таблиця 9

Причини розвитку інноваційного підприємництва

Причина	Характеристика
Економічне зростання	Інновації сприяють створенню нових продуктів і послуг, що стимулює попит і, відповідно, економічний розвиток, що може призвести до зростання ВВП і підвищення рівня життя населення
Конкурентні переваги	Інноваційні рішення дозволяють виділятися на фоні конкурентів і задовольняти потреби споживачів ефективніше
Адаптивність	Інноваційне підприємництво дозволяє компаніям швидше реагувати на зміни в ринковому середовищі, технологіях та споживчих вподобаннях
Розвиток нових технологій	Інноваційні підприємці активно досліджують і впроваджують нові технології, що сприяє технологічному прогресу і підвищенню продуктивності
Сталий розвиток	Сучасні інноваційні підприємства враховують екологічні та соціальні аспекти у своїй діяльності, сприяючи сталому розвитку. Вони розробляють рішення, які зменшують негативний вплив на навколишнє середовище
Створення робочих місць	Інноваційні підприємства часто ведуть до створення нових галузей і робочих місць, що сприяє зниженню рівня безробіття і покращенню економічної ситуації в регіонах
Покращення якості життя	Інновації можуть вирішувати соціальні проблеми, покращувати якість медичних послуг, освіти та доступу до інформації, що позитивно впливає на життя людей
Залучення інвестицій	Інноваційні підприємства часто стають привабливими для інвесторів, що дозволяє їм отримувати необхідні ресурси для розвитку та реалізації нових проєктів

Джерело: сформовано автором на основі джерел [4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12, 13, 14, 16]

Таким чином, інноваційне підприємництво є ключовим елементом для забезпечення сталого розвитку суспільства та економіки, що підтверджує його критичну роль у формуванні майбутнього. В умовах прискорення глобалізації та стрімкого технологічного прогресу, підтримка і розвиток інноваційного підприємництва стають необхідними для досягнення успіху та благополуччя на всіх рівнях.

Також інноваційне підприємництво виступає рушійною силою економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності і покращення якості життя. Інновації не лише створюють нові

продукти і послуги, але й оптимізують бізнес-процеси, дозволяючи компаніям ефективніше реагувати на зміни в ринкових умовах. Воно сприяє розвитку нових технологій, які покращують продуктивність і забезпечують сталість, а також відкриває можливості для створення нових робочих місць, залучення інвестицій та вирішення соціальних проблем. Крім того, акцент на сталому розвитку та соціальній відповідальності робить інноваційні підприємства важливими учасниками сучасного бізнес-середовища.

Сучасне інноваційне підприємництво, під впливом цифрової економіки, формує нові підходи та моделі, які враховують специфіку цифрових технологій і глобальних ринків. Основні складові представлено в табл. 10.

Таблиця 10

Складові сучасного інноваційного підприємництва

Складова	Характеристика
Цифрові технології	Включають штучний інтелект, великі дані, хмарні обчислення, Інтернет речей (IoT) та блокчейн, які забезпечують нові можливості для автоматизації, аналізу даних і оптимізації бізнес-процесів
Інноваційні бізнес-моделі	Сучасні підприємства розробляють нові моделі, такі як підписки, платформи, краудфандинг та фріланс-економіка. Ці моделі дозволяють гнучко реагувати на зміни в споживчому попиті і знижувати бар'єри для входу на ринок
Гнучкість і адаптивність	Підприємства повинні бути здатними швидко змінювати свої стратегії та процеси відповідно до змін у технологіях і ринкових умовах. Це включає в себе застосування методів Agile і Lean
Партнерство	Взаємодія між підприємствами, стартапами, науковими установами та інвестиційними фондами стає критично важливою для розвитку інновацій. Спільні проекти та крос-функціональні команди сприяють обміну знаннями і ресурсами
Орієнтація на споживача	Використання аналітики даних для глибшого розуміння потреб і вподобань споживачів дозволяє створювати персоналізовані продукти і послуги, що забезпечує більш ефективне задоволення потреб клієнтів
Екологічна і соціальна відповідальність	Інноваційне підприємництво повинно враховувати сталий розвиток, впроваджуючи екологічні практики і соціальні ініціативи, що підвищує репутацію компанії і залучає свідомих споживачів
Цифровий маркетинг і комунікації	Сучасні інструменти цифрового маркетингу, такі як соціальні мережі, контент-маркетинг і SEO, дозволяють ефективно взаємодіяти зі споживачами, просувати продукти і формувати бренд
Культура інновацій	Створення сприятливого середовища для інновацій в організації, що включає підтримку творчості, ризиків і експериментів, є критично важливим для успіху в умовах цифрової економіки

Джерело: сформовано автором на основі джерел [3, 4, 14, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 30]

Отже, сучасне інноваційне підприємництво під впливом цифрової економіки формує нові можливості для розвитку, які вимагають адаптації, гнучкості та інноваційного мислення. Представлені складові забезпечують підприємствам конкурентоспроможність і стійкість у швидко змінюваному світі.

Спираючись на зазначене вище, на рис. 2. представимо схематичне відображення сутності інноваційного підприємництва в умовах цифрової економіки.

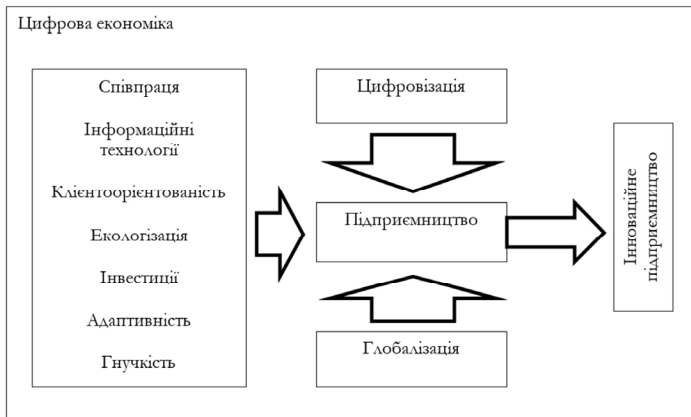


Рис. 2. Схематичне відображення сутності інноваційного підприємництва в умовах цифрової економіки

Джерело: сформовано автором

За таких умов здійснення суб'єктами господарювання своєї діяльності можливо зазначити, що для визначення розвитку інноваційної діяльності та становлення інноваційного підприємництва можливо запропонувати модель латентних факторів. Отже, розвиток інноваційного підприємництва може бути проаналізований через модель латентних факторів, яка враховує як явні, так і приховані (латентні) аспекти, що впливають на інноваційну активність. Представимо основні фактори, які можуть бути включені в цю модель: організаційна культура, фінансові ресурси, кадровий потенціал, інфраструктура, взаємодія з зовнішнім середовищем, споживчий попит, ресурсне середовище, регуляторне середовище, технологічні тренди.

Зазначені фактори взаємопов'язані і можуть мати як прямий, так і непряний вплив на розвиток інноваційного підприємництва. Важливо вивчати їх у комплексі, щоб зрозуміти, як вони формують інноваційне середовище.

Так зазначена модель може мати вигляд:

$$F_1 = 0,716x_{13} - 0,765x_{15} - 0,792x_{16} + 0,916x_{18} + 0,917x_{22}; \quad (1)$$

$$F_2 = -0,769x_5 + 0,811x_6 + 0,827x_{10}; \quad (2)$$

$$F_3 = 0,775x_3 + 0,721x_4; \quad (3)$$

$$F_4 = 0,889x_4; \quad (4)$$

$$F_5 = -0,717x_1 + 0,731x_{17} + 0,919x_{21}; \quad (5)$$

$$F_6 = -0,779x_{12}. \quad (6)$$

Модель латентних факторів розвитку інноваційного підприємництва складається з 6 рівнянь, тобто перші шість факторів визначають змінність початкової системи показників. Так для визначення внутрішнього взаємозв'язку між показниками слід врахувати значимі та знехтувати не значимими показниками.

Саме тому, слід зазначити, що сучасних умовах динамічного розвитку економіки та технологій підприємства стикаються з численними викликами, які вимагають впровадження інноваційних підходів до управління. Одним із ключових аспектів успіху підприємницької діяльності є ефективність інформаційно-технічного забезпечення, яке відіграє вирішальну роль у стимулюванні інновацій та забезпеченні стабільних фінансово-економічних показників. Розуміння внутрішніх взаємозв'язків між цими елементами стає надзвичайно важливим для розробки стратегії розвитку підприємства.

Для аналізу складних відносин між інформаційно-технічним забезпеченням, інноваційною діяльністю та фінансовими показниками підприємства доцільно використовувати канонічний кореляційний аналіз. Цей метод багатовимірного статистичного аналізу дозволяє виявити та оцінити взаємозв'язки між кількома наборами змінних, що робить його особливо корисним у випадках, коли прості кореляційні методи виявляються недостатніми.

Застосування канонічного аналізу допоможе не лише ідентифікувати значущі зв'язки між інформаційно-технічним

забезпеченням та інноваційною діяльністю, але й виявити їхній вплив на фінансові результати підприємства. Це дозволить підприємствам більш ефективно адаптувати свої стратегії та ресурси для досягнення конкурентних переваг, покращуючи загальну результативність бізнесу.

Канонічний кореляційний аналіз складається з кількох ключових етапів, які дозволяють виявити внутрішні взаємозв'язки між групами змінних. Розглянемо основні етапи:

I етап. Формування матриці значень початкових змінних. На першому етапі формується матриця даних, що складається з двох частин: факторних ознак (незалежні змінні, наприклад, інформаційно-технічне забезпечення) і результативних ознак (залежні змінні, наприклад, фінансово-економічні показники).

II. Обчислення коваріаційної або кореляційної матриці. На цьому етапі обчислюється коваріаційна або кореляційна матриця для двох груп змінних. Це дозволяє оцінити взаємозв'язки між незалежними та залежними змінними.

III. Визначення векторів коефіцієнтів канонічних змінних. На основі кореляційної матриці визначаються вектори коефіцієнтів для нових канонічних змінних, які представляють собою лінійні комбінації початкових змінних.

IV. Обчислення канонічних коефіцієнтів кореляції. На цьому етапі обчислюються канонічні коефіцієнти кореляції, які показують силу зв'язків між канонічними змінними. Зазначені коефіцієнти відображають, наскільки добре нові змінні пов'язані між собою.

V. Оцінка значимості канонічних кореляцій. Останній етап передбачає оцінку статистичної значимості канонічних кореляцій, що дозволяє з'ясувати, чи є отримані результати статистично значущими та чи можуть вони бути використані для подальшого аналізу.

Аналіз структури канонічних змінних та величини канонічних кореляцій дозволяє здійснити відбір найбільш інформативних змінних за характеристикою тісноти зв'язку між двома множинами змінних, що сприяє більш глибокому розумінню процесів, що відбуваються в підприємницькій діяльності.

Отже моделі зв'язку між показниками інноваційного підприємства та його інформаційно-технічним забезпеченням мають такий вигляд:

$$r_{U_1^1 V_1^1} = 0,82657 \quad (7)$$

$$\begin{cases} U_1^1 = 0,156x_1 + 0,754x_2 + 0,000018x_3 + 0,067x_4 - 0,661x_5 - 0,8665x_6 - \\ - 0,15x_7 + 0,016x_9 + 0,072x_{10} - 0,135x_{12} + 0,717x_{13} - 0,417x_{14}; \\ V_1^1 = 1,331x_{15} - 0,722x_{16} - 0,278x_{17} + 0,27x_{18}; \end{cases}$$

$$r_{U_2^1 V_2^1} = 0,844 \quad (8)$$

$$\begin{cases} U_2^1 = -0,525x_1 + 0,264x_2 - 0,105x_3 + 0,088x_4 + 0,137x_5 + 0,34x_6 - \\ - 0,307x_7 - 0,092x_9 + 0,319x_{10} - 0,504x_{12} + 0,506x_{13} + 0,109x_{14}; \\ V_2^1 = 0,374x_{15} - 1,096x_{16} + 0,619x_{17} - 0,836x_{18}; \end{cases}$$

$$r_{U_3^1 V_3^1} = 0,746 \quad (9)$$

$$\begin{cases} U_3^1 = 0,065x_1 + 0,182x_2 - 0,043x_3 - 0,011x_4 + 0,703x_5 + 0,725x_6 - \\ - 0,171x_7 + 0,128x_9 + 0,363x_{10} - 0,55x_{12} + 3,273x_{13} - 3,757x_{14}; \\ V_3^1 = -0,196x_{15} - 0,346x_{16} - 0,44x_{17} - 1,15x_{18}; \end{cases}$$

Далі представимо моделі взаємозв'язку між показниками інноваційної діяльності та фінансово-економічними показниками:

$$r_{U_1^2 V_1^2} = 0,9933 \quad (10)$$

$$\begin{cases} U_1^2 = 0,02x_{15} - 0,033x_{16} + 0,015x_{17} + 0,982x_{18}; \\ V_1^2 = -0,076_{19} - 0,02x_{20} - 0,018x_{21} + 0,977x_{22}; \end{cases}$$

$$r_{U_2^2 V_2^2} = 0,781 \quad (11)$$

$$\begin{cases} U_2^2 = -0,457x_{15} - 0,179x_{16} + 0,819x_{17} - 0,556x_{18}; \\ V_2^2 = 0,112_{19} - 0,073x_{20} + 1,006x_{21} + 0,258x_{22}; \end{cases}$$

$$r_{U_3^2 V_3^2} = 0,428 \quad (12)$$

$$\begin{cases} U_3^2 = 1,336x_{15} - 0,0962x_{16} + 0,318x_{17} - 0,011x_{18}; \\ V_3^2 = 1,104_{19} + 0,167x_{20} + 0,073x_{21} + 0,583x_{22}; \end{cases}$$

Також представимо моделі взаємозв'язку між показниками інформаційно-технічного забезпечення та фінансово-економічними показниками:

$$r_{U_1^3 V_1^3} = 0,928 \quad (13)$$

$$\begin{cases} U_1^3 = 0,12x_1 + 0,215x_2 + 0,164x_3 - 0,215x_4 - 0,654x_5 - 0,867x_6 - \\ - 0,145x_7 - 0,033x_9 - 0,077x_{10} + 0,035x_{12} + 1,051x_{13} + 0,152x_{14}; \\ V_1^3 = 0,151x_{19} - 0,087x_{20} - 0,23x_{21} + 0,983x_{22}; \end{cases}$$

$$r_{U_2^3 V_2^3} = 0,939 \quad (14)$$

$$\begin{cases} U_2^3 = -0,695x_1 - 0,077x_2 - 0,209x_3 + 0,173x_4 + 0,373x_5 + 0,572x_6 + \\ + 0,044x_7 - 0,133x_9 - 0,118x_{10} - 0,315x_{12} + 0,403x_{13} - 0,114x_{14}; \\ V_2^3 = -0,06x_{19} + 0,084x_{20} + 0,984x_{21} + 0,396x_{22}. \end{cases}$$

Отже, канонічний кореляційний аналіз не лише розкриває важливі взаємозв'язки, але й сприяє прийняттю обґрунтованих рішень, що є критично важливим у сучасному бізнес-середовищі. Впровадження даного методу в практику управління допоможе компаніям більш успішно адаптуватися до швидких змін ринку та досягати своїх стратегічних цілей.

Канонічний кореляційний аналіз є потужним інструментом для вивчення внутрішніх взаємозв'язків між інформаційно-технічним забезпеченням підприємницької діяльності, інноваційною діяльністю та фінансово-економічними показниками. Використання цього методу дозволяє не лише виявити і оцінити тісноту зв'язків між різними групами змінних, але й отримати детальну інформацію про вплив одних факторів на інші.

Процес канонічного аналізу, що включає формування матриці змінних, обчислення кореляційних матриць, визначення канонічних змінних та оцінку їх значимості, дозволяє підприємствам ефективно аналізувати свою діяльність. Результати цього аналізу можуть слугувати основою для стратегічного планування, оптимізації ресурсів і впровадження інновацій, що, в свою чергу, підвищує конкурентоспроможність і фінансову стабільність підприємств.

В системі сучасного інноваційного підприємництва окрім цифрових технологій суттєве значення сьогодні має маркетинг

інновацій. Саме тому можливо зазначити, що в умовах сучасної цифровізації інноваційне підприємництво і маркетинг інновацій стають ключовими елементами успішного розвитку бізнесу. З прогресом високих технологій, змінами у споживчих вподобаннях та зростаючою конкуренцією підприємства повинні адаптувати свої стратегії, щоб залишатися актуальними та конкурентоспроможними. Взаємозв'язок між інноваційним підприємництвом та маркетингом інновацій є критично важливим, оскільки обидва ці аспекти сприяють створенню додаткової вартості для споживачів і забезпечують стійке зростання компаній.

Інноваційне підприємництво передбачає впровадження нових ідей, технологій та бізнес-моделей, тоді як маркетинг інновацій зосереджений на ефективному просуванні цих нововведень на ринок. У умовах цифровізації, коли інформація розповсюджується миттєво, важливість ефективних маркетингових стратегій стає ще більш очевидною. Підприємства, що успішно інтегрують інновації в свої продукти та послуги, а також реалізують їх через сучасні маркетингові канали, мають значні переваги.

Завдяки цифровим технологіям, маркетинг інновацій стає більш персоналізованим, дозволяючи підприємствам краще розуміти потреби споживачів і швидше реагувати на зміни в ринковому середовищі. Це, в свою чергу, сприяє більш ефективному використанню ресурсів та зменшенню ризиків, пов'язаних із впровадженням нововведень.

Сьогодні цифрова економіка суттєво змінює парадигму маркетингу, надаючи нові можливості та виклики для компаній у сфері інновацій. Розвиток технологій, доступ до великої кількості даних та швидка зміна споживчих вподобань створюють умови для трансформації традиційних маркетингових стратегій. Саме тому маркетинг інновацій набуває особливого значення, оскільки він забезпечує ефективне просування нових продуктів і послуг, які відповідають потребам сучасних споживачів.

Цифрова економіка впливає на всі аспекти бізнесу: від дослідження ринку та генерації ідей до комунікації з клієнтами та управління брендом. Завдяки цифровим платформам компанії отримують можливість аналізувати поведінку споживачів у реальному

часі, персоналізувати свої пропозиції та взаємодіяти зі споживачами на новому рівні. Це, в свою чергу, сприяє більш ефективному впровадженню інновацій і підвищенню їх конкурентоспроможності.

Розвиток маркетингу інновацій під впливом цифрової економіки має кілька особливостей, які визначають його ефективність та адаптивність до сучасних умов. В табл. 11 наведемо основні особливості розвитку сучасного маркетингу інновацій під впливом цифрової економіки.

Таблиця 11

**Особливості розвитку маркетингу інновацій
під впливом цифрової економіки**

Особливість	Характеристика
1	2
Доступність даних	Цифрові технології дозволяють компаніям збирати та аналізувати великі обсяги даних про споживачів, їх поведінку та вподобання, що сприяє більш точному таргетингу та персоналізації
Швидкість реагування	Компанії повинні бути готовими адаптувати свої стратегії в реальному часі, швидко реагуючи на потреби споживачів і зміни в конкурентному середовищі
Взаємодія зі споживачами	Цифрові канали дозволяють здійснювати безпосередній зворотний зв'язок зі споживачами, що сприяє глибшому розумінню їх потреб і підвищенню лояльності до бренду
Інтеграція каналів	Компанії використовують багатоканальні стратегії, що поєднують онлайн та офлайн канали для досягнення більшого охоплення і ефективності в комунікації
Візуальний контент і мультимедійність	Зростання популярності візуального контенту (відео, графіки, інфографіка) робить його важливим інструментом для залучення уваги споживачів
Соціальні мережі	Соціальні платформи стали ключовими для просування інновацій, дозволяючи брендам взаємодіяти зі споживачами, отримувати відгуки та створювати спільноти навколо продуктів
Автоматизація маркетингу	Використання технологій автоматизації дозволяє зменшити витрати на маркетинг і підвищити його ефективність через налаштування персоналізованих кампаній
Екологічна свідомість	Зростаюча увага до екологічних і соціальних аспектів бізнесу змушує компанії інтегрувати стратегії сталого розвитку в свої маркетингові кампанії
Інноваційні моделі бізнесу	Цифрова економіка стимулює появу нових бізнес-моделей (наприклад, підписки, краудфандинг), які вимагають нових підходів у маркетингу

Продовження табл. 11

1	2
Глобалізація	Цифрові технології дозволяють підприємствам виходити на міжнародні ринки з меншими витратами, що створює нові можливості та виклики в конкурентному середовищі
Крос-функціональна співпраця:	Сприяє створенню комплексних рішень, що відповідають потребам ринку
Збільшення ролі штучного інтелекту	Використання технологій штучного інтелекту для аналізу даних, прогнозування поведінки споживачів і автоматизації процесів стає невід'ємною частиною маркетингу інновацій
Крос-індустріальні ініціативи	Співпраця з компаніями з інших галузей для створення нових рішень і покращення продуктів, що стимулює інновації
Відкриті інновації	Використання концепції відкритих інновацій, де компанії співпрацюють з зовнішніми партнерами, науковими установами та споживачами для спільного розвитку нових продуктів
Етика	У сучасному маркетингу важливо враховувати етичні аспекти та справедливість у взаємодії з споживачами, що підвищує довіру до бренду
Інноваційні екосистеми	Приєднання до інноваційних екосистем, таких як стартап-інкубатори та акселератори, для спільної роботи над новими ідеями та отримання доступу до нових ресурсів
Інформування через освіту	Залучення споживачів через освітні кампанії, вебінари та навчальні ресурси, які допомагають їм зрозуміти переваги нових продуктів і технологій

Джерело: складено автором на основі [8, 9, 15, 16, 17, 22]

Зазначені особливості формують новий ландшафт маркетингу інновацій, де компанії повинні бути гнучкими, адаптивними і готовими до змін, щоб успішно конкурувати в умовах цифрової економіки.

У сучасних умовах цифрової економіки маркетинг інновацій має кілька ключових складових, які допомагають підприємствам ефективно просувати свої нововведення та адаптуватися до швидко змінюваного ринку. Зазначимо основні з них: аналіз ринку та споживчих потреб; цифрові платформи; контент-маркетинг; персоналізація; соціальні медіа; реклама в цифровому середовищі; взаємодія з інфлюенсерами; зворотний зв'язок і вдосконалення продукту; аналіз ефективності; екологічна та соціальна відповідальність.

Представлені складові допомагають підприємствам ефективно впроваджувати інновації на ринок, адаптуватися до змін у поведінці споживачів і використовувати можливості, які надає цифрова економіка.

Саме тому спираючись на взаємозв'язок інноваційного підприємництва та маркетингу інновацій під впливом цифрової економіки на рис. 3 запропонуємо послідовність формування інноваційного підприємництва з урахування маркетингу інновацій в умовах цифрової економіки.

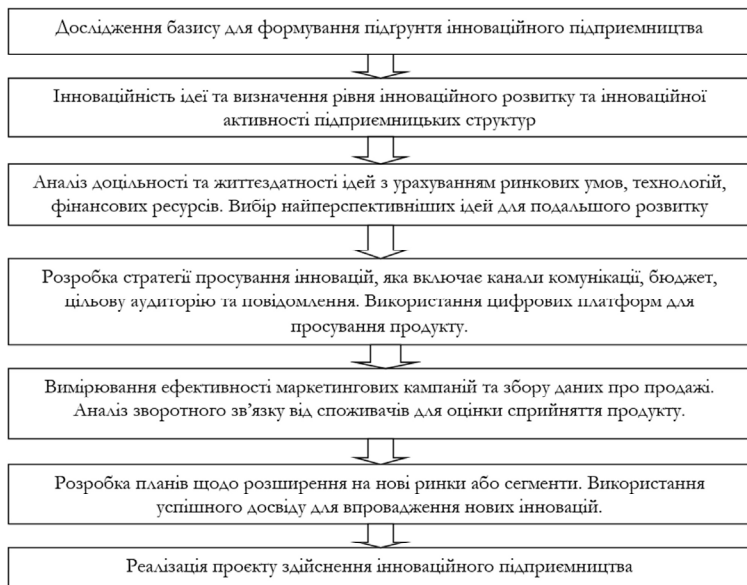


Рис. 3. Послідовність формування інноваційного підприємництва з урахуванням маркетингу інновацій в умовах цифрової економіки

Джерело: сформовано автором

Таким чином, формування інноваційного підприємництва в умовах цифрової економіки є складним, але критично важливим процесом, що вимагає системного підходу. Послідовність етапів, розроблена для інтеграції інновацій і маркетингових стратегій, дозволяє підприємствам ефективно адаптуватися до швидко змінюваного ринкового середовища.

Розпочинаючи з глибокого аналізу ринку та потреб споживачів, компанії можуть генерувати і відбирати інноваційні ідеї, які

мають реальний потенціал. Розробка прототипів і тестування на ринку з використанням зворотного зв'язку є критично важливими для вдосконалення продуктів. Наступний етап – це стратегічний маркетинг, який забезпечує ефективне просування інновацій, використовуючи цифрові платформи для максимального залучення споживачів.

Моніторинг результатів, адаптація продуктів та стратегій на основі отриманих даних дозволяють підприємствам підвищувати свою конкурентоспроможність. Крім того, постійний процес вдосконалення та масштабування сприяє довгостроковому розвитку і підтримує культуру інновацій всередині компанії.

Систематичний підхід до формування інноваційного підприємництва в поєднанні з ефективним маркетингом інновацій є запорукою успіху в умовах цифровізації, що відкриває нові можливості для бізнесу, дозволяє зберігати гнучкість і адаптивність у відповідь на виклики сучасного ринку.

Таким чином, доцільним буде також визначити основні фактори впливу на маркетинг інновацій для подальшого їх врахування при побудові взаємодії в межах інноваційного підприємництва (табл. 12).

Таблиця 12

Експертні оцінки факторів впливу на маркетинг інновацій при побудові взаємодії в межах інноваційного підприємництва

№	Групи факторів	Експерти									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Ринкові конкуренти	5	2	5	4	5	4	3	5	4	4
2	Розвиток цифрових технологій	3	3	4	4	4	5	5	5	4	3
3	Новітні цифрові платформи	4	5	5	4	4	3	5	4	5	5
4	Трансформація споживчих вподобань	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5
5	Соціальна відповідальність	5	3	4	3	4	5	2	3	2	4
6	Економічна стабільність	4	4	3	3	4	5	5	3	5	5
7	Державна підтримка	5	2	5	4	5	4	4	5	4	4
8	Взаємодія з клієнтами	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
9	Фінансова інклюзія	5	4	5	4	5	4	3	5	4	4
10	Освіта	3	2	4	4	4	5	5	5	4	2

Результати проведеного дослідження проходять обробку в сервісі STATISTICA, за представленою нижче формулою

$$W = \left(\frac{12}{n^2 \times (m^3 - m)} \right) \times \sum_{j=1}^m \left(\sum_{i=1}^n \left(R_{ij} - \frac{n \times (m+1)}{2} \right) \right)^2, \quad (15)$$

де m – кількість об'єктів оцінювання;

n – кількість експертів (споживачів);

R_{ij} – ранг j -го об'єкта, який привласнений i -м експертом.

В табл. 13 представимо проміжні результати дослідження.

Таблиця 13

Результати експертних оцінок

№	Групи факторів	Сума рангів	Відхилення від середнього арифметичного	Квадрат відхилення від середнього арифметичного
1	Ринкові конкуренти	43	-0,5	0,25
2	Розвиток цифрових технологій	44	0,5	0,25
3	Новітні цифрові платформи	54	10,5	110,25
4	Трансформація споживчих вподобань	57	13,5	182,25
5	Соціальна відповідальність	41	-2,5	6,25
6	Економічна стабільність	43	-0,5	0,25
7	Державна підтримка	54	10,5	110,25
8	Взаємодія з клієнтами	54	10,5	110,25
9	Фінансова інклюзія	53	9,5	90,25
10	Освіта	38	-6,5	42,25

Коефіцієнт конкордації, як статистичний показник, який використовується для вимірювання узгодженості або погодженості між кількома ранговими оцінками або рейтинговими системами. Він дозволяє оцінити, наскільки однакові або схожі є думки (оцінки) різних суддів або експертів щодо одного й того ж набору об'єктів.

Коефіцієнт варіюється від 0 до 1, де:

0 означає відсутність узгодженості (оціночні дані абсолютно різні).

1 вказує на повну узгодженість (всі судді або оцінки надають однакові рангові оцінки).

На основі отриманих даних та за допомогою програми STATISTICA, було встановлено, що представлені дані узгоджені та значення коефіцієнту конкордації дорівнює 0,64.

Таким чином, взаємодія маркетингу інновацій в системі інноваційного підприємництва є критично важливою для успішного впровадження нових продуктів та послуг на ринок. Саме тому зазначимо кілька ключових аспектів, що підкреслюють цю необхідність:

- маркетинг інновацій дозволяє підприємствам глибше зрозуміти потреби та бажання споживачів;
- взаємодія між маркетингом і інноваційним підприємництвом сприяє більш ефективному стратегічному плануванню;
- зворотний зв'язок від споживачів, отриманий через маркетингові дослідження, може підказувати напрямки для нових розробок;
- маркетинг може допомогти в тестуванні ідей ще до їх впровадження;
- ефективний маркетинг інновацій допомагає компаніям виділятися на фоні конкурентів;
- взаємодія між маркетингом і інноваційним підприємництвом дозволяє більш ефективно управляти ризиками, пов'язаними з виходом нових продуктів на ринок;
- спільна робота між відділами маркетингу та інновацій дозволяє оптимізувати витрати, адже розуміння цільової аудиторії та ринкових умов допомагає зосередити ресурси на найбільш перспективних проектах;
- маркетинг інновацій допомагає формувати позитивний імідж компанії як інноватора.

Взаємодія маркетингу інновацій з системою інноваційного підприємництва є необхідною для досягнення конкурентних переваг, підвищення ефективності, зменшення ризиків і задоволення потреб споживачів. Тільки за умов тісної співпраці цих функцій підприємство може успішно реалізувати свої інноваційні стратегії.

Таким чином, розвиток цифрової економіки суттєво трансформує ландшафт бізнесу, впливаючи на інноваційне

підприємництво та маркетинг інновацій. Цифровізація змінює способи, якими підприємства взаємодіють з ринком, споживачами та один з одним, що створює нові можливості, але й вимагає адаптації до швидких змін.

По-перше, цифрова економіка надає доступ до величезних обсягів даних, що дозволяє підприємствам глибше розуміти потреби та поведінку споживачів. Це, в свою чергу, сприяє розвитку більш персоналізованих та цілеспрямованих маркетингових стратегій, що підвищує ефективність комунікацій і збільшує ймовірність успішного впровадження інновацій.

По-друге, технології автоматизації та штучного інтелекту значно спрощують процеси розробки, впровадження та просування нових продуктів. Компанії можуть швидше тестувати і адаптувати свої пропозиції, що зменшує ризики, пов'язані з інноваційними проектами. Застосування Agile-методів у розробці і маркетингу дозволяє підприємствам бути більш гнучкими та ефективними у відповіді на зміни ринку.

По-третє, соціальні медіа та цифрові платформи забезпечують нові канали комунікації, які дозволяють брендам активно взаємодіяти зі споживачами, отримувати зворотний зв'язок і будувати лояльність, що створює можливості для глибшого залучення клієнтів у процес інновацій, включаючи їхню участь у тестуванні продуктів та формуванні нових ідей.

Однак, разом з новими можливостями, цифрова економіка також приносить виклики. Зростання конкуренції, зокрема з боку стартапів, які швидко впроваджують новітні технології, вимагає від традиційних компаній постійної уваги до інновацій та адаптації. Крім того, питання етики, конфіденційності даних та екологічної відповідальності стають все більш актуальними в умовах цифровізації.

Таким чином, розвиток цифрової економіки є потужним каталізатором змін у інноваційному підприємстві та маркетингу інновацій. Підприємства, які здатні швидко адаптувати свої стратегії, інтегрувати нові технології та будувати стосунки зі споживачами, отримають значні конкурентні переваги. У майбутньому успішність бізнесу буде визначатися не лише якістю

продуктів, але й здатністю до інновацій та гнучкості у відповіді на виклики цифрової епохи.

Також, важливо зазначити, що цифрова економіка формує нові стандарти споживчої поведінки, де інформація та доступність продуктів стають вирішальними факторами у прийнятті рішень. Це означає, що підприємствам необхідно не лише впроваджувати інновації, а й активно працювати над покращенням клієнтського досвіду, використовуючи всі доступні цифрові інструменти.

Інтеграція інновацій у бізнес-моделі повинна супроводжуватися стратегіями сталого розвитку. Сучасні споживачі все частіше віддають перевагу брендам, які демонструють соціальну відповідальність і екологічну свідомість. Це вимагає від підприємств не лише інновацій у продуктах, але й у підходах до виробництва, упаковки та логістики.

Необхідність навчання та розвитку персоналу також стає ключовою. В умовах постійних змін і технологічного прогресу компанії повинні інвестувати в підвищення кваліфікації своїх співробітників, щоб вони могли ефективно використовувати нові інструменти і технології. Лідери повинні формувати культури інновацій, заохочуючи творчий підхід і експерименти на всіх рівнях організації.

Отже, розвиток цифрової економіки не лише відкриває нові горизонти для інноваційного підприємництва і маркетингу, але й ставить перед підприємствами ряд викликів, які вимагають стратегічного мислення та гнучкості. Ті компанії, які зможуть вчасно реагувати на зміни, використовувати нові технології та зосередитися на споживчих потребах, матимуть можливість не лише вижити, а й досягти успіху в умовах швидко змінюваного ринкового середовища. Цифрова економіка є не лише викликом, а й потужним каталізатором для тих, хто готовий до змін і шукає нові можливості для зростання та розвитку.

Література

1. Desyatnyuk O., Naumenko M., Lytovchenko I., Beketov O. Impact of Digitalization on International Financial Security in Conditions of Sustainable Development. *Problemy Ekorozwoju/Problems of Sustainable Development*. 2024. No 1. pp. 104-114. URL: <https://ph.pollub.pl/index.php/preko/article/view/5325/4341>

2. Desyatnyuk O., Krysovatty A., Ptashchenko O., Kyrylenko O. Financial Security in the Conditions of Globalization: Strategies and Mechanisms for the Protection of National Interests. *Econ. Aff.* 2024. No 69 (Special Issue). pp. 261-268. URL: <https://ndpublisher.in/admin/issues/EAv69n1z1.pdf>
3. Doran J., McCarthy N., O'Connor M. The role of entrepreneurship in stimulating economic growth in developed and developing countries. *Cogent Economics & Finance*. 2018. Vol. 6. Iss. 1. Art. 1442093. DOI: <https://doi.org/10.1080/23322039.2018.1442093>
4. Florian Butollo and Lea Schneidemesser (2022) Platforms in Industry – disruptors of traditional manufacturing? URL: https://digitalage.berlin/wp-content/uploads/2022/02/Brief_ButolloSchneidemesser_4.pdf
5. Henning Kagermann, Reiner Anderl, Jürgen Gausemeier, Günther Schuh, Wolfgang Wahlster (Eds.) (2016) Industrie 4.0 in a Global Context URL: https://www.acatech.de/wp-content/uploads/2016/11/acatech_eng_STUDIE_Industrie40_global_Web.pdf
6. Krysovatty A., Ptashchenko O. The mechanism of entrepreneurial innovation system in institutions of higher education. *Economics of Development*. 2023. No 22(2). pp. 51-60. <https://doi.org/10.57111/econ/2.2023.51>. <https://ecdev.com.ua/uk/journals/t-22-2-2023/mekhanizm-pidpriyemnitskoyi-innovatsiynoyi-sistemi-u-zakladakh-vishchoyi-osviti>
7. Krysovatty I. The impact of transformational changes on the development of innovation parks. *Abstracts of XIII International Scientific and Practical Conference*. Prague, Czech Republic. pp. 71-73. URL: <https://eu-conf.com/en/events/social-ways-of-training-specialists-in-the-social-sphere-and-inclusive-education/>
8. Krysovatty I. Transformation of the market infrastructure in the conditions of the digital ECONOMY. *Proceedings of the 2nd International scientific and practical conference*. SPC «Sci-conf.com.ua». Lviv, Ukraine. 2024. pp. 907-912. URL: <https://sci-conf.com.ua/ii-mizhnarodna-naukovo-praktichna-konferentsiya-perspectives-of-contemporary-science-theory-and-practice-1-3-04-2024-lviv-ukrayina-arhiv/>.
9. Michael Sony (2018) Industry 4.0 and lean management: a proposed integration model and research propositions. URL: <https://www.>

- researchgate.net/publication/328611557_Industry_40_and_lean_management_a_proposed_integration_model_and_research_propositions
10. Núñez, G. and F. Da Silva (2021), «Free competition in the post-pandemic digital era: the impact on SMEs», Project Documents (LC/TS.2021/15), Santiago, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)
 11. Patricia Carolina Garcia Martin, Nikolina Koporcic, Vinit Parida, David Sjödin. Scaling Digital Solutions in Traditional Industries: A Mission Impossible for Small Firms? URL: <https://cmr.berkeley.edu/assets/documents/pdf/2023-11-scaling-digital-solutions-in-traditional-industries-a-mission-impossible-for-small-firms.pdf>
 12. Pereira Carvalho, Núbia Gabriela, Edson Walimir Cazarini. Industry 4.0—What Is It? In Industry 4.0 Current Status and Future Trends. London: IntechOpen, 2020. ISBN 978-1-83880-086-4.
 13. Reznikova N. V., Rubtsova M. Yu., Ivashchenko O. A. Prospects for the development of international marketing strategies in the context of global convergence. *Efektivna Ekonomika*. 2019. No 7. doi: 10.32702/2307-2105-2019.7.10.
 14. Rüßmann M. Industry 4.0: The Future of Productivity and Growth in Manufacturing Industries. The Boston Consulting Group. Inc. 2015. URL: https://www.bcg.com/publications/2015/engineered_products_project_business_industry_4_future_productivity_growth_manufacturing_industries
 15. Shlapak A., Yatsenko O., Ivashchenko O., Zarytska N., Osadchuk V. Digital transformation of international trade in the context of global competition: technological innovations and investment priorities. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2023. No 6 (53). pp. 334-347. ISSN 2306-4994; 2310-8770
 16. Shtal T., Ptashchenko O., Rodionov S., Kurtsev O. Implementation of modern marketing tools in entrepreneurial activity. *Development Management*. 2023. No 22(4). pp. 53-63. doi: 10.57111/devt/4.2023.53. URL: <https://ecdev.com.ua/uk/journals/t-22-4-2023/implementatsiya-suchasnogo-marketingovogo-instrumentariyu-v-pidpriyemnistku-diyalnist>

17. Інформаційні матеріали щодо стану інноваційної діяльності. Міністерство економіки України. URL: <https://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=69b9a9bf-5fbc-4035-8c0f-ac26b853c0eb&title=InformatsiiniMaterialiSchodoStanuInnovatsiinoiDiialnosti>
18. Крисоватий А. Четверта промислова революція : зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків: монографія / А. І. Крисоватий та ін.; за наук. ред. А. І. Крисоватого та О. М. Сохацької. Тернопіль: Осадця Ю. В., 2018. 480 с.
19. Крисоватий А., Десятнюк О., Птащенко О. Digital inclusion: financial and marketing aspects. *Журнал стратегічних економічних досліджень*. 2023. № 3(14). С. 93-102. URL: <https://econ-vistnyk.knutd.edu.ua/wp-content/uploads/sites/17/2023/08/3-2023-10.pdf>. DOI: 10.30857/2786-5398.2023.3.10
20. Крисоватий І. А. Високотехнологічні кластери: інновації та цифровізація. *Science and society: modern trends in a changing world*. Proceedings of the 2nd International scientific and practical conference. MDPC Publishing. Vienna, Austria. 2024. pp. 590-595. URL: <https://sci-conf.com.ua/ii-mizhnarodna-naukovo-praktichna-konferentsiya-science-and-society-modern-trends-in-a-changing-world-22-24-01-2024-viden-avstriya-arhiv/>
21. Крисоватий І. А. Розвиток інноваційних парків в умовах цифрової економіки. *Global science: prospects and innovations*. Proceedings of the 6th International scientific and practical conference. Cognum Publishing House. Liverpool, United Kingdom. 2024. pp. 498-501. URL: <https://sci-conf.com.ua/vi-mizhnarodna-naukovo-praktichna-konferentsiya-global-science-prospects-and-innovations-1-3-02-2024-liverpul-velikobritaniya-arhiv/>
22. Крисоватий І. Innovation parks as a component of innovative enterprise. *Актуальні проблеми економіки, управління та маркетингу в аграрному бізнесі*: матеріали II Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Дніпро, 05-06 жовтня 2023 р.). Дніпро: ДДАЕУ, 2023. С. 211-212.
23. Крисоватий І. Цифрова економіка: розвиток блокчейну та високотехнологічних кластерів. *Особливості інтеграції країн у світовий економічний та політико-правовий простір*:

- Матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції (15 грудня 2023 р.) / За заг. ред. д.е.н., проф. О. В. Булатової. Київ: МДУ, 2023. С. 154-155.
24. Лучик С. Проблеми і перспективи розвитку малого і середнього бізнесу: монографія / за ред. д.е.н., проф. С. Д. Лучик; Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. Чернівці: Технодрук, 2021. 400 с.
 25. Птащенко О., Резнікова Н., Іващенко О. Міжнародні стратегічні альянси в умовах цифрових трансформацій і розвитку ринку даних. *Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій*. 2023. № 2(12). С. 214-227. URL: <https://doi.org/10.32750/2023-0218> URL: <https://journal.eae.com.ua/index.php/journal/article/view/250>
 26. Резнікова Н. В., Шлапак А. В., Іващенко О. А. From industrial ecosystems to digital economy ecosystems: new business models and models of competition in the conditions of digitalization of international trade in goods and services. *Вісник Хмельницького національного університету*. Серія: Економічні науки. 2023. № 2(316). С. 332-340. ISSN 2307-5740
 27. Сімків Л. Є. Ринкова інфраструктура: елементи та значення в ринковій економіці. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2020. Вип. 4 (144). С. 3-7. URL: [https://ird.gov.ua/sep/sep20204\(144\)/sep20204\(144\)_003_SimkivL.pdf](https://ird.gov.ua/sep/sep20204(144)/sep20204(144)_003_SimkivL.pdf)
 28. Соціально-економічна мотивація інноваційного розвитку регіону : монографія/за заг. ред. д-ра екон. наук, професора О. В. Прокопенко. Суми: Сумський державний університет, 2012. 576 с.
 29. Фінансові детермінанти економічного зростання регіонів і громад України в умовах нестабільності: погляд крізь призму поведінкової економіки: монографія / за ред. Г. В. Возняк. Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України, 2023. 557 с.
 30. Шкінь О. М. Концептуальні засади сучасної парадигми стратегічного управління інноваційною діяльністю. *Економіка та держава*. 2012. № 4. С. 85-86.

Михайло Крупка

*доктор економічних наук, професор,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів, Україна
mkрупка@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-8775-1397*

Василь Синенко

*аспірант кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка,
м. Львів, Україна
sv13051996@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-3639-5628*

РОЛЬ БАНКІВ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ У ФУНКЦІОНУВАННІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Вступ. Банки з іноземним капіталом відіграють вагомую роль у розвитку вітчизняного банківського сектору. Їхня присутність на українському ринку банківських послуг має як позитивні аспекти, так і створює певні ризики для національної фінансової системи. Зокрема, з одного боку, ці банки сприяють залученню іноземних інвестицій, впровадженню інноваційних банківських продуктів і технологій, підвищенню конкуренції та якості обслуговування клієнтів, а з іншого, надмірна експансія іноземного банківського капіталу може загрожувати фінансовій безпеці держави та призводити до відтоку національних заощаджень за кордон. Сьогодні важливо забезпечити збалансований розвиток банків з українським та іноземним капіталом в інтересах стабільності вітчизняної банківської системи та фінансової системи України загалом.

Метою наукового дослідження є з'ясування й оцінка на сучасному етапі особливостей функціонування банків з іноземним капіталом та їх впливу на розвиток банківської системи України в умовах глобалізації.

Результати. У процесі трансформаційних змін банки з іноземним капіталом відіграють вагомий роль у розвитку банківської системи України. Вони сприяють збільшенню капіталізації, інтеграції до світових фінансових ринків, впровадженню інновацій та підвищенню прозорості. Діяльність іноземних банків посилила конкуренцію на ринку, що стимулювало вдосконалення вітчизняних банківських послуг та продуктів. Водночас важливим є їхній внесок у розвиток малого та середнього бізнесу в умовах сучасних викликів та загроз.

Перспективи. Перспективними напрямками досліджень впливу банків з іноземним капіталом є: порівняльний аналіз ефективності їх функціонування у співставленні з вітчизняними банками; оцінка ризиків для фінансової безпеки держави; вивчення ролі у цифровізації та впровадженні інновацій; визначення впливу на конкуренцію і якість послуг; оцінювання практик корпоративного управління в іноземних банках.

В умовах глобалізації банки з іноземним капіталом відіграють важливу роль у функціонуванні банківської системи будь-якої країни, в тому числі й України. Їх присутність сприяє залученню іноземних інвестицій в економіку, що є вкрай необхідним для її розвитку. Іноземні банківські групи привносять нові банківські продукти, технології та практики управління, які поліпшують якість банківських послуг та стимулюють вітчизняні банки до інновацій і підвищення ефективності. Сьогодні, конкуренція з іноземними банками активізує національні банки краще задовольняти потреби клієнтів. Водночас, надмірна експансія іноземного банківського капіталу може становити загрозу для фінансової безпеки держави, тому в умовах сьогодення потребує збалансованого регулювання [4, 7-9].

Постановка проблеми. Банківська система України пройшла складний шлях розвитку та трансформацій, зокрема після здобуття незалежності та в період глобалізації світової економіки. Одним із важливих чинників, що вплинув на її формування, стало входження на український ринок іноземних банківських груп. Присутність банків з іноземним капіталом в Україні має як позитивні, так і негативні наслідки для функціонування національної банківської системи. Ці банки, з одного боку, сприяють залученню іноземних інвестицій,

підвищенню якості банківських послуг та впровадженню новітніх технологій. Проте, з іншого - їхня експансія може становити загрозу для діяльності вітчизняних банків, посилювати вплив капіталу за кордон та створювати додаткові ризики щодо фінансової стабільності країни. Тому виникає необхідність ґрунтовного аналізу ролі банків з іноземним капіталом у функціонуванні вітчизняної банківської системи для вироблення збалансованої політики регулювання їхньої діяльності.

Огляд останніх досліджень та публікацій. Актуальним питанням впливу банків з іноземним капіталом на банківську систему України присвячена значна кількість наукових праць вітчизняних вчених. Так, О. Андрєєва досліджувала загальний стан й основні тенденції розвитку банківської системи України, О. Антонюк та Л. Нянько вивчали виклики, з якими стикається вітчизняна банківська система в сучасних умовах і тенденції її подальшого розвитку. Вчені-економісти Н. Блащук-Дев'яткіна та М. Пилат досліджували сьогодинішній стан та перспективи розвитку транснаціональних банків.

О. Вовчак, М. Хуторна та Б. Слуцький аналізували вплив банків з державною участю в процесі трансформаційних змін на формування загроз фінансовій стабільності. В той же час Єрмак В. розглядав виклики, з якими може зіткнутися банківська система України в період повосенного відновлення, та можливі шляхи її розвитку. В своїй науковій праці Н. Прикажук та М. Сацюк досліджували суперечності й перспективи розвитку банків з іноземним капіталом в Україні.

Н. Руцишин, О. Пелех, А. Козак та Н. Криворучко вивчали сучасний стан банківської системи України й перспективи її подальшого розвитку, І. Сисоєнко та Д. Карлюка аналізували основні фінансові показники діяльності вітчизняних банків. Досліджували ризики і оцінювали безпеку банківської системи України Н. Ситник та Я. Пріцак. Оцінював ефективність діяльності іноземних банків в Україні О. Тихий, а К. Шульга та Є. Шульга вивчали вплив діяльності транснаціональних банків на банківську систему України.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація особливостей впливу банків з іноземним капіталом на розвиток банківської системи України в умовах викликів сьогодення.

Виклад основного матеріалу. В умовах конкурентного ринкового середовища присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України є вагомим чинником для її стабільного функціонування та розвитку на інноваційних засадах. Такі фінансові установи вносять значний вклад у зміцнення фінансової стійкості вітчизняного банківського сектора, адже мають доступ до більших за обсягом та дешевших за ціною ресурсів і можуть ефективніше розподіляти ризики.

Сьогодні нові явища на світових фінансових ринках зумовлюють потребу у перегляді основних понять та гіпотез економічної науки. Банки з іноземним капіталом, зазвичай, мають високий рівень капіталізації та дотримуються жорстких стандартів корпоративного управління й ризик-менеджменту, що сприяє підвищенню якості банківських послуг і зростанню довіри клієнтів. Завдяки співпраці з материнськими структурами вони мають змогу впроваджувати передові банківські технології, процеси та продукти, що сприяє розширенню спектра й підвищенню конкурентоспроможності послуг на українському ринку.

З огляду на особливості функціонування, іноземні банки є важливим джерелом залучення іноземних інвестицій в економіку України, що сприяє її розвитку та інтеграції у світові фінансові ринки. Вони також відіграють роль каналів трансферу новітніх банківських практик, знань та досвіду, що позитивно впливає на підвищення професійного рівня працівників банківської сфери в умовах сучасних викликів і загроз.

Водночас необхідно зазначити, що надмірна присутність іноземного капіталу може становити ризики для фінансової безпеки держави, оскільки іноземні банки можуть використовуватися як інструмент політичного та економічного тиску. У зв'язку з цим також надзвичайно важливо дотримуватися збалансованого підходу, забезпечуючи вигоди від діяльності іноземних банків та мінімізуючи потенційні ризики.

У сучасних умовах доречно зазначити, що державна політика ефективна лише тоді, коли успішно скоординовані специфічні зусилля багатьох людей, узгоджені їх різноманітні інтереси в ім'я

досягнення єдиної спільної мети. Тому дуже важливо встановити, в чому полягає ця мета, якої прагне суспільство, чи відповідає вона закономірностям суспільного розвитку. Проте, державна політика повинна забезпечувати стійкість, стабільність суспільних відносин без чого неможливо в процесах глобальної трансформації, що докорінно змінюють життя всієї світової спільноти, домогтися впорядкованості сучасного суспільного життя і постійно підтримувати його в такому стані, що виступає засобом гармонізації процесів сприяння поступового розвитку суспільства.

Відповідно до завдань досліджуваної проблематики, існує необхідність оцінки динаміки чисельності банківських установ із іноземним капіталом в українській банківській системі, зокрема, упродовж 2018-2023 рр. Для цього скористаємося наведеною нижче діаграмою (рис. 1) на якій проілюстрована зміна їх кількості в Україні за останні роки.

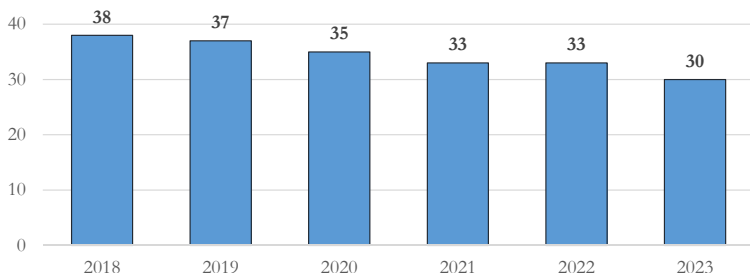


Рис. 1. Кількість банків з іноземним капіталом в Україні

Джерело: складено авторами за [6, 11].

Зазначимо, що кількість банків з іноземним капіталом в Україні упродовж досліджуваного періоду зазнала скорочення до 30 установ, тобто на 21,05%. Така тенденція зумовлена низкою чинників, зокрема, глобальними викликами, турбулентністю економічного середовища в Україні, тощо.

Як відомо, пандемія COVID-19 стала серйозним випробуванням для світової банківської системи, у тому числі для іноземних банків в Україні. Карантинні обмеження та економічне сповільнення негативно вплинули на фінансові результати деяких установ, змушуючи їх

оптимізувати свою присутність. Водночас повномасштабне вторгнення росії в Україну у 2022 році спричинило безпрецедентну гуманітарну кризу та значні руйнівні наслідки для економіки країни. Військові дії та пов'язані з ними ризики змусили низку іноземних банків переглянути свої стратегії й зменшити свою присутність в Україні задля мінімізації потенційних втрат, а частина банківських установ, що мала російських власників, була ліквідована або націоналізована. Отже, ці чинники, в поєднанні з нестабільністю фінансових ринків та мінливим регуляторним середовищем, вплинули на рішення іноземних банківських груп щодо зменшення своєї мережі в Україні упродовж останніх п'яти років.

На наш погляд, аналогічним чином доречно проаналізувати зміни в динаміці частки банків з іноземним капіталом, в структурі банківського сектору України за період з 2018 по 2023 рік (рис. 2).

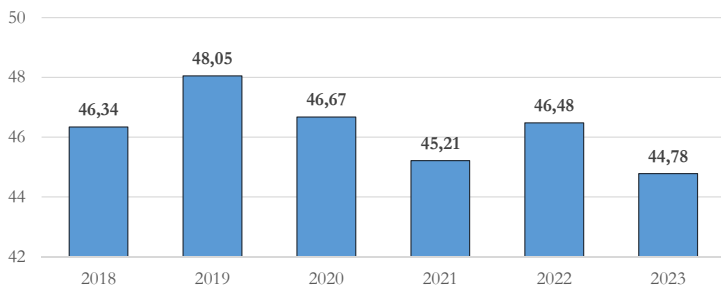


Рис. 2. Питома вага банків з іноземним капіталом, %

Джерело: складено авторами за [6, 11]

Показник частки банків з іноземним капіталом у структурі банківського сектору України упродовж 2018-2023 років демонстрував незначне коливання в межах 44,8-48,1%. Можна виокремити такі тенденції, зокрема, у 2019 році спостерігалось зростання частки іноземних банків до 48,1% з 46,3% у 2018 році, що може свідчити про позитивну динаміку їхнього розвитку та подальшу експансію на український ринок. Однак, у 2020 році частка іноземних банків дещо знизилася до 46,7% внаслідок впливу пандемії COVID-19 та пов'язаних із нею економічних труднощів. Тенденція до зменшення присутності іноземного капіталу продовжилася у 2021 році, коли їхня

частка зменшилася до 45,2%, що може бути наслідком перегляду стратегій деякими іноземними банківськими групами в умовах посилення невизначеності.

У 2022 році відбулося незначне збільшення частки до 46,5%, проте повномасштабне вторгнення росії стало новим викликом для стабільності банківського сектору. Так, станом на початок 2024 р. частка іноземних банків скоротилася до 44,8%, що, передусім, пов'язано з продовженням військового конфлікту та його негативним впливом на економічне середовище в Україні. Загалом, можна стверджувати, що частка іноземних банків у банківській системі України залишається істотною, що свідчить про їхню важливу роль, попри виклики останніх років.

На нашу думку, не менш важливе значення та особливості функціонування банківської системи України характеризує структура наданих кредитів по типах банків у 2023 році, яка відображена на рис. 3.

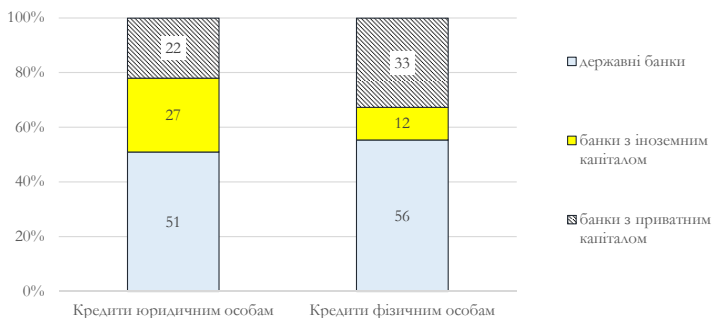


Рис. 3. Структура наданих кредитів в Україні за типами банків впродовж 2023 р., %

Джерело: складено авторами за [6, 11].

Якщо детальніше проаналізувати з наведеного вище рисунка дані, то бачимо, що державні банки відіграють провідну роль у кредитуванні як юридичних, так і фізичних осіб. На державні банки припадало 51% від загального обсягу кредитів, наданих юридичним особам. Це свідчить про їхню вагому роль у фінансуванні корпоративного сектору економіки та реалізації

державних програм підтримки бізнесу і, ще більш значущою була їхня частка у сегменті кредитування фізичних осіб – 56%. Це пов'язано пов'язано з їхньою участю у державних іпотечних та споживчих кредитних програмах для населення.

У той же час банки з іноземним капіталом зосередилися переважно на кредитуванні юридичних осіб – 27% ринку, що відображає їхню орієнтацію на обслуговування корпоративних клієнтів та великого бізнесу і лише 12% - на фізичних осіб. За таких обставин, банки з приватним капіталом були більш активними у споживчому кредитуванні, охопивши 33% цього сегменту, порівняно з 22% частки у кредитуванні юридичних осіб. Загалом, незважаючи на те що державні банки відігравали ключову роль у забезпеченні кредитування реального сектору економіки та населення в 2023 році, іноземні банки в значній мірі активно діяли в сфері надання кредитів юридичним особам.

Отже, за результатами проведеного наукового дослідження можемо стверджувати про наявність ключових особливостей впливу банків з іноземним капіталом на розвиток банківської системи України на сучасному етапі розвитку, зокрема, це:

Збільшення капіталізації банківської системи. Іноземні інвестори вносять значні обсяги капіталу, що суттєво підвищує загальний розмір регулятивного капіталу банківської системи країни. Це дає змогу банкам з іноземним капіталом нарощувати кредитний та інвестиційний потенціал, розширювати спектр послуг і охоплення нових клієнтів, забезпечуючи стійкість і стабільність функціонування банківського сектору.

Впровадження сучасних банківських технологій та практик. Банки з іноземним капіталом привносять новітні банківські продукти, такі як інноваційні платіжні рішення, цифрові банківські послуги, передові системи ризик-менеджменту та корпоративного управління. Це спонукає до модернізації вітчизняного банківського сектору, підвищення його ефективності та поліпшення якості клієнтського сервісу, а також слугує імпульсом для розвитку фінтех-індустрії в Україні.

Підвищення конкуренції на ринку банківських послуг. Присутність іноземних банків стимулює українські банки підвищувати

якість обслуговування клієнтів, розширювати асортимент банківських продуктів та послуг, впроваджувати інновації задля утримання та залучення нових клієнтів. Це призводить до зростання конкуренції, що в кінцевому підсумку позитивно впливає на розвиток вітчизняної банківської системи, забезпечуючи кращий доступ споживачів до різноманітних якісних фінансових послуг.

Інтеграція у світову фінансову систему. Сьогодні банки з іноземним капіталом сприяють інтеграції української банківської системи до міжнародних фінансових ринків. Вони забезпечують більш тісні зв'язки з іноземними фінансовими установами, полегшують доступ до зовнішніх джерел фінансування та залучення іноземних інвестицій в економіку України. Це дає можливість українським банкам та компаніям диверсифікувати джерела залучення капіталу й розширювати міжнародну співпрацю.

Підвищення вимог до прозорості та відкритості. Банки з іноземним капіталом привносять кращі практики розкриття інформації, дотримання міжнародних стандартів фінансової звітності та корпоративного управління. Це підвищує прозорість діяльності банківського сектору, сприяє зміцненню довіри з боку клієнтів, інвесторів та регуляторів. Водночас підвищені вимоги до відкритості стимулюють вітчизняні банки вдосконалювати системи внутрішнього контролю, ризик-менеджменту та корпоративного управління.

Трансфер знань та досвіду. Присутність банків з іноземним капіталом сприяє обміну досвідом та передачі знань у банківській сфері. Іноземні банки залучають висококваліфікованих фахівців, запроваджують програми навчання та стажування для українських співробітників. Це дає змогу вітчизняним фінансовим менеджерам опановувати сучасні банківські технології, кращі практики управління ризиками, продуктового менеджменту, взаємодії з клієнтами тощо. Сьогодні такий трансфер знань сприяє розвитку людського капіталу в банківському секторі України.

Сприяння розвитку малого та середнього бізнесу. Банки з іноземним капіталом часто фокусуються на обслуговуванні малих та середніх підприємств, пропонуючи спеціалізовані кредитні продукти, консультаційні послуги та сприятливі умови

фінансування. Це забезпечує доступ малого та середнього бізнесу до необхідних фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проєктів, модернізації виробництва, впровадження інновацій. Як результат, діяльність іноземних банків у цьому сегменті стимулює розвиток підприємництва, диверсифікацію економіки та створення нових сучасних робочих місць.

Висновки. В умовах ринкової економіки, присутність банків з іноземним капіталом в Україні має суттєвий вплив на розвиток вітчизняної банківської системи. Вони сприяють нарощуванню капіталізації, модернізації банківських технологій та продуктів, посиленню конкуренції й прозорості. Сьогодні іноземні банки інтегрують вітчизняний банківський сектор до світових фінансових ринків, забезпечують трансфер знань та досвіду й сприяють інноваційному розвитку фінансової системи України. Важливою є їхня роль у сприянні розвитку малого і середнього бізнесу через кредитування та консультаційну підтримку. Водночас в умовах сучасних викликів та загроз необхідно забезпечити збалансований розвиток як іноземних, так і національних банків задля зміцнення фінансової безпеки країни. Загалом нині вплив іноземного банківського капіталу є позитивним для модернізації та підвищення конкурентоспроможності української банківської системи і сприяє зміні підходів, принципів, стратегії й механізмів реалізації фінансової політики, що суттєво посилює економічну активність в Україні.

Література

1. Андрєєва О. (2023). Банківська система України: стан та тенденції розвитку. *Економіка і управління*, 49-57.
2. Антонюк О., Нянко Л. (2023). Банківська система України: виклики сьогодення та тенденції розвитку. *Інститут бухгалтерського обліку, контроль та аналіз в умовах глобалізації*, (3-4), 36-43.
3. Блащук-Дев'яткіна Н., Пилат М. (2023). Транснаціональні банки: сучасний стан та перспективи їх розвитку. *Молодий вчений*, (6 (118)), 70-77.
4. Вовчак О., Хуторна М., Слуцький Б. (2022). Банки з державною участю та їх вплив на формування загроз фінансовій стабільності. *Фінансовий простір*, (3 (47)), 61-72.

5. Єрмак В. (2023). Банківська система України у період повоєнного відновлення: виклики та шляхи розвитку. *Державне будівництво*, 2(34), 214-223.
6. Основні показники діяльності банків. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#1> (дата звернення: 25.05.2024)
7. Прикажук Н., Сацюк М. (2020). Банки з іноземним капіталом в Україні: суперечності та перспективи розвитку. *Економічний аналіз*, 30(1 (1)), 183-191.
8. Руцишин Н.М., Пелех О.Р., Козак А.Р., Криворучко Н.М. (2024). Сучасний стан банківської системи України та перспективи її розвитку. *Вісник ЛТЕУ. Економічні науки*, (75), 27-36.
9. Сисоєнко І.А., Карлюка Д.О. (2022). Аналіз основних фінансових показників діяльності банків України. *Підприємництво та інновації*, (23), 132- 137.
10. Ситник Н., Пріцак Я. (2023). Банківська система України в умовах війни: ризики та оцінка безпеки. *Молодий вчений*, (6 (118)), 94-98.
11. Тихий О. (2023). Оцінка діяльності іноземних банків в Україні. *Економіка та суспільство*, (55), 1-10.
12. Шульга К., Шульга Є. (2023). Вплив діяльності транснаціональних банків на банківську систему. *Scientific Notes of Ostroh Academy National University,» Economics» Series*, (28 (56)), 127-132.

Богдан Луців

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансових технологій та банківського бізнесу
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
bluciv@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-3302-0505

Ярослав Чайковський

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансових технологій та банківського бізнесу
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
slawik1966@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-1287-8094

Павло Луців

аспірант,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна

Євген Чайковський

аспірант кафедри фінансів ім. С. І. Юрія
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна

ЗЕЛЕНИЙ БАНКІНГ В НОВІЙ ПАРАДИГМІ ЗЕЛЕНИХ ФІНАНСІВ

Сталий розвиток економіки та гармонійний взаємозв'язок із навколишнім середовищем – це пріоритетні та життєво важливі орієнтири для світової економіки. У цьому контексті важливо визначитись із цілісним баченням в Україні ключових засад розвитку сталого фінансування, що неминуче призведе до адаптації банківської системи України щодо вдосконалення корпоративного управління банків з урахуванням ESG-факторів.

Концепція сталого розвитку у світі стала стратегічною імперативою та загальноприйнятою філософією, що відчутно впливає на процеси прийняття рішень на всіх управлінських рівнях – наднаціональному, національному, регіональному та на рівні окремих суб'єктів підприємницької діяльності. Сталий розвиток як світоглядна філософія та практика його втілення у конкретних планах, діях, нормах та механізмах на світовому рівні пройшла певний еволюційний шлях, що визначається тими пріоритетними завданнями, що стояли перед спільнотою у певні проміжки часу. Починаючи з 2019 року сталий розвиток перейшов на наступний еколого-орієнтований рівень, де пріоритетними завданнями стали екологічна сталість та справедливе суспільство. Такий рух отримав назву «зеленої економіки», що визначає принципово нову філософію економічних відносин, виробництва, поведінки та споживання. Основою концепції «зеленого» екологічного розвитку є «зелені» фінанси (green finance), які пов'язують між собою економічне зростання, дії з охорони довкілля та фінансові інститути. «Зелені фінанси» є тією ланкою, яка дозволяє реально здійснити перехід до «зеленої» економіки [1, с. 23-24].

Враховуючи домінуючу роль банківського сектора у структурі фінансового ринку, цілком реальним є факт, що саме банківські установи як елементи «кровоносної системи» економіки мають шанси стати каталізаторами «зелених» перетворень шляхом перерозподілу фінансових ресурсів на принципах соціально-економічної відповідальності.

Актуалізується розвиток концептуальних засад еколого-відповідальної банківської справи як драйвера «зеленого» зростання. Мобілізація фінансових ресурсів на інвестиційно-інноваційну діяльність екологічного спрямування нині здійснюється завдяки нарощенню банківськими інституціями операційної діяльності щодо стимулювання запровадження «зелених» проектів на засадах екологічного та соціально відповідального фінансування. Цей сучасний тренд у світових фінансових колах відомий як «зелений» банкінг, набуває актуальності і в Україні. Трансформаційні виклики реформування фінансового ринку, пошук ефективних методів його активізації для задоволення суспільних потреб зумовлюють

дослідження ініціатив становлення та перспектив розвитку ринку «зелених» облігацій в Україні з метою імплементації кращого світового досвіду регулювання цієї сфери в національній економіці.

У наукових колах України дискусія стосовно визначення термінів «сталого розвитку», «фінансування сталого розвитку», «зеленого фінансування», «зеленого банкінгу» триває. Це пояснюється насамперед тим, що НБУ розпочав свій шлях до створення стійкої фінансової системи, розширення «зелених інвестицій» в економіку, підтримки фінансових продуктів, які мають позитивний вплив на клімат. Так, у своєму розлогіму визначенні фінансів сталого розвитку І. Васильчук вказує на цільове призначення залучених фінансових ресурсів, а саме – «це економічні відносини, що виникають у процесі діяльності економічних агентів, які керуються принципами корпоративної соціальної відповідальності, пов'язаної з формуванням, розподілом і використанням фінансових ресурсів з метою створення стійкої у довгостроковому періоді сталої (економічної, екологічної і соціальної) вартості з поправкою на фінансовий ризик та позитивного соціального ефекту за допомогою спеціальних фінансових моделей, методів, продуктів та інструментів» [2, с. 215]. У цьому визначенні автор вказує на особливий статус суб'єктів фінансових відносин і специфічний характер методів та інструментів для досягнення мети.

Фінансовий аспект зеленого банкінгу більш ґрунтовно охоплено у працях таких дослідників, як Н. Капур і Р. Гупта [3], Т. Баумс і А. Чан [4], К. Тара і Р. Кумар [5], які характеризують зелений банкінг як екологічно відповідальний банківський бізнес, концепція якого знаходить рівновагу між отриманням економічних прибутків та екологічними вигодами. Прихильники цієї концепції вважають, що довгострокові економічні проекти є ефективними тільки, якщо враховують фактори збереження довкілля, а ті довготривалі інвестиції, які здійснюються без урахування екологічних наслідків, слід вважати нерентабельними. Подібним чином Б. Бардвай [6] і Р. Міа [7] трактують зелений банкінг як особливу форму альтернативного банківського бізнесу, а саме у форматі соціально відповідального банкінгу, який передбачає

отримання прибутку разом із досягненням соціальних вигод та екологічного ефекту, особливо стосовно захисту навколишнього середовища та збереження природних ресурсів на регіональному і глобальному рівні.

У 2015 році міжнародним співробітництвом був прийнятий Порядок денний в галузі сталого розвитку на період до 2030 року, який включав у себе 17 глобальних Цілей сталого розвитку (ЦСР) [8]. ЦСР мають комплексний характер і актуальні для всіх країн, але кожна з них складає для себе список пріоритетних цілей, необхідність вирішення яких існує насамперед. 17 Цілей сталого розвитку є взаємопов'язаними і досягнення результатів в одній сфері впливають на результати в інших. Зазначимо, що в концепції сталого розвитку соціальна стійкість є основною кінцевою метою, економічна стійкість є засобом її реалізації, а економічні стійкість – обов'язковою умовою. Поява ключових глобальних ініціатив – Порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року, Цілі сталого розвитку та Паризька угода демонструють намагання пошуку глобального консенсусу навколо посилення значимості екологічного чинника у діяльності міжнародних організацій, інституційних інвесторів.

Україна, як постійна країна-член ООН, також приєдналася до процесу забезпечення сталого розвитку та взяла на себе відповідні зобов'язання з досягнення 17 ЦСР. З моменту підписання Президентом України у 2019 році Указу «Про Цілі сталого розвитку України на період до 2030 року» і до сьогодні центральні відомства готують моніторингові звіти щодо оцінки прогресу досягнення ЦСР в Україні [9].

Для досягнення кліматичної нейтральності в економіці України мають відбутися докорінні зміни в напрямках збільшення обсягів енергогенерації з відновлюваних джерел енергії, значного підвищення рівня енергоефективності житлових та промислових будівель, скорочення використання транспорту з двигунами внутрішнього згорання (ДВЗ) та підвищення користування електротранспортом тощо. Однак, повномасштабне вторгнення росії в Україну та війна спричинили колосальні людські та економічні втрати для України: відбулося різке зниження виробничих потужностей, вимушена передислокація людського капіталу, збільшення числа безробітних

осіб, зростання цін на енергоносії та продовольство. За оцінками НБУ, втрати фізичного капіталу від руйнувань підприємств, житла та інфраструктури на початок травня 2022 року сягнули 100 млрд дол. – це еквівалент 50% валового внутрішнього продукту (ВВП) України за 2021 рік [10].

Шлях до вирішення цих проблем, на наш погляд, лежить в переході банківських установ від позиції невтручання до усвідомлення своєї ролі в сфері раціонального природокористування та соціальної відповідальності, що стало втіленням концепції сталого розвитку в банківську сферу й отримало назву «зеленого» банкінгу. Нині все більше і більше актуалізується розвиток концептуальних засад еколого відповідальної банківської справи як драйвера «зеленого» зростання. Тут важливо також звернути увагу і на тезу, що «зелений» банкінг представляє собою стратегічно значущий концепт банківської діяльності, яка націлена на досягнення трьохкомпонентної синергії: підвищення економічної ефективності, зниження шкідливого впливу на екосистему і покращення соціального іміджу банку.

Широкого розповсюдження на ринку «зелених фінансів» у світі отримали такі інструменти: «зелені облігації», зокрема сталі, кліматичні, боргові (з покриттям і без покриття); «зелені кредити і позики» (також екопозики); «погодні деривативи». Важливо зазначити, що такі інструменти не є принципово новими з технічного боку, але вони різняться за екологічною складовою [11, с. 69].

У світлі цього постає потреба у аналізі світових трендів і національних ініціатив формування ринку зелених облігацій в Україні як дієвого фінансового інструмента для реалізації екологічно чистих проєктів в економіці. Насамперед варто зазначити, що механізм «зеленого» банкінгу з притаманним йому інструментарієм хоча й започаткований у вітчизняній банківській системі, але дотепер ще мало розроблений. Причинами такої ситуації у банківському середовищі є наступні: банківський сектор переобтяжений чималими проблемами, а тому «зелені» ідеї для банківського менеджменту не є пріоритетними (значущими), і те, що в суспільній свідомості «зелений» світогляд не є домінуючою властивістю. Доречно зауважити, що і в зарубіжних фахових

джерелах тематика механізму «зеленого» банкінгу не достатньо опрацьована, бо окремі публікації почали з'являтися лише з 2015 року. І, що найважливіше, «зелений» банкінг, як один із найбільш важливих складових «зелених» фінансів, є донині такою банківською системою, яка ще продовжує формуватися. Історія розвитку «зеленого» банкінгу починається з 2003 року, коли була розроблена парадигма екологічно й соціально відповідального фінансування та управління екологічним і соціальним ризиком у проектах була офіційно задекларована документом «Принципи екватора» (Equator Principles) [12].

У науковому середовищі в Україні існує різноманіття поглядів на те, як визначити «зелений» банкінг. Формулюючи нашу позицію з цього приводу, ми спираємося на авторське визначення «зеленого» банкінгу як соціально відповідальної моделі банківської діяльності, яке наводить О. Веклич: «Зелений банкінг як сучасний тренд у західних фінансових колах вважається особливою екологічно дружньою філософією ведення бізнесу в банківському секторі, яка просуває використання ресурсозберігаючих екологічно безпечних технологій та продуктів для зменшення шкоди довкіллю внаслідок операційної діяльності фінансових інституцій щодо стимулювання запровадження екологічних проектів на засадах екологічно й соціально відповідального фінансування» [13].

Таким чином, з цього випливає, що банківський сектор починає відігравати посередницьку роль між економічним розвитком і захистом довкілля, сприяючи екологічно стійким і соціально відповідальним інвестиціям. За таких умов в «зеленому» банківському секторі поступово складається багаторівнева мережа фінансових посередників, з одного боку, зі створенням з нуля у функціональному плані глобальних «зелених» банків (Green Banks) і банків розвитку, а з іншого – створенням у рамках вже існуючих комерційних банків окремих екофінансових підрозділів. Світова мережа «зелених» банків (Green Banks Network) дає наступне визначення «зелених» банків, а саме: «Зелений» банк – це організація, що має загальну капіталізацію, яка створена спеціально для сприяння приватним інвестиціям у кліматичну стійку, з низьким вмістом вуглецю внутрішню

інфраструктуру та інші «зелені» сектори» [14]. З цього робимо висновок, що «зелені» банки стають спеціалізованими установами, які є частиною місцевої фінансової інфраструктури та сфокусовані, насамперед, на підтримку проектів чистої енергетики на місцевих ринках за рахунок використання державного та приватного капіталу. «Зелені» банки відрізняються тим, що використовують інноваційні фінансові рішення та стимули з метою залучення приватних інвесторів у проекти з «чистої» енергетики.

«Зелений» банкінг на практиці реалізується як механізм банківського менеджменту, що спрямований на зменшення шкоди довкіллю та витрат унаслідок поточної операційної діяльності банків, і як механізм надання грошових кредитних ресурсів для стимулювання екологічних проектів, виробництва «зелених» технологій, екологічних товарів і послуг. Заради справедливості зазначимо, що відправною причиною впровадження «зеленої» філософії у практику українського банкінгу стало не занепокоєння екологічною ситуацією, а прагнення до економії поточних витрат. З цією метою впроваджувалися енергозберігаючі технології в офісах банків задля зменшення операційних витрат, а також банки розставляють акценти на інформаційних технологіях. Першим банком, який почав сповідувати «зелену» філософію на території України, став грецький АТ «Піреус Банк МКБ» (Piraeus Bank).

Важливе місце в реалізації механізму «зеленого» банкінгу займає «зелене» кредитування, оскільки чимала кількість «зелених» проектів фінансується через банківські установи. Включаючи екологічні фактори у прийняття рішень, банки можуть, з одного боку, ефективніше керувати ризиками, пов'язаними з кредитуванням «брудних» секторів, а з іншого – допомогти підвищити стійкість фінансової системи. Важливою перешкодою, що стоїть на заваді «зеленого» кредитування є обмежене застосування принципів сталого банкінгу через нерозуміння їх важливості, відсутність узгодженості між принципами ризик-менеджменту та рекомендаціями зі здійснення «зеленого» кредитування як на рівні країни, так і банку.

Крізь призму дослідження основних підходів до впровадження засад «зеленого» банкінгу можемо справедливо констатувати, що

ініціатива «зеленого» банкінгу поступово поширюється і в Україні. Коротко простежимо як втілюються в діяльність українських банків основні принципи «зеленого» банкінгу. Так, Українська програма підвищення енергоефективності (UKEEP), яка діяла з 2007 року до 2016 року та представляла собою кредитну лінію, розроблену Європейським Банком Реконструкції та Розвитку (ЄБРР). Банками-партнерами цієї Програми були ПАТ «Укрексімбанк», ПАТ «Банк Форум», ПАТ «ОТП Банк», ПАТ «Мегабанк» та ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», які протягом цього періоду реалізували 133 проекти. В Україні нині діє Урядова програма з енергоефективності, що була започаткована у 2016 році. Партнерами у провадженні цієї програми стали державні банки – ПАТ «Ощадбанк», ПАТ «Укргазбанк», ПАТ «Укрексімбанк» і ПАТ «ПриватБанк», які за рахунок бюджетних коштів здійснювали видачу так званих «тепліх» кредитів для ОСББ і для фізичних осіб.

В Україні державна банківська установа АБ «УКРАГАЗБАНК» уже позиціонує себе як «зелений» банк і потенційно забезпечує фінансування проектів у сфері генерації чистої енергії (clean energy generation), енергоефективності та енергозабезпечення, зменшення викидів парникових газів. Ставши драйвером «зеленого» фінансування та розвитку екологічної свідомості в Україні, АБ «УКРАГАЗБАНК» сформував 35% кредитного портфелю з екопроектами, направленими на відновлення енергетики та енергоефективну модернізацію. У 2023 році портфель проектів сталого розвитку АБ «УКРАГАЗБАНК» зріс на 550 млн грн. Загалом з 2016 року банком реалізовано понад 900 великих проектів сталого розвитку [15]. Цей банк одним із перших банків в Україні став використовувати у своїй діяльності міжнародні екологічні, соціальні і управлінські стандарти (ESG), упродовж п'яти років слідує еко-стратегії, що свідчить про успішність, популярність та ефективність «зеленого» банкінгу в Україні.

Оскільки український сектор «зеленого» фінансового ринку лише формується, то важливо здійснити для нього обґрунтований вибір інструментів механізму «зеленого» банкінгу, ефективні зразки яких демонструє світовий «зелений» сегмент банківської сфери.

Такими новими інструменти механізму надання кредитних ресурсів українським «зеленим» банкінгом можуть стати: пільгові кредитні ставки (для фінансування екологічних проєктів, виробництва «зелених» технологій, екологічних товарів і послуг), пролонгований термін позики (для фінансування масштабних інфраструктурних проєктів із захисту довкілля), надання позик, кредитів або інших послуг для придбання сертифікатів на викиди забруднюючих речовин (торгівля сертифікатами на викиди), випуск забезпечених активами цінних паперів («зелені» цінні папери), продаж фінансовими установами муніципальних облігацій (для фінансування проєктів захисту довкілля).

Для переходу до «зеленої» економіки Україні буде потрібний дуже тривалий період перетворень, інтеграції економічних технологій в сучасну інфраструктуру, а також формування нової економічної моделі. Необхідність переходу до «зеленої» економіки зумовлена нагромадженими економічними і соціальними проблемами. В Україні відсутні механізми створення і розвитку зеленого кластера в економіці, практично немає досвіду державно-приватного партнерства в цій сфері. Нині можна говорити про досить слабку реальну підтримку держави у вигляді фінансування, встановлення пільг або грантів ініціаторам запровадження «зелених» технологій.

Потрібно відзначити, що попри свою універсальність та націленість на досягнення ЦСР, позики, направлені на досягнення ЦСР, мають певні виклики як для позичальника, так і для кредитора, де основним виступає відсутність стандартизованої документації та процесів їх надання. Це створює додаткові складнощі для імплементації даного виду позик на практиці.

НБУ в опублікованій в листопаді 2021 року Політиці щодо розвитку сталого фінансування передбачив свої дії щодо забезпечення послідовності та адаптації до змін як банківської системи, так і небанківських фінансових установ, що сприятимуть фінансовій стабільності. Відтак, імплементація ESG факторів в систему корпоративного управління банків (з початку 2022 року) та інтеграція системи управління екологічними та соціальними ризиками в загальну систему управління ризиками фінансових установ (з кінця 2022 року) підлягає корегуванню через повномасштабну війну в Україні.

Оскільки український сектор «зеленого» фінансового ринку лише формується, то важливо здійснити для нього обґрунтований вибір інструментів механізму «зеленого» банкінгу, ефективні зразки яких демонструє світовий «зелений» сегмент банківської сфери. Такими новими інструментами механізму надання кредитних ресурсів українським «зеленим» банкінгом можуть стати: пільгові кредитні ставки (для фінансування екологічних проєктів, виробництва «зелених» технологій, екологічних товарів і послуг), пролонгований термін позики (для фінансування масштабних інфраструктурних проєктів із захисту довкілля), надання позик, кредитів або інших послуг для придбання сертифікатів на викиди забруднюючих речовин (торгівля сертифікатами на викиди), випуск забезпечених активами цінних паперів («зелені» цінні папери), продаж фінансовими установами муніципальних облігацій (для фінансування проєктів захисту довкілля).

У сьогоденних умовах агресії проти України актуалізується питання щодо світової практики та підходів до залучення «зеленого» фінансування у відбудову та розвиток міст. «Зелені» облігації можуть допомогти у відновленні міст після війни як перспективний інструмент залучення коштів. У свою чергу Європейський інвестиційний банк розробляє концепцію ініціатив для відбудови України як в короткостроковій, так в довгостроковій перспективі.

Означені виклики щодо формування механізму «зеленої» економіки не повинні поставити всю економіку з її втратами і фінансову систему України «на паузу». Тому розв'язання цих проблем плануємо розкрити в подальших дослідженнях.

Таким чином, глобалізація «зелених» фінансів стала об'єктивним процесом, який співпав за часом з глобальними реформами, що його стимулюють, а також це новітня стадія у розвитку сучасної світової фінансової системи. Особливістю проаналізованого процесу є формування глобального ринку «зелених» фінансових інструментів та інноваційний характер ініціатив на світовому й національному рівнях.

У зеленого сегмента світової економіки відкриваються великі перспективи, а, відтак, наявність великої кількості невирішених проблем, засвідчує відсутність системного підходу до їх вирішення.

Шлях до створення «зеленої» економіки в Україні набуває дедалі більшої актуалізації, а для цього необхідно розробити й втілити в практику механізми створення і розвитку зеленого кластера в економіці, використавши більш активніше такий інструмент як державно-приватне партнерство.

Відзначимо, що «зелений» банкінг, ставши сучасним трендом міжнародного банківництва, у межах концепції сталого розвитку, поки що не набув масштабної підтримки українськими банками. Але поступово ідеї концепції «зеленого» банкінгу поступово втілюються в українському банківському секторі. На сьогодні в Україні, за експертними оцінками, нараховується шість провідних банків, які можна віднести до «зелених» банків: АТ «Укрексімбанк», АТ «ПРОКРЕДИТ БАНК», АБ «УКРГАЗБАНК», АТ «Райффайзен Банк», АТ «Ощадбанк», АТ АКБ «Львів», АТ КБ «ПриватБанк» [1, с. 33].

Потужним трендом фундаментальних трансформацій світового фондового ринку в координатах сталого розвитку став динамічний розвиток його зеленого облігаційного сегменту. Він демонструє загальносвітову тенденцію дедалі більшої орієнтації світових інвесторів на реалізацію корпоративних стратегій і бізнес-моделей «відповідального фінансування». Ключовою перевагою використання «зелених» облігацій як інструменту ринку капіталу є те, що ці облігації є альтернативою фінансування, яке дозволяє емітентам виконувати свою екологічну, соціальну й управлінську політики або відповідати екологічному законодавству без будь-яких додаткових витрат, що накладаються звичайною облігацією. З огляду на дослідження фрагментарного ринку «зелених» облігацій в Україні має місце недостатня обізнаність центральних і місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування з питань світових практик організації ринку «зелених» облігацій, особливо в контексті отримання доступу до «зеленого» фінансування. Запровадження повноцінного ринку «зелених» облігацій в Україні потребує формування цілісної і послідовної державної політики, гармонізованої з міжнародним законодавством, що враховуватиме провідні світові практики, а також особливості національних умов, можливостей, потреб і перспектив, особливо у післявоєнний період.

Таким чином, незважаючи на значну концептуалізацію сутності фінансів сталого розвитку, та доволі значне їх поширення в економічній і фінансовій науці, існує гостра потреба подальшої теоретико-методологічної ідентифікації сутності такого понятійного конструкту [11, с. 74].

Виникнення концепції «фінансів сталого розвитку» є результатом рефлексії над тим, як фінансові ресурси можуть бути спрямовані на підтримку засад сталого розвитку. Це нове явище враховує не лише економічні аспекти, але й соціальні та екологічні вимоги. Така концепція відкриває шлях для розвитку теоретичних підходів і розробки практичних механізмів, спрямованих на забезпечення балансу між потребами сучасного суспільства та збереженням ресурсів для майбутніх поколінь.

Фінанси стали наріжним каменем у досягненні цілей сталого розвитку, що призвело до виникнення концепції сталого фінансування. Шляхом спрямування капіталу у соціально відповідальні компанії та сталі проекти фінансова система створює передумови для успішного розвитку економіки та суспільства на засадах сталого розвитку.

Література

1. Луців Б., Дзюблюк О., Чайковський Я., Луців П., Чайковський Є. Роль зеленого банкінгу в забезпеченні цілей сталого економічного розвитку. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2024. №1(54). С. 23–36. DOI: <https://doi.org/10.55643/fcaptp.1.54.2024.4250>
2. Васильчук І. П. Фінанси сталого розвитку як відповідь на виклики постіндустріальної економіки. *Проблеми економіки*. 2015. № 2. С. 213–218. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2015-2_0-pages-213_218.pdf
3. Kapoor, N., Jaitly, M. & Gupta, R. (2016). Green Banking: A step towards Sustainable Development. *International Journal of Research in Management, Economics and Commerce*, 06(07), 69-72.
4. Baums, T. & Cahn, A. (ed.) (2022). *Green Banking and Green Central Banking*. Berlin: Walter de Gruyter GmbH. <https://doi.org/10.1515/9783110752892-202>

5. Tara, K., Singh, S. & Kumar, R. (2015). Green Banking for Environmental Management: A Paradigm Shift. *Current World Environment*, 10(3), 1029-1038. <http://dx.doi.org/10.12944/CWE.10.3.36>
6. Bhardwaj, B. & Malhotra, A. (2013). Green Banking Strategies: Sustainability through Corporate Entrepreneurship. *Greener Journal of Business and Management Studies*, 3(4), 180-193.
7. Miah, R., Hasan, M., & Parisha, J. (2023). Innovative Policy Approach to Environmental Resource Management Through Green Banking Activities. *American Journal of Economics*, 13(2), 35-51. <https://doi.org/10.5923/j.economics.20231302.01>
8. United Nations. A/RES/70/1 - Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. Resolution adopted by the General Assembly on 25 September 2015. Retrieved from: <https://unctag.org/meetings/en/SessionalDocuments/ares01d1>
9. Цілі сталого розвитку. Україна 2021 : моніторинговий звіт. Служба статистики України. URL: https://ukrstat.gov.ua/csr_prezent/2020/ukr/st_rozv/publ/SDGs%20Ukraine%202021%20Monitoring%20Report%20ukr.pdf
10. Звіт про фінансову стабільність, червень 2023 року. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2023-H1.pdf?v=5
11. Луців Б., Майорова Т., Луців П. «Зелені фінанси» в парадигмі сталого інвестиційного розвитку економіки України. *Світ фінансів*. 2023. № 3. С. 64-76. URL: <http://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf/article/view/1632/1642> DOI: 10.35774/SF2023.03.064
12. About the Equator Principles. Equator Principles. URL: <https://equator-principles.com/index.php/about-ep>
13. Веклич О. «Зелений» банкінг: сутність, механізм та інструменти реалізації. URL: https://razumkov.org.ua/uploads/article/2019_ZELEN_INVEST.pdf
14. What is a Green Bank? Green Bank Network. URL: <https://greenbanknetwork.org/what-is-a-green-bank-2/#:~:text=A%20Green%20Bank%20is%20a,as%20water%20and%20waste%20management>
15. Офіційний сайт АБ «УКРАГАЗБАНК». URL: <https://www.ukrgasbank.com/>

Олена Петрушка

кандидат економічних наук, доцент,

Західноукраїнський національний університет,

м. Тернопіль, Україна

petrushka888@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-2065-8825

КОРПОРАТИВНЕ ШАХРАЙСТВО: ІМАНЕНТНІ ОЗНАКИ ПРОЯВУ ТА ШЛЯХИ ЗАПОБІГАННЯ

Розвиток національної економіки безпосередньо залежить від стану фінансового-господарських операцій економічних суб'єктів. Успіх будь-якої компанії, здебільшого, залежить не тільки від вміння ефективно управляти фінансовими ресурсами, а й оперативно ідентифікувати зовнішні та внутрішні ризики, які несуть загрози щодо забезпечення фінансової стійкості на ринку. Однією із небезпек розвитку сучасного бізнесу виступає корпоративне фінансове шахрайство.

Дослідженню питань фінансового шахрайства, в тому числі й вивченню ризиків зловживань на корпоративному рівні, присвятили свої праці наступні вітчизняні та зарубіжні вчені: О. Герасименко, Л. Гончар, М. Данилюк, Л. Де Кокер, С. Єфремов, М. Карлін, В. Мисюк, М. Нежива, А. Пурайте, С. Тесля, В. Шевцов та ін. Проте, незважаючи на значну кількість наукових досліджень з окресленої проблематики, питання виявлення основних ознак корпоративного шахрайства в сучасних умовах та пошук ефективних методів боротьби з ним залишається актуальною проблемою сьогодення та потребує більш глибокого вивчення.

Шахрайство найчастіше розглядається як глобальне явище, сформоване складною взаємодією економічних, психологічних та соціальних умов. Практично кожна компанія – не залежно від її розміру, галузевої спеціалізації чи місцезнаходження – схильна до корупційних ризиків.

Тому, під корпоративним фінансовим шахрайством слід розуміти умисні свідомі дії керівників компанії або її найманих

працівників, які суперечать закону, пов'язані із зловживаннями як фінансового, так і морального характеру, несуть шкоду інтересам компанії та суспільству загалом.

Зростання кількості корпоративних фінансових злочинів і, як наслідок, прояв негативних наслідків від них зумовлює необхідність вивчення шляхів та механізмів виявлення та запобігання шахрайським діям. Однак, для того, щоб правильно сформувати систему запобігання та розслідування професійного шахрайства, необхідно розглянути основні фактори, які мають вплив на нього. Існують зовнішні та внутрішні фактори, які сприяють поширенню корпоративного шахрайства:

–зовнішні: інфляційні процеси; суперечності податкового законодавства; недобросовісна конкуренція; зловживання зі сторони постачальників та споживачів; корупційні схеми в публічних закупівлях; форс-мажорні обставини та ін.;

–внутрішні: відсутність трудової дисципліни; можливість надання недостовірної та перекрученої інформації; некомпетентність посадових осіб; відсутність ревізій та незалежних перевірок; недостатність контрольних заходів; необмежені службові повноваження; існування кругової поруки в колективі; складна організаційна структура бізнесу; порушення принципу невідворотності покарання; слабкий фінансовий контроль з боку власників компанії та ін.

Незважаючи на наявність всіх цих факторів, слід зазначити, що основною рушійною силою у вчиненні шахрайських схем виступають трудові ресурси, як основа розвитку бізнесу. Існують три основні причини, що спонукають співробітників здійснювати злочинні дії всередині компанії: службове становище, зовнішні обставини та виправдання [8, с. 65-66]. Ці фактори можна назвати «наріжним каменем» корпоративного шахрайства. Службове становище служить сприятливою можливістю на деякий час здійснити та приховати шахрайство, використовуючи фінансові ресурси у особистих цілях (брак внутрішнього контролю та низька виробнича дисципліна); тиск зовнішніх обставин, викликаний безліччю причин матеріального та соціального характеру, які людина не здатна подолати (непереборне бажання власної наживи, відчуття невідповідності між рівнем

заробітної плати та обсягом закріплених обов'язків, особисті боргові зобов'язання); виправдання шахрайства шляхом внутрішніх переконань правильності вчинених злочинних дій (важка життєва ситуація, конфлікт з керівництвом компанії та ін.).

Залежно від категорії суб'єкта господарювання, який здійснює злочин, корпоративне шахрайство можна розділити на такі види:

1) шахрайство з боку директорів або менеджерів (змова з метою банкрутства компанії та виведення активів);

2) розтрата або крадіжка з боку працівників (замовлення послуг у сторонніх організацій за завищеними цінами з умовою виплати працівникам певної суми в якості компенсації);

3) шахрайство з боку постачальників (постачання неякісної сировини);

4) шахрайство з боку клієнтів (несплата виконаних замовлень);

5) фіктивне інвестування (інвестування в компанію, яка збанкрутує, з метою отримання неправомірної вигоди) [2, с. 171].

Корпоративне фінансове шахрайство на сучасному етапі проявляється в різних формах. Воно весь час трансформується і набуває нових рис в залежності від динаміки економічних тенденцій.

Згідно класифікації Асоціації сертифікованих фахівців з розслідування шахрайства (Association of Certified Fraud Examiners, ACFE), корпоративне шахрайство можна поділити на три основні категорії: незаконне привласнення майна, корупція та шахрайство з фінансовою звітністю (рис. 1).

Яскравими прикладами фінансових зловживань щодо привласнення активів у теперішній час виступають як махінації з грошовими коштами, так і шахрайські схеми з привласнення активів, які є гуманітарною допомогою або допомогою ЗСУ, укладення збиткових угод на користь керівництва компанії або інших осіб, придбання компанією неіснуючих товарів і послуг, оформлення «мертвих душ» на підприємстві та привласнення їх заробітної плати, здійснення виплат окремим працівникам, які не передбачені законодавством або трудовим договором та ін. [3, с. 278].

Поширеним видом корупції в українському бізнесі є отримання неправомірної вигоди за надання переваг перед іншими

контрагентами. Такими порушеннями зловживають працівники, які приймають рішення про проведення тендерів, визначають прохідну ціну та переможця закупівель. Насамперед, це керівники компаній, менеджери відділу закупівель, учасники тендерних комітетів. Надання переваг може полягати в укладенні договору за наявності інших більш вигідних для компанії пропозицій, визначенні менш вигідних для компанії умов (збільшення ціни, зменшення строку оплати тощо), передачі інсайдерської інформації про закупівлю (яка найнижча запропонована ціна та ін.).

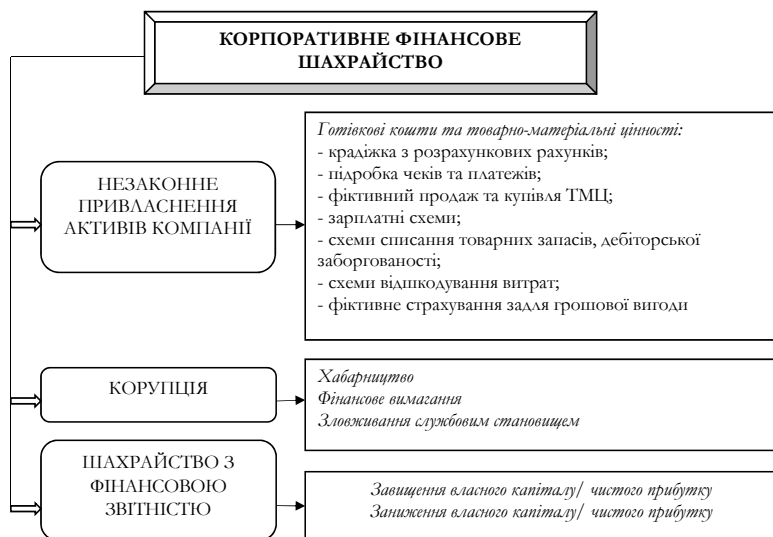


Рис. 1. Схема корпоративного фінансового шахрайства

Джерело: складено автором на основі [9; 10; 11].

Завищення або заниження власного капіталу (чистого прибутку) є найменш поширеним, проте найбільш збитковим видом корпоративного шахрайства. Як правило, викривлення доходної або витратної частини фінансової звітності вчиняється топ-менеджментом компанії, коли має місце конфлікт «директор – власник» або ведеться «корпоративна війна» між власниками компанії. Фіктивні господарські операції штучно завищують витрати компанії, що унеможлиблює

виплату дивідендів акціонерам та сплату реальних розмірів податків та податкових платежів до бюджету [6, с. 164-165].

Кожна з цих категорій шахрайства має свої специфічні ознаки, за допомогою яких можна встановити факт фінансових зловживань та розробити програми, спрямовані на запобігання та виявлення порушень в діяльності компаній. Такими ознаками є: шахрай, вартісна оцінка шахрайства (суттєвість виявлених збитків), періодичність шахрайства, наявність мотиву або тиску, на благо кого/чого спрямовано зловживання, обсяги активів та ієрархічна структура управління компанії.

У щорічному звіті ACFE «Report to the Nations» у 2022 році Україна посіла одне з найвищих місць за кількістю виявлених випадків корпоративного шахрайства серед країн Східної Європи, Західної та Центральної Азії. Так, питома вага фінансових зловживань українських компаній становить близько 15% від загального обсягу виявлених випадків [11]. Щороку у світі середньостатистична компанія втрачає до 5% річного обсягу виручки у результаті зловживань зі сторони своїх менеджерів. Середні втрати вітчизняних компаній за останні два роки є значно вищими (приблизно у 2-3 рази), що зумовлено складною політичною, економічною та соціальною ситуацією, пов'язаною з наслідками епідемій та воєнних дій на території України [10; 11].

За даними ACFE найпоширенішими видами корпоративного фінансового шахрайства є підробка фінансової звітності, корупція та заволодіння активами підприємства. Як видно з рис. 2, найпоширенішим різновидом корпоративного шахрайства є незаконне привласнення активів, у якому співробітник краде або зловживає ресурсами роботодавця.

Протягом 2016-2022 рр. питома вага шахрайським схем щодо привласнення майна майже не змінилася і становить 86%. Щодо корупції, то цей вид шахрайства зріс у 2022 р. до 50%, що на 15% більше у порівнянні з 2016 р. [9; 11]. Схеми шахрайства з фінансовою звітністю, у яких зловмисник навмисно спричиняє суттєві викривлення або упущення в фінансових звітах компанії, є найменш поширеними та скоротились до 9% у 2022 р [11].

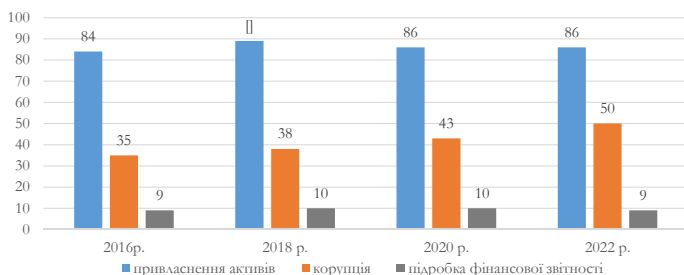


Рис. 2. Види корпоративного шахрайства у світі, %

Джерело: складено автором на основі [9; 10; 11; 14].

Якщо аналізувати величину збитків, яку несуть компанії через шахрайські схеми, то слід відзначити, що незважаючи на високий рівень махінацій щодо привласнення активів, розмір фінансових втрат по цьому виду шахрайства є незначним у порівнянні із зловживаннями із фінансовою звітністю. Обсяг збитків по даному виду корпоративного шахрайства є досить значним та перевищує інші показники у 4-5 разів (див рис.3).

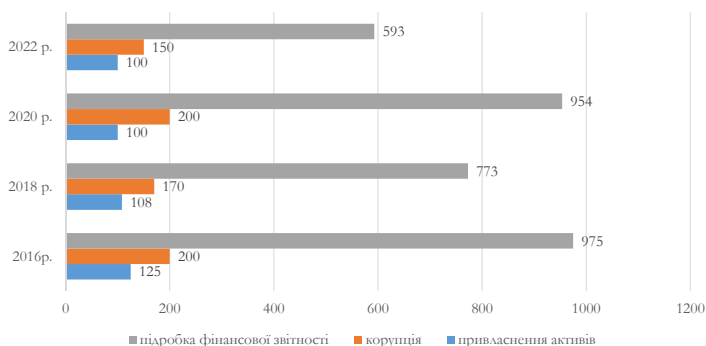


Рис. 3. Обсяги фінансових втрат від різних видів корпоративного шахрайства протягом 2016-2022 рр., тис. дол. США

Джерело: складено автором на основі [9; 10; 11; 14].

Так, за 2016-2020 рр. спостерігається незначне коливання обсягів фінансових втрат (у межах 8-15%) від таких видів корпоративного шахрайства як корупція та привласнення активів та зменшення в

середньому на 40% обсягу фінансових збитків з 975000 дол. США за випадок у 2016 р. до 593000 дол. США за випадок в 2022 р. [9; 10; 11; 14]. Така динаміка є позитивним моментом та характеризує ефективну діяльність органів влади, керівництва компаній та їх власників у боротьбі із ризиками фінансового шахрайства.

Але не тільки фінансові збитки зазнає компанія внаслідок здійснення шахрайства та економічних злочинів. Корпоративне шахрайство завдає суттєвої шкоди нематеріальним активам, таким як: відносини з бізнес партнерами, репутація, імідж бренду, інвестиційна привабливість, руйнування корпоративної культури тощо, що є надзвичайно важливими факторами для забезпечення успішної діяльності та розвитку будь-якої суб'єкта підприємництва [3, с. 276].

Багато вітчизняних компаній вкладають величезні ресурси для боротьби з шахрайством, але це не вирішує проблему кардинально і залишає безліч можливостей для скоєння злочинів. Світова практика спрямована на запобігання шахрайству шляхом створення «корпоративного духу». Більше того, важливо чітко розуміти, на що спрямовані заходи щодо запобігання економічним злочинам: усунення мотиву чи виправдання корпоративного шахрайства. Більше того, при створенні системи протидії корпоративному шахрайству необхідно, щоб вона відповідала наступним критеріям: формування та реалізація анти шахрайських заходів не повинно коштувати дорожче, ніж збитки від настання потенційних ризиків шахрайства. Варто також пам'ятати, що велика компанія може дозволити собі створити структуру економічної безпеки, оскільки на малому підприємстві це дорого, непрактично і не відповідає вищезгаданим критеріям.

Сьогодні існує безліч способів протидії корпоративному шахрайству та дій щодо його своєчасного виявлення, але не всі приносять позитивний результат. Найефективнішими, на нашу думку, є комплексні заходи, що поєднують в собі такі напрямки:

1) ефективні процедури контролю – створення корпоративного контролю, спрямованого на ліквідацію втрат прибутку, пов'язаних з корпоративним шахрайством, розробка заходів, спрямованих на запобігання, раннє виявлення ризиків шахрайства та формування ефективної системи внутрішнього контролю [7, с. 182-184], застосування інструментів, що забезпечують економічну безпеку і проведення внутрішніх розслідувань;

2) кадрова політика – формування бездоганної корпоративної культури, атестація персоналу, формування кадрового резерву, створення сприятливих умов праці та ін. При особистому спілкуванні на нарадах і корпоративних зустрічах пояснювати співробітникам важливість етичного ведення бізнесу, транслювати позицію керівництва щодо корупції та шахрайства. Проводити внутрішні тренінги для співробітників по темі етичних практик і карати тих, хто став ініціатором шахрайства. Відрегульована система навчання та підвищення кваліфікації співробітників усіх структур та рівнів відіграє важливу роль у забезпеченні економічної безпеки підприємства.

3) створення служби корпоративної безпеки - окремий підрозділ з фахівців різних профілів (економічного, юридичного, ІТ-сфери), до компетенцій якого буде входити накопичення інформ-ації та контроль за діяльністю компанії у різних бізнес-процесах. Важливим завданням служби корпоративної безпеки є своєчасне отримання інформації про підготовку протиправних дій, про доконаний факт шахрайства.

Отже, одним із ключових завдань бізнесу є протидія корпоративному шахрайству, насамперед, шляхом формування всередині компанії такого середовища, яке б нівелювало прояви протиправної діяльності.

В даний час зростає потреба в ефективному інтегрованому системному підході, який повинен поєднувати в собі механізми внутрішнього контролю та систему регулятивних норм корпоративної культури, що є поширеними засобами боротьби із корпоративним шахрайством у світовій практиці.

Вирішення даної проблеми дозволить не тільки підвищити ефективність діяльності компаній, а й знизити їх витрати, зменшити корупцію, оскільки шахрайські дії в компаніях приносять суттєві втрати для суспільства в цілому.

Література

1. Герасименко О. М. Шахрайства у вітчизняних компаніях: види, фактори виникнення, професійні схеми та заходи боротьби. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2019. №1 (53). С. 151-160.
2. Гончар Л. В., Малахова А. В., Невкипіла О. С. Фінансове шахрайство та безпека. *Інноваційна економіка. Інноваційні технології та економічна безпека*. 2021. № 3-4 (87). С. 170-174.

3. Данилюк М.О., Данилюк-Черних І.М., Мацук З.А. Протиріччя та фінансові шахрайства в реальному секторі економіки. *Бізнес Інформ*. 2022. №1. С. 274-279.
4. Єфремов С. О. Теорія боротьби з корпоративним шахрайством. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/440179/svyatoslav-yefremov-teoriya-borotby-z-korporatyvnyy-shahrajstvom-chasty-na-1>.
5. Карлін, М., Стащук, О., Борисюк, О. (2021). Фінансові аспекти врахування нових економічних ризиків у діяльності підприємств. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*. 2021. № 4 (39), 376–386.
6. Нежива М. О., Мисюк В. О. Протидія шахрайству в умовах війни. *Бізнес Інформ*. 2023. № 1. С. 160-166.
7. Тесля С. М., Кипаца О. С. Методи попередження та усунення фінансових шахрайств на підприємствах України. *Вісник Львівського університету. Серія економічна*. 2019. Вип. 56. С. 175-184.
8. Шевцов В. М. Корпоративне шахрайство в українських компаніях. *Довідник економіста*. 2019. Вип. 6. С. 64-68.
9. Association of Certified Fraud Examiners. Report to the Nations: 2022 Global Study on Occupational Fraud and Abuse. 2018. URL: <https://legacy.acfe.com/report-to-the-nations/2018/>.
10. Association of Certified Fraud Examiners. Report to the Nations: 2020 Global Study on Occupational Fraud and Abuse. 2020. URL: <https://legacy.acfe.com/report-to-the-nations/2020/>.
11. Association of Certified Fraud Examiners. Report to the Nations: 2022 Global Study on Occupational Fraud and Abuse. 2022. URL: <https://legacy.acfe.com/report-to-the-nations/2022/>.
12. De Koker L. Financial action task force standards and financial inclusion: what should be done – and what should not be done – to improve the alignment between integrity and inclusion policy objectives? 2020. DOI: 10.2139/ssrn.3679779.
13. Puraitė A. Economic impact of organised crime to state security. *Проблеми законності*. 2020. Вип. 149. С. 185–199.
14. PwC's Global Economic Crime and Fraud Survey 2022. PwC: website. URL: <http://surl.li/gnlbb>.

Наталія Ткачук

кандидат економічних наук, доцент,

*Хмельницький університет управління та права
імені Леоніда Юзькова, м. Хмельницький, Україна*

n.tkachuk@univer.km.ua

ORCID ID: 0000-0003-1947-7565

НЕЛІНІЙНА ПАРАДИГМА ЯК КОНЦЕПТУАЛЬНА ТЕОРІЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Вступ. Початок ХХІ ст. характеризується вступом економіки в нову стадію свого розвитку, особливостями якої є: всеохоплююча інформатизація й Інтернет, прискорення змін, що відбуваються в усьому світі, глобалізація та вільне переміщення капіталу, інформації, людей; зростаюча технологічна інтеграція виробництва тощо. Відбувається розширення масштабів і географії бізнесу банків, всезагальне співробітництво, співучасть та перетворення світового економічного простору в єдину економічну зону.

За таких умов змінюються цільові установки існування багатьох банківських установ, все частіше в якості яких виступає корпоративна соціальна відповідальність. Інтеграція бізнесу, розвиток персоналу, постійне вдосконалення й самонавчання персоналу тощо. Багато банків почали сприймати себе як соціальні інститути, набуваючи своєї ідентичності, що сприяє їм бачити свою власну стратегію і ситуації невизначеності та змін. Все частіше в економічному аналізі та прогностичних моделях розвитку ринків та організацій можна побачити елементи теорії хаосу й теорії катастроф. Крім того, в якості відносно нових елементів сучасної економічної думки можна виокремити психологічні моделі поведінки в умовах невизначеності або теорію перспектив, імпульсивну теорію попиту, теоретико-ігрові моделі та ін. Все це свідчить про заміщення лінійної парадигми розвитку більш гнучкою й еклектичною парадигмою, що базується на сучасних викликах нелінійності.

Засади «нелінійності» вперше були висунуті в 30-их роках ХХ ст. Л. Мандельштамом, А. Пуанкаре, Д. Форрестером та ін. Основи нелінійного розвитку в економічній синергетиці були закладені та розвинуті Г. Ніколісом, І. Стенгерсом, Б.-В. Зангом та іншими вченими, які були єдині в тому, що сучасні процеси тісно пов'язані з самоорганізацією, нерівноважністю та іншими властивостями нелінійності, що позитивно впливає на пошук та формування методологічних орієнтирів й дослідницьких стратегій, які дозволять переосмислити традиційне раціональне відношення до динаміки розвитку економічних суб'єктів, економічної системи та суспільства в цілому.

Еволюція і поступальний розвиток банківської системи сьогодні безпосередньо пов'язані з нелінійністю, що набуває універсального характеру й потребує всебічного, ґрунтовного дослідження, що й зумовило вибір теми нашого дослідження.

Виклад основного матеріалу. Прискорення соціальних та економічних процесів, новітні відкриття останніх десятиліть, пошуки нових форм свідомості та соціального існування економічних суб'єктів утворюють інший образ економічного суспільства з відкритими системами, інтенсивним обміном інформацією, енергією, де панує різноманітність, існує нестійкість, нерівноважність і випадковість. Сучасна економічна наука вступила в нову фазу свого розвитку, що зумовлено декількома факторами: по-перше, ускладненням та глобалізацією світової економіки та банківської справи; по-друге, вторгненням у фінансову та економічну науку математичних методів нелінійної динаміки; по-третє, появою нових комп'ютерних технологій, що зробили можливим дослідження складних явищ в економіці та банківській сфері. Тому перед науковцями виникає головне завдання: спробувати раціонально пояснити нераціональні зміни в економіці в цілому, та в банківській системі країни зокрема.

Виконання даного завдання стає можливим лише за умови формування нової економічної свідомості, нової наукової парадигми, які б підкреслювали єдність економічної та соціальної складових у суспільстві, виокремлюючи зовсім інші властивості економічної системи: багатоваріантність, альтернативність і нестійкість розвитку,

конструктивізм існуючого хаосу, нелінійні закони розвитку та реальність самоорганізаційних процесів.

Економічні процеси, що відбуваються у банківській сфері сьогодні пов'язані з кількісними та якісними змінами, характеризуються кризами, нерівномірною економічною динамікою, нестійкістю, нерівновагою - все це зумовлює нелінійну природу динаміки функціонування банків. Тому, коли банківська система характеризується нерівноважністю й нестійкістю свого розвитку, а її поведінка ускладнюється, майже неможливо адекватно описати й дослідити такі зміни в рамках класичної лінійної парадигми. Економічні трансформації й процеси консолідації, що зумовлюють перехід банківської системи з одного якісного стану в інший є по суті нерівноважними процесами з нелінійним, стохастичним і імовірнісним типом розвитку.

Проблеми нелінійності стосуються не лише розвитку економіки в цілому, але й в повній мірі окремих її економічних сфер і галузей. Нелінійність в повній мірі притаманна фінансовому ринку, де коливання попиту й пропозиції на фінансові послуги є нелінійними. Фінансові ринки в сучасних умовах функціонування є синергійними. Саме ця гіпотеза дає змогу розглядати розвиток складних економічних систем, до складу яких ми відносимо й банківську систему, як процес, в якому відбуваються не лише кількісні ускладнення та взаємодії, але й якісні, нелінійні трансформації складових і самої системи.

Традиційний для лінійної парадигми раціональний підхід до опису динаміки розвитку економічних процесів і систем виявив свою обмеженість в умовах нелінійної економіки, для якої характерне різноманіття зв'язків між суб'єктами, нераціональність попиту, гнучкість економічної поведінки, глобалізація конкуренції, консолідація й трансформація тощо.

В сучасних умовах, що склалися, усвідомлення складності організації економічних систем гостро постає питання переосмислення лінійної, механістичної моделі розвитку економічних суб'єктів, що спрямована на підтримку й нарощення конкурентних переваг, притаманних для лінійної парадигми, коли розвиток організацій базувався на моделі рівноваги, а будь-які зміни

трактувалися як порушення порядку й цілісності. На сьогодні будь-яка організація чи система задля забезпечення свого ефективного розвитку повинна еволюціонувати. Тому й відбувається заміщення проблематики стійкості та стабільності функціонування економічних систем «проблематикою становлення». Все, що відбувається сьогодні в соціально-економічному житті має нелінійний характер й найбільш повно описується мовою нелінійної динаміки, тобто на основі нелінійної парадигми [1].

Вважаємо, що в реаліях розвитку фінансового ринку сьогодні досить слушно вести мову про нелінійну динаміку всіх складних, багатофакторних економічних систем, одним із різновидів яких є банківська система. Нелінійність економічних процесів, що відбуваються у банківській сфері зумовлена наявністю синергетичних, мультиплікативних ефектів у банківській системі, що являє собою ефект суттєвого перевищення сумарної дії окремих елементів системи.

Варто відмітити, що поняття нелінійності тісно пов'язане з нелінійною парадигмою в економіці, яка дає можливість оцінювати та прогнозувати розвиток будь-якого процесу чи явища на основі врахування причинно-наслідкових зв'язків.

Як відомо, парадигма являє собою вихідну концептуальну схему, модель постановки проблем і методів їх вирішення, комплексу методологічних принципів, законів, засобів та побудовану на їх основі цілісну сукупність знань, поглядів, ідей, які сповідують провідні економісти з притаманними їм світоглядними цінностями, ідеалами і переконаннями впродовж певного часу, що панують впродовж конкретного історичного періоду в суспільстві [1].

При цьому економічна парадигма в більшій мірі базується на уявленнях про реальність, які сформовані вченими, дослідниками, практиками. Економічна парадигма, як прийнятна в науці система понять, не чинить впливу на поведінку та розвиток самих економічних суб'єктів. Під нелінійною парадигмою в економіці слід розуміти концептуальну схему загальних уявлень і тенденцій функціонування економіки на основі законів нелінійності. Нелінійна парадигма дозволяє по іншому побачити оточуюче середовище, оцінити та побудувати прогнози розвитку будь-якого

процесу чи явища на основі «виправлення причинно-наслідкових зв'язків, тобто й самої реальності» [2].

Сучасні теорії економічного розвитку, які слугують базовою основою для формування нової наукової парадигми, є теорії самоорганізації, яка дає уявлення про дисипативні структури та теорія синергетики Г. Хакена, яка формує основи синергетики.

Поняття нелінійності є складним й багатограним, потребує ґрунтовного дослідження та вивчення задля пояснення впливу на ефективність функціонування банківської системи й можливості здійснення консолідаційних процесів у ній. В загальному, ідея нелінійності в світоглядному ракурсі може трактуватися в таких аспектах: як ідея багатоваріантності та альтернативності шляхів розвитку системи, як ідея вибору шляху розвитку з даних альтернатив, як ідея темпів еволюції та швидкості розвитку процесів у системі, як ідея незворотності еволюції системи.

Тому можна стверджувати, що закони розвитку економіки та суспільства в сучасній інтеграційній економіці базуються на законах нелінійності, в межах яких виокремлюють такі властивості [4]:

- емерджентність, яка полягає в тому, що в складній економічній системі з'являються ознаки, які не були притаманні її складовим елементам і підсистемам;

- біфуркація, яка передбачає якісні зміни системи за умови досягнення критичного порогового стану її розвитку;

- флуктуації, що сприяє виникненню множини дискретних варіантів і траєкторій розвитку системи;

- незворотність, яка полягає в неможливості повернення системи до попереднього якісного рівня, що дозволяє ефективно еволюціонувати системі.

Очевидно, що поява неочікуваних, якісних змін у розвитку складної економічної системи вважається закономірністю еволюційного процесу, а не виключною подією. Характерні відмінності лінійної та нелінійної парадигми подані в табл. 1.

Отже, узагальнюючи основні ідеї сучасної економічної теорії, доцільно виокремити два важливих методологічних принципи: онтологія еволюції та онтологія складних систем. Перший принцип

передбачає, що будь-яка організаційна система еволюціонує в часі, в ній існують механізми передачі інформації, тому наявними є мінливість і різноманітність. Принцип складних систем базується на тому, що економіка являє собою сукупність великих і малих економічних систем, тому вона є складною. Як для будь-якої складної системи, для синергетичної економіки притаманними є наступні ознаки [3]:

- нелінійність взаємодії компонентів, тобто наявність емерджентних властивостей, самоорганізації її компонентів і складових;

- відкритість системи, що передбачає постійний її обмін інформацією із зовнішнім середовищем;

- динамічність поведінки системи, тобто постійний розвиток її в часі;

- стохастичний характер поведінки системи, тобто непередбачуваність змін системи зумовлює певні труднощі прогнозування її властивостей в майбутньому;

- багаторівневість системи, що зумовлена її складністю й викликає необхідність зворотних зв'язків;

- залежність від попереднього розвитку, наявність біфуркацій, можливість різких змін вектора розвитку навіть у випадках незначних коливань зовнішнього середовища функціонування;

- гетерогенність складових компонентів системи, тобто різноманіття, що зумовлено якісними та кількісними відмінностями елементів системи;

- наявність самопідтримуючих процесів, тобто механізмів, що зароджуються в середині системи і які підтримують її існування та розвиток за рахунок внутрішніх ресурсів, тобто здатність до самоорганізації та само утворення системи.

Відтак можна відмітити, що в сучасній економіці відбуваються відкриті, багатовимірні процеси складного еволюційного характеру, що базуються на якісних змінах, які мають прямий і безпосередній вплив і на функціонування банківської системи.

В межах зазначених нами властивостей нелінійності сучасна банківська система являє собою не просто сукупність капіталу, майна та людських ресурсів, а виступає в якості відкритої цілеспрямованої системи, що здатна до самоорганізації, саморегулювання, яка прагне

до самопідтримки певних законів свого розвитку під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища; яка обмінюється з зовнішнім середовищем енергією, ресурсами, що призводить до зміни рівня її ентропії.

Таблиця 1

Характеристики лінійної та нелінійної парадигми [2, 3]

Характеристики	Лінійна парадигма	Нелінійна парадигма
Фундаментальна теорія	Неокласика, інституціоналізм	Еволюціонізм
Відношення до «економічної пам'яті»	Ринок не володіє «економічною пам'яттю»	Доцільно та необхідно розробляти теорію економічної генетики, яка дозволить пояснити передачу спадкової інформації й технології в часі шляхом імітації та навчання. Властивості еволюціонуючої економічної системи закріплювати та передавати в спадок стійкі стереотипні моделі поведінки системи називають емерджентними.
Основні інструменти менеджменту	Широке застосування математичного інструментарію в економічному аналізі, аналітичних моделей тощо	Використання теорії ігор, теорії катастроф, нейромережевого програмування тощо; відсутність особливого апарату дослідження, що дозволяє економічній парадигмі залишатися в руслі природничих наук й не відокремлюватися від них
Підхід до прийняття управлінських рішень	Існує єдине вірне рішення проблеми	Існує множинна вірних рішень проблеми
Відношення до працівників	Працівник є об'єктом економічних відносин, що здатний приносити власнику граничний дохід; виступає ресурсом, який можна максимально використовувати, створивши певні рамки – норми поведінки	Людина є не об'єктом, а суб'єктом економічних відносин, це основа й найцінніший ресурс організації, його творча одиниця.

Нелінійність розвитку банківської системи виявляється в усіх її процесах: на етапі виникнення, становлення та розвитку, на етапі трансформації та консолідації, впродовж усього періоду функціонування та регулювання діяльності банків. Економічна динаміка функціонування банків відображає наявність нелінійної детермінації актуальних господарських процесів із врахуванням минулих особливостей

розвитку, сучасних тенденцій та майбутніх бажаних станів системи. На наш погляд, сутність нелінійності слід трактувати з методологічної точки зору через призму багатоваріантності та альтернативності вибору шляхів розвитку, через ідеї незворотності та швидкості процесів, що відбуваються в банківському середовищі.

Нелінійність в банківській системі – це складне явище, що передбачає багатоваріантність і альтернативність шляхів розвитку, динаміку темпів еволюції та швидкості розвитку процесів у фінансовому середовищі, а також можливість вибору банками альтернативного шляху розвитку.

Альтернативність розвитку банківської системи в зовнішньому плані являє собою «розгалуження» розвитку в подвійному сенсі: по-перше, як паралельний розвиток декількох альтернативних шляхів у просторі та, по-друге, як реалізація в даний момент, що визначається як точка «розгалуження», переломний момент одного з потенційно можливих шляхів розвитку системи. Нелінійність економічного розвитку банківської системи реалізується сьогодні у таких аспектах:

1) неоднозначність дій елементів системи, стохастичність і неповна детермінованість;

2) диспропорційність традиційних причин і наслідків: в нестійкому стані банківська система здатна докорінним чином змінюватися під впливом ледь помітних обставин або залишатися практично незмінною, незважаючи на суттєві модифікації факторів, що на нею впливають;

3) здатність до саморозвитку та самоорганізації, що виявляється в використанні механізмів позитивного та негативного оберненого зв'язку.

На наш погляд, нелінійність економічних процесів у банківському середовищі зумовлена наявністю синергетичних, мультиплікативних ефектів у функціонуванні банківської системи.

Висновки. На зміну лінійній науці сьогодні приходить нелінійна логіка та мислення, що має своє відображення в розвитку економіки та банківської системи. Тому на перший план висувається завдання формування нової теорії, яка б відображала багатовимірність економіки та пояснювала б її природу з точки зору взаємодії розмінностей. Ця теорія повинна також враховувати й основоположні

властивості складних нелінійних систем (незворотність часу, обмін елементів інформацією та ресурсами з зовнішнім середовищем, єдність хаосу та порядку, різноманіття поведінки системи в різних періодах її розвитку), а також повинна переглянути відношення суспільства до людських цінностей (соціальна відповідальність, врахування ментальності, співпраці тощо). Наведений критичний огляд наукових поглядів на необхідність перегляду лінійного бачення світу підкреслює необхідність вивчення нелінійної парадигми як нової концептуальної теорії розвитку економіки.

Нелінійна парадигма у функціонуванні банківської системи являє собою концептуальну схему загальних уявлень і особливостей розвитку банків на основі законів нелінійності. В умовах нелінійності банки виступають як відкриті цілеспрямовані, складні системи, що прагнуть до самопідтримки певних законів розвитку під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища та обміну з зовнішнім середовищем інформацією, ресурсами, енергією тощо.

Відхід від передумов раціональності та рівноваги й заміна їх нелінійним баченням сутності економічних процесів, підготувало, на наш погляд, підґрунтя для широкого становлення синергетичної економіки, яка в найбільшій мірі адекватна тим умовам нелінійного розвитку, що склалися на сьогоднішній день в економічній системі країни та в банківській сфері зокрема.

Література

1. Коломієць С. В. Зміна парадигми управління: нелінійний підхід. *Науковий погляд: економіка та управління*. 2020. № 2 (68). С. 204–209.
2. Синергетичні та еконофізичні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем: монографія / В.Д. Дербенцев та ін. Черкаси: Брама-Україна, 2010. 287 с.
3. Якімцов В. В. Теоретико-методологічні засади синергетичної ефективності функціонування складних соціо-еколого-економічних систем: дис. ... докт. екон. наук: 08.00.06. Львів, 2019. 435 с.
4. Peters E. E. *Chaos and Order in the Capital Markets: A New View of Cycles, Prices, and Market Volatility*. Wiley; 2nd edition. 1996. 228 p.

Богдана Шулюк

доктор економічних наук, доцент,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
BohdanaShulyuk@i.ua
ORCID ID: 0000-0001-8692-1983

ІМПАКТ-ІНВЕСТИВАННЯ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ КОНЦЕПТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ: СВІТОВІ ТРЕНДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АКТИВІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

Традиційна концепція інвестування в останні десятиліття зазнала значних змін внаслідок впливу глобальних соціально-економічних тенденцій, пов'язаних з подоланням бідності, забезпеченням добробуту населення, досягненням соціальної справедливості, покращенням навколишнього середовища. Стратегічними цілями багатьох бізнес-структур є не тільки отримання фінансових вигід, але й вирішення важливих проблем людства. Зважаючи на це, поширення набули такі концепції, як: SRI – Socially Responsible Investing (соціально відповідальне інвестування), ESG – Environmental, Social and Governance practices (екологічне, соціальне та корпоративне управління) та CSR (корпоративна соціальна відповідальність).

На відміну від іманентних ознак класичного вкладення коштів (ліквідності, ризику та прибутковості) новітнє інвестування базується на прагматичних принципах, які передбачають створення сприятливого середовища для задоволення інтересів суспільства. Нова інвестиційна парадигма передбачає: налагоджену дієву систему соціального партнерства в триаді «бізнес-влада-суспільство»; забезпечення якості продукції, прав та інтересів споживачів; створення умов для відтворення і розвитку людського капіталу та його раціонального використання; підтримку добровільної суспільно корисної діяльності громадян; охорону навколишнього природного середовища і ресурсозбереження;

ефективний діалог із зацікавленими сторонами і громадськістю; практику поширення моделі корпоративної соціальної відповідальності суб'єктів підприємницької діяльності [4, с. 27–28; 5, с. 285].

Наслідком зазначених перетворень є виникнення імпаکت-інвестування, яке спрямоване на інклюзивний та інноваційний розвиток економіки. Наукові дослідження в сфері імпаکت-інвестування здебільшого присвячені методичним підходам до оцінювання ефектів від його здійснення [13], проблемам розвитку цього виду інвестування, зумовлених дискусійним розумінням норми його прибутковості та ефективного розподілу фінансових вигід між стейкхолдерами [9]. Вчені акцентують увагу на доцільності його державного стимулювання в умовах асиметрії інформації та відсутності досвіду в інноваційно-інвестиційній сфері. Підвищений інтерес до згаданого виду інвестування зумовлює необхідність його подальшого теоретичного обґрунтування задля з'ясування специфіки здійснення. Адже в науковій літературі поняття «імпакт-інвестування» здебільшого ототожнюють з соціальним інвестуванням. Проте варто констатувати, що на відміну від інших видів інвестування, які спрямовані на досягнення соціального ефекту (благодійні внески, венчурна філантропія, соціальні інвестиційні програми), імпакт-інвестування передбачає отримання владником достатнього обсягу прибутку.

Швидке поширення цього виду бізнесу зумовило випередження практики над теорією. Переважно дослідження стосуються аналітичних оглядів і звітів міжнародних фінансових установ чи консалтингових організацій, зокрема таких, як: Global Impact Investing Network (GIIN), Global Steering Group on Impact Investing, Global Sustainable Investment Alliance, The Rockefeller Foundation, Barclays, Ernst & Young, Deloitte, Cleary Gottlieb, JPMorgan Chase. Так, Глобальна інвестиційна мережа (GIIN) зазначає, що імпакт-інвестування здійснюється з метою створення соціального та екологічного ефекту з одночасним отриманням прибутку [10]. При цьому визначає характерні ознаки цього нового виду бізнесу: інтенціональність (чітка спрямованість на вирішення проблем); фінансову віддачу (орієнтування інвесторів на одержання як мінімум середньоринкової віддачі від здійснених вкладень); ранжування класів активів, що мають різну норму доходності; вимірjuвальний вплив

(обов'язкове звітування перед громадськістю та іншими зацікавленими особами щодо досягнутих соціальних чи екологічних результатів інвестування).

Відповідно до дослідження, проведеного Global Impact Investing Network, обсяг такого виду інвестиційних вкладень у світі впродовж п'яти років збільшився: з 95 млрд дол. США у 2017 р. до 213 млрд дол. США у 2022 р. (середньорічний темп зростання становив 18%) [12]. Відтак дані цієї глобальної мережі свідчать, що понад 300 інвесторів (що становить близько 80% від загальної кількості) досягли намічених фінансових цілей. Варто зазначити, що активними учасниками імпаکت-інвестування є пенсійні фонди та страхові компанії, середньорічний темп зростання вкладеного капіталу яких у зазначеному періоді становив 32% [12].

Імпаکت-інвестування розповсюджене в багатьох регіонах світу, про що свідчать статистичні дані табл. 1. Інвестиційно найпривабливішими були Сполучені Штати Америки і Канада, де сукупний середньорічний темп зростання імпакт-інвестицій становив 53%. Високий рівень згаданого показника спостерігався і в інших регіонах, зокрема в Західній, Північній і Південній Європі (33%), Східній Азії (21%), Латинській Америці та Карибському басейні (21%) тощо. Таким чином, впродовж 2017–2022 рр. такі інвестиційні вкладення домінували в економічно розвинених країнах. Водночас посилюється інтерес інвесторів до країн, що розвиваються. Результати опитування Global Impact Investing Network свідчать про те, що протягом наступних п'яти років третина вкладників, яких здебільшого приваблювали континенти з високим рівнем розвитку, планує збільшити інвестування в країни Африки на південь від Сахари, а чверть – в країни Латинської Америки та Карибського басейну. Така тенденція зумовлена усвідомленням інвесторів у необхідності: усунення диспропорцій економічного розвитку між різними регіонами світу; збереження навколишнього середовища; вирішення соціальних проблем – подолання бідності, голоду, гендерної нерівності; забезпечення доступу громадян до якісних послуг в сфері освіти, охорони здоров'я, рекреації, туризму і дозвілля тощо.

Таблиця 1

**Динаміка імпакт-інвестиційних
вкладень у окремих регіонах світу**

Регіон світу	Обсяг імпакт-інвестицій, млн дол США		Сукупний середньорічний темп зростання, %
	2017 р.	2022 р.	
США і Канада	4190	35642	53%
Західна, Північна і Південна Європа	4479	18896	33%
Східна Азія	6762	17903	21%
Латинська Америка і Карибський басейн	17887	46601	21%
Океанія	3190	6826	16%
Південна Азія	10789	21706	15%
Африка на південь від Сахари	12940	25132	14%
Південно-Східна Азія	6029	7001	3%
Східна Європа та Центральна Азія	15198	17563	3%
Близький Схід і Північна Африка	8665	8478	-0,4%

Джерело: складено автором на основі [12]

Активізація імпакт-інвестування проявляється не тільки в зростанні його обсягів, але і в поглибленні диверсифікації вкладень (рис. 1). Впродовж 2017–2022 рр. в загальній структурі найбільшу питому вагу займали інвестиції в таких сферах, як енергетика (17%), фінансові послуги (13%), охорона здоров'я (9%). Водночас найнижча їх частка спостерігалась в мистецтві та культурі (1%), освіті (2%), санітарії і гігієні води (2%). Варто зазначити, що більшість інвесторів надавали перевагу харчуванню та сільському господарству (61%), енергетиці (55%), охороні здоров'я (51%), що свідчить про посилену увагу до проблем, пов'язаних із впливом господарської діяльності людей на довкілля; зміною клімату; ресурсозабезпеченістю енергетичної діяльності внаслідок швидкого вичерпування наявних родовищ і необхідності переходу на альтернативні енергетичні джерела, що зумовлюють подорожчання енергоносіїв; можливістю доступу до якісних медичних послуг громадян незалежно від соціального статусу.

Зарубіжний досвід свідчить, що використання імпаکت-інвестування є ефективним на кожному етапі функціонування держави, оскільки дозволяє не тільки економити бюджетні кошти, але й розвивати підприємництво, соціальну інфраструктуру, сприяти співпраці органів влади з бізнес-структурами. Воно дає змогу вирішити проблеми економічного розвитку, відтак – підвищити якість життя населення.

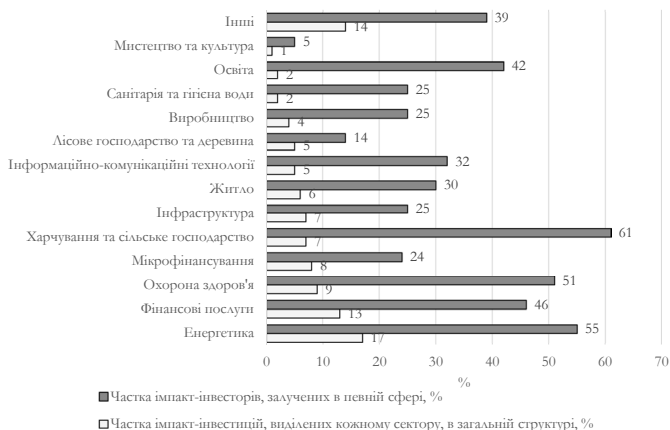


Рис. 1. Динаміка частки імпакт-інвестицій в загальній їх структурі та інвесторів, залучених в певній сфері впродовж 2017–2022 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [12]

Незважаючи на привабливість і зростаючий інтерес до ринку імпакт-інвестицій у світовій практиці, в Україні воно не набуло поширення. Підтвердженням цього є незначний перелік імпакт-інвестиційних проєктів на порталі «Дія Бізнес» (табл. 2). Інтернет-платформа дає змогу суб'єктам підприємницької діяльності представити власні проєкти, здійснити вкладення коштів чи надати консультативну підтримку в процесі реалізації інших інвестиційних проєктів.

Наведена інформація у табл. 2 свідчить про те, що інвестори надають перевагу короткостроковим проєктам. Адже реалізація проєктів у довгостроковому періоді є високоризиковою, що здебільшого призводить до їхнього невиконання і спричиняє низьку

зацікавленість вкладників щодо їх фінансування. Тому на сучасному етапі розвитку економічних відносин необхідна фінансова підтримка держави, яка у вітчизняній практиці не здійснюється. Це зумовлено такими причинами: дефіцитом бюджетних коштів, складністю та невизначеністю методики надання державної підтримки, відсутністю щорічного фінансування таких довгострокових проєктів, обмеженими можливостями отримання гарантій для реалізації проєктів на місцевому рівні тощо.

Таблиця 2

Завершені та діючі імпакт-інвестиційні проєкти в Україні

№ з/п	Назва проєкту	Термін	Галузь	Очікувані результати
Реалізовані проєкти				
1	SIL HUB – Хаб Сталих Інновацій та Лідерства	3-10 р.	Освіта	Забезпечення сталого інноваційного розвитку громади м. Бахмут
2	Мобільна гра КВАКОРОЛІ СВІТІВ	1-3 р.	Освіта	Створення мобільної гри з героями авторського всесвіту Квакоролі Світів
3	Платформа для Жінок Я ЗМОЖУ	1-3 р.	Соціальний захист	Надання допомоги жінкам з дітьми у складних життєвих ситуаціях
4	Мережа Жіночих СТО	1-3 р.	Соціальний захист	Надання допомоги власницям авто вирішенні технічних питань
Проєкти, що реалізуються				
1	ClinCaseQuest	1-3 р.	Освіта	Набуття клінічного досвіду лікарів для уникнення медичних помилок
2	Виробництво деревної тріски	1-3 р.	Промисловість	Виробництво деревної тріски для опалення ТЕС та промислових котелень
3	Рибопереробне підприємство	1-3 р.	Промисловість	Вирощування і переробка риби
4	Молочна ферма	1-3 р.	Промисловість	Покращення виробництва і якості молочної продукції
5	Виготовлення покращених частин для зброї (АК)	1-3 р.	Промисловість	Виробництво і продаж обвісів для стрілецької зброї
6	Виготовлення запчастин за допомогою лазерного ЧПУ верстата	1-3 р.	Промисловість	Ремонт військової техніки

Джерело: складено автором на основі [6]

У вітчизняній практиці спостерігається низький рівень застосування імпаکت-інвестиційних проєктів в галузях соціальної сфери. Досі такі проєкти реалізовувалися в сфері освіти, соціального захисту, в окремих підгалузях промисловості (молочній, рибній, технологій і засобів зв'язку, виробництві альтернативних джерел енергії, військовій справі), однак відсутні – у житлово-комунальному господарстві, охороні здоров'я, туризмі тощо. Причиною наявних тенденцій є недостатня інформованість комерційних структур про новітні фінансові інструменти розвитку імпаکت-інвестування, які, зокрема, обертаються на ринку акціонерного і боргового капіталу.

Акціонерне інвестування – це вкладення власних коштів суб'єктів підприємницької діяльності в акції та отримання додаткових інвестиційних ресурсів для фінансування проєкту. Пайові фінансові інструменти (акції) є найдорожчим засобом фінансування імпакт-інвестиційних проєктів. Їх доцільно застосовувати при нестачі джерел фінансових ресурсів або ж необхідності покриття комерційних ризиків проєкту у випадку його дефолту. З цього приводу Дж. Делмон стверджував, що «власний капітал має найнижчий пріоритет в переліку джерел фінансування, так як кредитори матимуть прерогативу в отриманні доходів від проєкту порівняно з акціонерами в період його реалізації. У випадку припинення чи банкрутства проєкту акціонери останніми можуть розраховувати на повернення вкладень» [11]. При цьому автор вважає, що пайове фінансування є найризикованішим інструментом залучення коштів, тому приносить високі доходи.

Пайове фінансування інвестиційних проєктів може здійснюватися в двох головних формах: 1) додаткової емісії акцій для фінансування певного інвестиційного проєкту; 2) здійснення грошових чи майнових внесків суб'єктів економічних відносин до статутного капіталу створеного підприємства. Варто зазначити, що у країнах з ринковою економікою розповсюджена друга форма фінансування інвестиційних проєктів шляхом формування пайових фондів громадського сектору. Колективне інвестування дає змогу реалізовувати суспільно важливі проєкти.

У вітчизняній практиці акціонерне фінансування інвестиційних проєктів здійснюється з 2020 р. Так, обсяг торгів акцій корпоративних

інвестиційних фондів на ринку цінних паперів України був незначним: у 2020 р. він становив 3,72 млн грн, у 2021 р. – 0,14 млн грн, у 2022 р. – 2,89 млн грн, а у 2023 р. суттєво зменшився до 0,1 млн грн [1]. Зниження зацікавленості в цьому фінансовому інструменті активних учасників ринку зумовлене низькою прибутковістю при високих ризиках здійснених інвестицій, великими транзакційними витратами, незначною кількістю якісних проєктів (адже суворі вимоги до проєктів знижують мотивацію для інвестування об'єктів інфраструктури, а ліберальні призводять до збільшення ризиків). Зважаючи на це, імпаکت-інвестори в процесі прийняття рішення про пайове фінансування проєкту повинні розробити дієву стратегію підвищення ліквідності і вартості акцій, забезпечити транспарентність їх використання, сприяти зростанню капіталізації, поліпшенню фінансового стану та іміджу.

Відносно інноваційними борговими фінансовими інструментами імпаکت-інвестування є зелені, соціальні та стійкі облигації (GSS). Станом на кінець 2020 р. обсяг їх випуску у глобальному просторі становив 1,3 трлн дол. США [2]. Проте у першому кварталі 2022 р. він знизився на 19% і склав 232 млрд дол. США [2], що зумовлено турбулентністю функціонування фондового ринку в умовах повномасштабної війни в Україні та частою зміною вимог до реалізації грошово-кредитної політики у світі.

Серед GSS-облігацій домінують зелені облигації, які використовуються для реалізації проєктів в сфері збереження та охорони довкілля. Міжнародна організація «Climate Bonds Initiative» стверджує про активне поширення цих боргових фінансових інструментів у світовій практиці впродовж 2018–2019 рр., адже за цей період вони зросли на 51%. Експерти організації зазначають, що найбільшими емітентами були такі країни, як: США (51,3 млрд дол. США), Китай (31,3 млрд дол. США), Франція (30,1 млрд дол. США), Німеччина (18,7 млрд дол. США), Нідерланди (15,1 млрд дол. США), Швеція (10,3 млрд дол. США), Японія (7,2 млрд дол. США), Канада (7,0 млрд дол. США), Італія (6,8 млрд дол. США), Іспанія (6,5 млрд дол. США) [8]. Проте у 2022 р. спостерігалось зменшення темпів їх випуску, що зумовлено впливом загроз і викликів глобалізаційних процесів на функціонування економічних

систем різних держав. Так, сума цих зареєстрованих облігацій у першому півріччі згаданого року становила 218,1 млрд дол. США, що на 21% менше порівняно з аналогічним періодом 2021 року (277,5 млрд дол. США) [8]. Варто зазначити, що пріоритетними були імпакт-інвестиційні проєкти, які реалізовувались в сфері розвитку альтернативних джерел енергії, створення екологічно чистого транспорту, збереження й покращення навколишнього середовища, раціонального використання водних, лісових і земельних ресурсів тощо. Отож у світовій практиці спостерігався підвищений інтерес інвесторів до екологічних проєктів.

В Україні створені організаційно-правові підвалини для запровадження та розвитку ринку зелених облігацій. Концепцією Кабінету Міністрів України від 23.02.2022 р. № 175-р визначено напрями спрямування коштів від розміщення цих цінних паперів, зокрема в сфері «альтернативної енергетики, енергоефективності, мінімізації утворення, утилізації та переробки відходів, впровадження екологічно чистого транспорту, органічного землеробства, збереження флори і фауни тощо» [7]. Крім цього, зелені облігації є важливим інструментом післявоєнної відбудови території України. Адже як зазначив представник директорату з питань економічної політики Офісу Президента Ю. Шафаренко вони «створюють мультиплікативний ефект, покращують інвестиційну привабливість та конкурентоспроможність українських міст» [3].

Водночас для ефективного використання цих боргових фінансових інструментів необхідно законодавчо врегулювати правила їх випуску, розміщення, обігу і погашення, визначити порядок взаємодії учасників ринку зелених облігацій, а також використовувати найкращі здобутки світової практики з урахуванням особливостей національної економіки.

Особливої популяризації в сфері імпакт-інвестування у світі набули соціальні облігації та облігації сталого розвитку. Порівняно з 2019 р., в якому загальний обсяг випущених облігацій становив 1,3 млрд дол. США, у 2020 році його сума збільшилась до 67 млрд дол. США [2], що зумовлено необхідністю стабілізації і відновлення суспільства в постковідний період. Проте впродовж наступних років спостерігалась зменшення випуску згаданих боргових фінансових

інструментів, зокрема станом на 01.04.2022 р. він склав 44 млрд дол. США, що на 55% менше, ніж минулого року [2].

Фінансові інструменти імпаکت-інвестування набувають особливої значимості в умовах післявоєнної відбудови об'єктів інфраструктури України, руйнація якої зумовлена вторгненням російського агресора. Вирішення таких масштабних завдань потребує створення сприятливих організаційно-правових умов для використання цих інструментів. Водночас для активізації імпакт-інвестування необхідно є державна фінансова підтримка інвестиційних проєктів шляхом здійснення їх співфінансування органами державної влади чи місцевого самоврядування, запровадження гарантій імпакт-інвестору стосовно відшкодування недоотриманого прибутку, що зумовлено зростанням капітальних витрат та непрогнозованим попитом, особливо у повоєнний період. Значиму роль в збільшенні таких інвестиційних вкладень відіграють заощадження населення. Доцільним є створення інформаційного простору для популяризації переваг імпакт-інвестування серед громадськості та посилення обізнаності населення про особливості його здійснення.

Таким чином, імпакт-інвестування є перспективним засобом вирішення актуальних соціальних і екологічних проблем держави. Проте для його динамічного розвитку необхідними є координація та узгодженість дій усіх учасників: органів державної влади та місцевого самоврядування, суб'єктів підприємницької діяльності, громадськості та міжнародних інвесторів задля формування сприятливого інвестиційного клімату в країні, визначення пріоритетів вкладення коштів у суспільно важливі проєкти.

Література

1. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку України. Офіційний веб-сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/#tab-dov>.
2. Зелені, соціальні та стійкі облігації як механізм імпакт-інвестування. URL: <https://ukraineinvest.gov.ua/news/27-05-22-2/>.
3. Зелені облігації можуть допомогти у відновленні міст після війни – ОП. *Укрінформ* – Мультимедійна платформа іномовлення України (опубліковано 18 березня 2023 р.). URL: <https://www.>

- ukrainform.ua/rubric-economy/3625639-zeleni-obligacii-mozut-dopomogti-u-vidnovlenni-mist-pisla-vijni-op.html.
4. Зибарева О. В., Вербівська Л. В. Корпоративна соціальна відповідальність в контексті сталого розвитку підприємництва. *Науковий вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ*. 2017. Вип. IV (68). С. 20–35.
 5. Зінченко О. І., Хімченко А. М. Корпоративна соціальна відповідальність в Україні: сучасні реалії та перспективи розвитку. *Бізнес-інформ*. 2013. № 4. С. 281–286.
 6. Платформа для залучення імпакт-інвестування (MVP). Офіційний веб-сайт «Дія Бізнес». URL: <https://business.diia.gov.ua/iip-project-list>.
 7. Про схвалення Концепції запровадження та розвитку ринку зелених облігацій в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23.02.2022 р. № 175-р. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/175-2022-_%D1%80#Text.
 8. Фінансова звітність по зелених облігаціях. «Climate Bonds Initiative». URL: <https://www.climatebonds.net/>.
 9. Abt W. Almost Everything You Know About Impact Investing Is Wrong. *Stanford Social Innovation Review*. Dec. 18, 2018. URL: https://ssir.org/articles/entry/almost_everything_you_know_about_impact_investing_is_wrong.
 10. Core Characteristics of Impact Investing. The official site of the Global Impact Investing Network, 2019. URL: <https://thegiin.org/characteristics>.
 11. Delmon Jeffrey. *Public-Private Partnership Projects in Infrastructure: An Essential Guide for Policy Makers*. Second Edition. The World Bank, Washington, DC, 2017. 266 p.
 12. Hand D., Sunderji S., Pardo N. *Market GIINSight: Impact Investing Allocations, Activity & Performance*. Volume 2. New York: GIIN, 2023. URL: <https://thegiin.org/research/publication/2023-giinsight-series/>.
 13. Review of the Academic and Practitioner Literature on Impact Investing. Literature Scan. Lee-Chin Institute, May 2018. URL: https://www.rotman.utoronto.ca/-/media/Files/Programs-and-Areas/lee-Chin_Institute/LCI-Brief---Impact-Investing-May-8.pdf?la=en.

РОЗДІЛ 3

БЕЗПЕКОВІ АСПЕКТИ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСІВ

Сергій Шкарлет

доктор економічних наук, професор,
заслужений діяч науки і техніки України,
Національний університет «Чернігівська політехніка»,
м. Чернігів, Україна
cstu@stu.cn.ua
ORCID ID: 0000-0003-2062-3662

ГЛОБАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА РЕЗИЛЬЄНТНІСТЬ: ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ

Надзвичайні глобальні зсуви за останні кілька років призвели до появи нової економічної реальності, яка формує сьогодинішнє споживання та результати бізнесу. Глобальна економіка вступає в період уповільнення зростання та інфляції, а енергетичний тиск, зростання вартості капіталу, жорсткий ринок праці, геополітичні ризики та перебалансування глобалізації додають викликів і невизначеності. Розуміння основних змін у глобальному економічному середовищі допоможе компаніям пережити невизначені часи за допомогою проактивних стратегій для підвищення стійкості та стимулювання зростання.

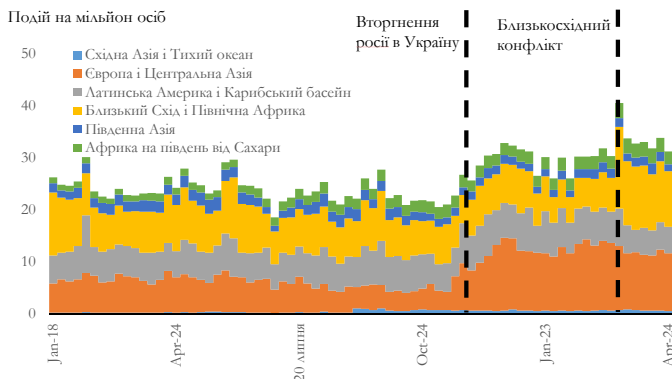


Рис. 1. Наявність глобальних конфліктів в географічному розрізі [3]

У 2024 році корпоративний ландшафт сталого розвитку швидко розвивається, переходячи від «nice to have» до абсолютного бізнес-імперативу, компанії готуються до нової ери суворої прозорості та регуляторного контролю. Серед посиленої перевірки з боку як споживачів, так і регуляторів, які прагнуть помітити «зелений вошинг», попит на справжню корпоративну підзвітність став гучнішим, ніж будь-коли. Таким чином, компанії відходять від традиційного мислення, більше не розглядаючи стійкість як обтяжливий обов'язок, а радше як довготерміновий каталізатор економічної ефективності.

Глобалізація прискорила глобальне зростання та сприяла підйому ринків, що розвиваються. Проте зміна глобального економічного балансу сил дедалі частіше призводить до політичної негативної реакції, торгових конфліктів і протекціонізму. Пандемія COVID-19 і війна в Україні значно загострили існуючу геополітичну напругу, що призвело до дедалі більшої фрагментації та реорганізації світової економіки. Тому підприємствам необхідно скоригувати стратегії, щоб зменшити ризики та скористатися новими можливостями.

Незважаючи на похмурі прогнози, світова економіка залишається надзвичайно резильєнтною, зі стабільним зростанням та сповільненням інфляції майже так само швидко, як і зростання.

Хоча МВФ прогнозує збільшення ймовірності так би мовити «soft down» для світової економіки, світове зростання, ймовірно, залишатиметься нижчим за історичний середній показник, приблизно на рівні 2%-3% у 2024 році. Жорсткіші умови кредитування спричиняють підвищення витрат на обслуговування боргу та впливають на корпоративні показники і споживчі витрати. Багато урядів, зіткнувшись із зростанням боргів і зростанням витрат на обслуговування, будуть змушені скоротити витрати. Це лише посилить політичну стабільність і ризик заворушень. Крім того, на світову економічну перспективу впливатимуть інші геополітичні тенденції, зокрема регіональні конфлікти, санкції та більш протекціоністська торгова політика [1]

Глобальне зростання досягло найнижчого рівня наприкінці 2022 року на рівні 2,3%, незабаром після того, як середня загальна інфляція досягла піку в 9,4%. Згідно з нашими останніми прогнозами World Economic Outlook [2], зростання цього та

наступного року залишатиметься стабільним на рівні 3,2%, а середня інфляція знизиться з 2,8% наприкінці 2024 року до 2,4% наприкінці 2025 року [4].

Стійке зростання та швидке зниження інфляції вказують на сприятливу динаміку пропозиції, включаючи згасання цінових шоків на енергоносії та різке відновлення пропозиції робочої сили, яке підтримується потужною імміграцією в багатьох розвинутих економіках. Заходи монетарної політики допомогли закріпити інфляційні очікування, навіть якщо їх передача була більш приглушеною, оскільки іпотечні кредити з фіксованою ставкою стали більш поширеними. Незважаючи на ці позитивні зміни, залишаються численні виклики.

Інфляційні ризики... Пріоритетом має залишатися повернення інфляції до цільового рівня. Хоча інфляційні тенденції є обнадійливими, цього ще не досить. Дещо викликає занепокоєння той факт, що прогрес у досягненні цільових показників інфляції дещо зупинився з початку року. Більшість хороших новин щодо інфляції походять від зниження цін на енергоносії та інфляції товарів. Останньому сприяло пом'якшення суперечностей у ланцюзі поставок, а також зниження цін на китайський експорт. Але останнім часом ціни на нафту зростають частково через геополітичну напруженість, а інфляція послуг залишається стабільно високою. Подальші торговельні обмеження китайського експорту також можуть підштовхнути інфляцію товарів.

Економічна дивергенція збільшується... Зростання в Єврозоні відновиться, але з дуже низьких рівнів, оскільки минулі потрясіння та жорстка монетарна політика гальмують активність. Постійне високе зростання заробітної плати та постійна інфляція сфери послуг можуть затримати повернення інфляції до цільового рівня. Однак, на відміну від Сполучених Штатів, існує мало доказів перегріву, і Європейському центральному банку потрібно буде ретельно відкалібрувати орієнтацію на пом'якшення монетарної політики, щоб уникнути падіння інфляції. Хоча ринки праці здаються сильними, ця сила може виявитися ілюзорною, якщо європейські фірми накопичували робочу силу в очікуванні поживлення діяльності, яке не матеріалізується.



Рис. 2. Рівень інфляції [3]

Економіка Китаю залишається під впливом спаду в секторі нерухомості. Кредитні буми та спади ніколи не минають швидко, і цей не є винятком. Внутрішній попит залишатиметься слабким, якщо рішучі заходи не будуть спрямовані на усунення першопричини. При зниженому внутрішньому попиті зовнішні надлишки цілком можуть зрости. Ризик полягає в тому, що це ще більше посилить торговельну напругу в і без того напруженому геополітичному середовищі. Багато інших великих ринкових економік, що розвиваються, демонструють високі показники, іноді виграючи від реконфігурації глобальних ланцюжків поставок і зростання напруженості в торгівлі між Китаєм і США. Слід цих країн у світовій економіці зростає.

Політичний імпакт-фактор... Політики повинні визначити пріоритетність заходів, які допоможуть зберегти або навіть підвищити резильєнтність глобальної економіки. Першим таким пріоритетом є відновлення фіскальних буферів. Навіть коли інфляція спадає, реальні процентні ставки залишаються високими, а динаміка державного боргу стає менш сприятливою. Надійна фіскальна консолідація може допомогти знизити витрати на фінансування, покращити фіскальний запас і фінансову стабільність. Фіскальна консолідація ніколи не буває легкою, але краще не чекати, поки ринки продиктують свої умови. Правильний підхід полягає в тому, щоб почати зараз, поступово і достовірно. Коли інфляцію буде взято під контроль, надійна багаторічна консолідація допоможе прокласти шлях для подальшого пом'якшення

монетарної політики. Успішний епізод фіскальної консолідації та грошово-кредитної консолідації США 1993 року є прикладом для наслідування.

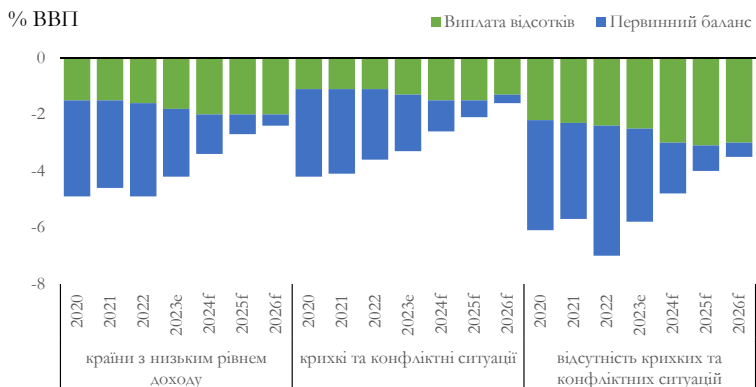


Рис. 3. Фіскальний баланс [6]

Для країн з низьким рівнем доходу структурні реформи для сприяння прямим внутрішнім та іноземним інвестиціям, а також посилення мобілізації внутрішніх ресурсів допоможуть знизити вартість запозичень і зменшити потреби у фінансуванні. Ці країни також повинні покращити людський капітал свого молодого населення, особливо враховуючи швидке старіння решти світу. Штучний інтелект також дає надію на підвищення продуктивності. Він може це зробити, але потенціал серйозних збоїв на ринку праці та фінансових ринках є високим. Щоб використовувати потенціал штучного інтелекту для всіх, країни повинні вдосконалювати свою цифрову інфраструктуру, інвестувати в людський капітал і координувати дії щодо глобальних правил «дорожнього руху».

Середньострокові перспективи зростання також зазнають шкоди через посилення геоекономічної фрагментації та сплеск заходів обмеження торгівлі та промислової політики. У результаті торгівлі зв'язки вже змінюються з потенційними втратами ефективності. Чистим ефектом може бути зменшення, а не збільшення резильєнтності світової економіки.

По-третє, великим досягненням за останні кілька років стало зміцнення монетарної, фіскальної та фінансової політики, особливо для країн з ринковою економікою, що розвивається. Це допомогло зробити світову фінансову систему більш стійкою та уникнути постійного відновлення інфляції. У майбутньому дуже важливо зберегти ці покращення. Це включає захист з працею здобуту незалежність центральних банків.

Нарешті, зелений перехід, який вимагає великих інвестицій. Скорочення викидів сумісно з ростом, і за останні десятиліття діяльність стала менш інтенсивною. Але викиди все одно зростають. «Зелені» інвестиції зростають здоровими темпами в розвинутих економіках і Китаї. Зараз найбільше зусиль повинні докласти інші країни з ринком, що розвивається, і країни, що розвиваються, які повинні значно збільшити зростання своїх екологічних інвестицій і скоротити інвестиції у вичерпне паливо. Це вимагатиме передачі технологій іншими розвиненими економіками та Китаєм, а також значного приватного та державного фінансування [7].

Протягом наступних двох років світова економіка буде характеризуватися помірним уповільненням, а потім нормалізацією. Останні прогнози ОЕСР свідчать про те, що глобальне економічне зростання сповільниться до 2,7% у 2024 році, що є найнижчим річним показником з часів GFC, за винятком першого року пандемії. Слабкі показники відображають вплив жорстких фінансових умов, слабого зростання торгівлі та зниження довіри бізнесу та споживачів.

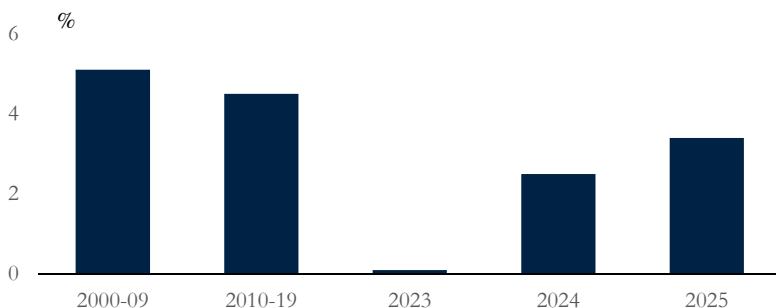


Рис. 4. Зростання світової торгівлі [8]

За відсутності подальших серйозних шоків щодо цін на продовольство та енергоносії очікується, що інфляція продовжуватиме знижуватися, але повернеться до цільових показників центральних банків у більшості великих економік лише до кінця 2025 року. Оскільки реальні доходи збільшаться, а центральні банки почнуть знижувати відсотки темпами, очікується, що глобальне зростання знизиться до 3% у 2025 році. Також прогнозується, що зростання світової торгівлі поступово відновиться (до 2,7% у 2024 році та 3,3% у 2025 році, порівняно з 1,1% у 2023 році), поряд зі світовим попитом, кінець скорочення запасів і відновлення зростання інвестицій.

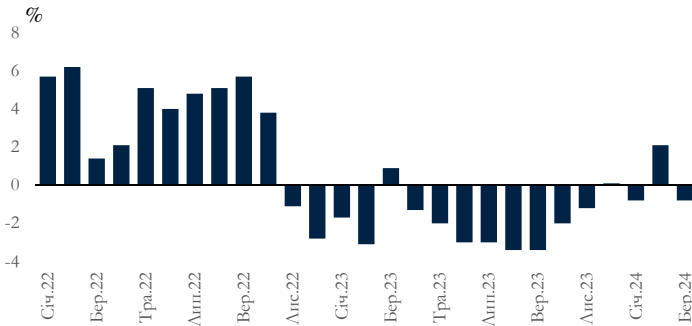


Рис. 5. Зростання світової торгівлі товарами [8]

Подальше погіршення глобального попиту та триваючий інфляційний тиск на тлі підвищеної геополітичної невизначеності негативно вплинуть на перспективи експорту та впевненість бізнесу. Тим не менш, очікується, що зростаюча дивергенція між економіками збережеться, причому зростання на ринках, що розвиваються, загалом більш стійке, ніж у розвинутих економіках, а зростання в США та основних економіках Азії більш стійке, ніж у Європі. Очікується, що найбільші регіональні експортні ринки Австралії будуть відносно хорошими; країни Азії, що розвиваються, залишатимуться основним двигуном зростання – на них припадатиме майже 60% зростання світового ВВП у 2024 році. МВФ очікує, що Індія (зростання ВВП на 6,3%), Бангладеш (6,0%), Філіппіни (5,9%), В'єтнам (5,8%) та Індонезія (5%) будуть одними з найкращих показників в Азії у 2024 році. [5]

Китай прагне до 5% економічного зростання в 2024 році, надає пріоритет структурній трансформації серед викликів. Китай стикається з різними проблемами в економічній сфері, оскільки уряд встановив високі темпи зростання на 2024 рік, прагнучи досягти приблизно 5%, необхідності «перетворення моделі зростання», подолання викликів, пов'язаних із сектором власності, дефляційним тиском, відтоком іноземного капіталу та рекордно низькою народжуваністю [5].

Хоча показники ОЕСР свідчать про відновлення економіки більшості країн, схоже, споживчі очікування знизилися. Інфляція демонструвала неоднозначну тенденцію: індекс споживчих цін (CPI) у Сполучених Штатах підвищився до 3,4% у грудні, тоді як базова інфляція знизилася на 3,9%. Згідно з оновленим оглядом світової економіки Міжнародного валютного фонду (МВФ), оприлюдненим у січні 2024 року, світова економіка вважається «дуже резильєнтною». Зокрема, МВФ прогнозує темпи зростання на 3,1% і 3,2% на 2024 і 2025 роки відповідно [5, 8].

Ця стійкість пояснюється, зокрема, високими показниками Сполучених Штатів, надійними показниками на великих ринках, що розвиваються, економіках, що розвиваються, і фіскальною підтримкою в Китаї.

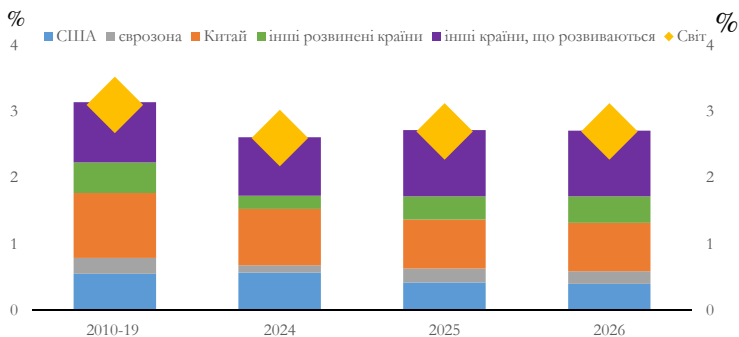


Рис. 6. Внесок у глобальне зростання [6, 8]

У глобальному економічному ландшафті ринки, що розвиваються, все більше відіграють ключову роль, особливо в контексті зміни глобальних ланцюгів поставок і переходу до

«зеленого» ринку. Такі країни, як В'єтнам та Індія, є прикладами цієї тенденції, пропонуючи унікальні можливості для зростання та інвестицій.

Так, В'єтнам швидко стає ключовим гравцем у глобальному ланцюжку поставок. Країна виграла від перегрупування ланцюгів постачання, особливо завдяки тому, що підприємства диверсифікували свої виробничі бази, віддаляючись від традиційних центрів. Фактори, що сприяли піднесенню В'єтнаму, включають його стратегічне географічне розташування, стабільне політичне середовище, конкурентоспроможну вартість робочої сили та зростаючу відданість лібералізації торгівлі. Ці елементи роблять його привабливим місцем для іноземних інвестицій у виробництво та експортно-орієнтовані галузі.

Країна також досягає успіхів у розвитку інфраструктури, що має вирішальне значення для підтримки її траєкторії зростання. Зосередженість уряду на покращенні автомобільного, портового та повітряного зв'язку разом з інвестиціями в індустріальні парки та економічні зони має на меті ще більше підвищити привабливість В'єтнаму як виробничого та експортного центру.

Індія як демографічний дивіденд і імпульс реформ. Зокрема, історія зростання Індії є настільки ж переконливою, що характеризується її демографічним дивідендом і поточними економічними реформами. Маючи одне з наймолодших у світі населення, Індія має величезну робочу силу, яка може стимулювати економічне зростання. Ця демографічна перевага поєднується зі зростаючим середнім класом, що стимулює внутрішнє споживання та створює великий внутрішній ринок. Економічні реформи в Індії, зокрема в таких сферах, як цифровізація, оподаткування та спрощення ведення бізнесу, покращують бізнес-середовище. Варто відзначити значні інвестиції країни в цифрову інфраструктуру та поштовх до цифрових фінансових послуг. Крім того, зосередженість Індії на відновлюваних джерелах енергії та її амбітні цілі щодо екологічного переходу відкривають можливості для сталого розвитку та екологічних технологій.

І В'єтнам, і Індія пропонують багатообіцяючі перспективи зростання. Вони привертають все більше уваги з боку міжнародних

інвесторів, які шукають нові ринки та можливості диверсифікації. Однак ці ринки також стикаються з проблемами, включаючи необхідність продовження реформ, управління впливом на навколишнє середовище та усунення дефіциту інфраструктури.

Підсумовуючи, у міру того, як світова економіка продовжує розвиватися, роль ринків, що розвиваються, таких як В'єтнам та Індія, стає все більш значною. Їх стратегічні позиції в глобальному ланцюжку поставок, демографічні переваги та поточні реформи роблять їх ключовими гравцями в глобальному економічному наративі зростання та стійкості. Використовуючи ці сильні сторони та долаючи виклики, ці ринки, ймовірно, опиняться в авангарді глобального економічного зростання в найближчі роки.

У відповідь на динамічне глобальне економічне середовище інвесторита фінансові установи адаптують свої стратегії, щоб краще орієнтуватися в численних викликах і можливостях. Ця адаптивна реакція має вирішальне значення для управління ризиками та використання потенційних здобутків в умовах постійної інфляції, змін у монетарній політиці, глобальних економічних тенденцій і зростання значення ринків, що розвиваються.

Інвестори дедалі частіше використовують більш нюансовані та складні інвестиційні стратегії. Це включає диверсифікацію портфелів за ширшим діапазоном класів активів і географічних регіонів, особливо зосереджуючись на сферах, які демонструють стійкість або потенціал зростання, таких як ринки, що розвиваються, зелені технології та сектори, які отримують користь від прогресу ШІ. Крім того, в інвестиційних рішеннях все більше уваги приділяється факторам стійкості та ESG (екологічні, соціальні та урядові), що відображає глобальний поштовх до декарбонізації та етичного інвестування.

Яскравий приклад стратегії адаптивного інвестування можна побачити в підході, використаному суверенним фондом капіталу Сінгапуру (Government of Singapore Investment Corporation, GIC). GIC використовує детальний підхід до загального портфеля, де низхідний аналіз макроекономічних тенденцій поєднується з висхідними розуміннями окремих ринків і секторів. Цей

підхід дозволяє GIC визначати та використовувати інвестиційні можливості в різних класах активів і стратегіях, таким чином створюючи диверсифікований портфель, який може протистояти і навіть процвітати в умовах глобальних економічних коливань.

Як для фінансових установ, так і для окремих інвесторів ключ до успішного інвестування в сучасному світі полягає в гнучкості та обґрунтованому прийнятті рішень. Це включає бути в курсі світових економічних подій, розуміння наслідків політики центрального банку та визначення довгострокових тенденцій, які формуватимуть майбутнє галузей та економік.

Висновки. Глобальний економічний ландшафт 2024 року представляє складну взаємодію викликів і можливостей. Постійна інфляція, монетарна політика, що розвивається, значні глобальні тенденції, такі як декарбонізація та штучний інтелект, а також зростання популярності таких ринків, як В'єтнам та Індія, разом змінюють світову економіку, формуючи її резильєнтність. Інвестори та фінансові установи адаптуються, застосовуючи більш динамічні та різноманітні стратегії, прикладом яких є підходи, такі як стратегія деталізації портфеля GIC.

Підсумовуючи, неможливо переоцінити важливість адаптивності та стратегічного планування в цьому мінливому економічному середовищі. Успіх у цю епоху, швидше за все, належатиме тим, хто зможе вміло керувати цими змінами, приймаючи обґрунтовані рішення, які враховують як ризики, так і безліч можливостей, які відкриває цей унікальний глобальний економічний контекст.

Література

1. Ten global topics and trends to watch in 2024. URL: https://www.controlrisks.com/our-thinking/insights/ten-global-topics-and-trends-to-watch-in-2024?utm_referrer=https://www.google.com
2. Davos 2024: Responding to Global Changes with Resilience and Sustainability. URL: <https://www.euromonitor.com/article/davos-2024-responding-to-global-changes-with-resilience-and-sustainability>
3. Global Economy Remains Resilient Despite Uneven Growth, Challenges Ahead. URL: <https://www.imf.org/en/Blogs/>

- Articles/2024/04/16/global-economy-remains-resilient-despite-uneven-growth-challenges-ahead
4. Strengthening Economic Resilience Following the COVID-19 Crisis: A Firm and Industry Perspective. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/e4299b7a-en/index.html?itemId=/content/component/e4299b7a-en>
 5. IMF says global economy ‘remains remarkably resilient’, and other economics news. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2024/04/inflation-economic-growth-economics-news-19-april/>
 6. 2024—Global economic slowdown and continued moderation of inflation. URL: <https://www.exportfinance.gov.au/resources/world-risk-developments/2023/december/2024-global-economic-slowdown-and-continued-moderation-of-inflation/>
 7. Resilience of the world economy will continue to be tested in 2024: geopolitical and technological developments will make the difference. URL: <https://www.santander.com/en/press-room/insights/resilience-of-the-world-economy-will-continue-to-be-tested-in-2024-geopolitical-and-technological-developments-will-make-the-difference>
 8. The Global Cooperation Barometer 2024. URL: https://www.weforum.org/publications/the-global-cooperation-barometer-2024/?gad_source=1&gclid=Cj0KCQjw97SzBhDaARIsAFHXUWCcv1kVPtOCptWxRhIUrFMPz-lZHACcqiKc-b_G0mWB0XOO1MwXUAaAnVREALw_wcB

Геннадій Бортніков

кандидат економічних наук,
провідний науковий співробітник

ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна

gbgood@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-8388-6721

Сергій Кавуненко

аспірант,

ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна

kes62@ukr.net

ORCID ID: 0009-0005-8474-924X

СУЧАСНА МОДЕЛЬ ФІЛІАЛУ БАНКУ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Філіали банків продовжують відігравати вирішальну роль в залученні та обслуговуванні клієнтів. Канали самообслуговування органічно доповнюють філіальну мережу, а не виключають її. Самообслуговування означає, що клієнти здійснюють різні операції за допомогою пристроїв без втручання співробітника банку. Канал контакт-центру є комбінованим каналом, оскільки клієнт може здійснювати операції за допомогою співробітника банку. Трансформація мережі відділень дозволяє банку утримувати свої позиції на ринку.

Парадоксальним ефектом пандемії коронавірусу є прискорення цифровізації у банківській справі. Природньо було очікувати, що після скасування карантину клієнти банків повернуться до традиційного відвідування філіалів. Однак за досить тривалий період обмежень на переміщення вже основна маса людей різних віку, освіти і достатку звикли до використання дистанційного банківського сервісу, коли навчилися цьому та усвідомили його безпеку, легкість, зручність і надійність. На нашу думку, навіть самі банки не очікували такої масштабної і стрімкої і безповоротної зміни у поведінці клієнтів. Тому сприяла і позитивна оцінка

громадськістю реакції банків на інновації, що підвищило довіру клієнтів. Особливо під впливом пандемії коронавірусу у поєднанні з цифровими технологіями, в усьому світі банки скорочують свої мережі на користь нових технологій.

Існують необхідність та можливість трансформації філіалу сучасного банку. Необхідність викликана внутрішніми та зовнішніми обставинами. Можливості полягають у технологіях і ресурсах конкретного банку (табл. 1).

Посилення регулювання та конкуренція з боку небанківських фінансових установ значно зменшило прибутковість банківських продуктів і послуг. Утримання філіалу у традиційному розумінні стає все більш коштовним для банку в плані високих витрат на персонал, безпеку, експлуатацію приміщень. Зокрема, створення нової філії зазвичай потребує стартових витрат з виходом на окупність інвестицій від 5 до 10 років, хоча прибутковим відділення має стати не пізніше ніж через 12 місяців, як правило (виходячи з управлінського обліку і трансфертних цін на ресурси у банку).

Таблиця 1

Необхідність і можливість трансформації філіалів

Фактори	Необхідність	Можливість
Ендогенні фактори	Скорочення операційних витрат Збитковість традиційних каналів доставки Зменшення частоти відвідувань філіалів клієнтами	Власні розробки з інформаційних технологій Сегментація філіалів за функціональністю сервісу Фінансові та кадрові ресурси для трансформації
Екзогенні фактори	Попит клієнтів на швидкі та безпечні сервіси Зміна демографічної структури споживачів Конкуренція на ринку за споживачів Перенасичення філіалами у регіонах Підвищені операційні ризики у певних регіонах Зростання випадків шахрайства та технічних збоїв в роботі систем Самообслуговування та навчання клієнтів Регулятивні вимоги щодо роботи філіалів банків	Розробка програмного забезпечення (аутсорсинг) Рейнжиниринг бізнес-процесів провайдерами Поява пристроїв для дистанційного керування рахунками Розвиток безготівкових платежів та розрахунків Нові рішення щодо дизайну банківських відділень Партнерство банків з торговельними мережами

Джерело: складено авторами.

До трансформації філіалів банки штовхають такі тех-нологічні інновації, як багатофункціональні банкомати (кіоски самообслуговування), підвищення якості Інтернету телекому-нікаційними операторами для використання мобільних пристроїв, поява нового покоління гаджетів (планшетів, андроїдів). Клієнти можуть згенерувати цифровий підпис у одному банку, а далі використовувати ключи для трансакцій з іншими банками, і при цьому зникає потреба у присутності клієнта у філіалі для проходження ідентифікації у традиційний спосіб. Існує можливість автоматизувати більшість процедур «знай свого клієнта» для миттєвого відкриття рахунків.

Особливістю інновацій є підвищення надійності та зручності пристроїв та їх використання, банки можуть суттєво зменшити потреби в офісних приміщеннях та персоналі, поліпшуються умови захисту обладнання від зловмисників. Наприклад, загально прийнятою концепцією дизайну сучасного філіалу є поділ приміщень на зону самообслуговування з цілодобовим доступом клієнта до пристроїв, та зону фронт-офісу з обмеженою кількістю працівників. Самообслуговування технічно дозволяє охопити до 100% повсякденних касових операцій. В принципі банки вже можуть закривати більшість кас через перехід все більшої частини клієнтів на безготівкові розрахунки, користування банкоматом з прийому готівки, наявність розгалуженої мережі платіжних терміналів партнерських провайдерів.

Трансформація філіалів в усьому світі враховую глобальну тенденцію змін поколінь. Згідно з обстеженнями, так зване «покоління Z» (люди, які народилися після 2000 року) стає найбільшим поколінням серед усіх споживачів, при цьому 63% працівників покоління Z віддають перевагу гібридній організації роботи як ідеальному робочому місці [7].

Завдяки цифровізації зростає задоволення клієнтів від контактів з банком: зникають черги, скорочуються час очікування відповідей на запит, спрощується подання податкової звітності.

На думку авторів, трансформація філіалів на практиці має такі форми: по-перше, звуження сфери і масштабів діяльності філіалу до функцій «продавця фінансових продуктів», це досягається шляхом перегляду процесів, автоматизації певних операцій, централізації функцій підтримки; по-друге, зміна дизайну філіалу за концепціями

кафе, пересувних пунктів, створенням зон цілодобового самообслуговування; по-третє, масштабне закриття філіалів завдяки стимулюванню міграції клієнтів на дистанційні канали доставки. Ще одним напрямком є створення павутини дрібних допоміжних міні-відділень з обмеженим набором функцій навколо великих філіалів.

Однак не завжди проекти трансформації досягають бажаного ефекту. Негативними наслідками невдалої трансформації можуть бути: незадоволення певних категорій клієнтів, втрата клієнтської бази через міграцію до інших банків, низька окупність інвестицій банку у модернізацію.

Багато українських дослідників звертають увагу на послідовне скорочення мережі філіалів банків. Так, Кретов Д. та Міндова О. виявили загальну для усіх банків тенденцію щодо закриття філіалів, що відповідає бізнес-моделям банків в умовах цифровізації банківських операцій [1].

Традиційно позиція банку на ринку визначалася його мережею філіалів, що також було одним з ключових факторів інвестиційної привабливості: вважалось, що чим більша мережа відділень банку, тим помітніша його позиція на ринку. Саме цим ми можемо пояснити справжній бум відкриття відділень новими банками в Україні до глобальної фінансової кризи. На сьогодні зв'язок між мережею відділень банку та його клієнтською базою послабився. Це спостереження не стосується моделі бізнесу банків без філіалів (цифрових банків).

Як показує нижче наведена статистика (табл. 2), в Україні була занадто висока насиченість філіалами банків, і останні роки вона зменшується, що відповідає глобальній тенденції. Чим нижче розвиток країни, тим нижче рівень проникнення банків.

Раніше філіал банку обслуговував переважно клієнтів, орієнтованих на транзакції. Для формування профілю клієнта співробітник банку повинен був встановити та підтримувати з ним контакти у відділенні, але сучасні технології дозволяють аналізувати та моделювати поведінку кожного клієнта з використанням штучного інтелекту, на підставі даних про транзакції. Експерти Boston Consulting Group висновку, що клієнти звикають до «банку» як до програми, а не до офісної будівлі [9].

Таблиця 2

Кількість філіалів банків в розрахунку на 100 тис. дорослих осіб

Назва країни	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Країни Європейського Союзу	26,8	24,6	22,9	21,3	23,4	22,6	21,1
Країни з високим доходом	22,0	21,5	20,7	20,4	19,9	18,7	17,4
Країни з доходом вище середнього	13,4	14,7	13,5	13,9	13,6	13,2	12,8
Країни з доходом нижче середнього	6,5	6,8	6,9	7,4	6,6	6,8	7,7
Країни із середнім доходом	10,3	10,3	10,3	10,3	10,1	9,7	9,7
Країни з низьким доходом	3,0	3,0	2,8	2,8	2,8	2,9	3,0
Країни-члени ОЕСР	22,1	21,6	20,7	20,3	19,8	18,5	17,1
Україна	47,4	41,4	38,2	34,5	32,6	29,3	27,7

Джерело: МВФ [5] та розрахунки авторів за даними НБУ [2].

На сьогодні банківська спільнота вже пройшла період ейфорії від ідеї створення філіалів-кафе як майбутнього для мережі, коли піонером був ING-Direct. Не зважаючи на оригінальність, такі «кав'ярні» не стали домінуючою формою, а найбільш активно розвиваються «цифровими банками». У такому приміщенні все обладнано саме як кафе, де на додаток до кави можна не тільки придбати банківські продукти, погасити позику, але й використати місце для дистанційної роботи за персональним комп'ютером, зарядити пристрій, забронювати кімнати для переговорів, конференц-зали з обладнанням. Популярною концепцією є позиціонування такого філіалу як «інноваційний центр» для підприємців і членів громади з місцями для зустрічей, а сама кава або інші напої та їжа від третьої сторони, при цьому держателі платіжних карток такого банку отримують суттєву знижку на напої. Здається, це був більше маркетинговий винахід, ніж обґрунтований концепт, оскільки дозволяло додатково заявити про себе і наблизитись до нішевих клієнтів.

Розташування філіалу поблизу дому чи роботи клієнта залишається одним із основних факторів його вибору банку. Вкрай

важливо відповідати не тільки очікуванням клієнтів щодо якості сервісу, але й враховувати обізнаність все більшої частини клієнтів у використанні дистанційних каналів. Філіал може виконувати важливі ролі у розвитку бізнесу банку на додаток до продажу і супроводження продуктів:

- каналу залучення тих клієнтів, які більше довіряють прямим контактам з співробітником банку, а також для оформлення документів;
- навчального центру для розвитку самообслуговування клієнтів, врегулювання спірних питань, скарг, підключення до інших каналів;
- засобу вивчення клієнтури, оцінки задоволення сервісом, потреб у продуктах і послугах, реклами установи та її продуктів;
- суттєвого фактору надійності завдяки фізичній присутності банку у даній місцевості, з можливістю зберігання цінностей як різновиду послуги.

Стосунки клієнта з банком починаються з реєстрації та відкриття рахунку. Тому перша взаємодія з банком має закладати основи для позитивного розвитку стосунків, а процес слід налаштувати на потреби клієнтів.

Розвиток дистанційного сервісу ставить перед банками завдання забезпечити для клієнтів можливість використання кількох каналів. Концепція «багатоканального сервісу» об'єднує різні точки взаємодії, де філіал використовується поряд із застосунками мобільного банкінгу, веб-сайту та соціальними мережами. Тоді відділення слід розглядати у комплексі системи каналів, а не ізольовано.

Як показують результати дослідження клієнтури британських банків, так звані «розумні філіали» (smart-branch) обслуговують проведення операцій переважно (60% транзакцій) за допомогою інтелектуальних терміналів, ще 20% клієнтів використовують зони самообслуговування; і решта 20% клієнтів обслуговуються через звичайну касу [4].

Банки можуть сегментувати свою клієнтську базу та проводити цільові маркетингові кампанії саме через філіали. Це можна зробити, використовуючи дані клієнтів і розширену аналітику для аналізу поведінки споживачів. Завдяки цьому ви можете надсилати персоналізовані рекомендації щодо продукту, відповідні

пропозиції та індивідуальне спілкування. Це поглиблює взаємодію з клієнтами, зміцнює довіру та підвищує їхню задоволеність.

Банкам слід використовувати проектний підхід до трансформації філіалів. Це означає постановку строків та очікуваних цілей від реалізації проекту, розрахунок потреби у необхідних ресурсах, поєднання зусиль команди, включаючи зовнішніх експертів, вибір оптимальних варіантів трансформації, моніторинг виконання. Серед показників результативності варто відзначити собівартість та кількість трансакцій у філіалах, кількість нових клієнтів, задоволення клієнтів, рівень збереження клієнтів, кількість продуктів в розрахунку на одного клієнта, час очікування відвідувачів в черзі. Варто зазначити, що співробітники філіалу стимулюють своїм сервісом перехід більшої частини клієнтів на використання дистанційних каналів. Тому ефект може бути прямий та непрямий, що ускладнює оцінку.

Слід констатувати, що відвідування банківського відділення буде і надалі більш доречним для (а) певних категорій клієнтів і (б) надання специфічних послуг. В частині клієнттури – це нові, або старших вікових груп або дуже заможні особи, які віддають перевагу персональним стосункам з банкіром. Відділення буде залишатись центром інформування про складні банківські продукти та послуги: для роздрібного сегменту – це житлові позики і фінансове планування, для бізнес-клієнтів це консультації з щодо започаткування або розширення бізнесу, структуризація складних угод, комбінація різних продуктів. Філіал забезпечує найбільш ефективні перехресні продажі, оскільки співробітник банку має доступ до бази даних про клієнта і його профіль, щоб запропонувати адресний продукт. Безумовно, новий дизайн відділення зміцнює довіру до банку як свідчення присутності на ринку, це популяризує торговельну марку навіть без прямої реклами.

Вдало організована трансформація філіалів гарантує досягнення одразу кількох стратегічних цілей, які автори пропонують визначати як кількісно вимірювані критерії:

- 1) Перетворення мережі відділень у прибутковий канал доставки;

- 2) Збільшення задоволення клієнтів та їх лояльності до конкретного банку;

3) Утримання або нарощення ринкової позиції у цільових сегментах;

4) Оптимізація чисельності та підвищення задоволення працею персоналу;

5) Збільшення перехресних продаж фінансових продуктів.

Трансформація не обмежується цифровими технологіями. банки повинні змінити також персонал. Філіали стають центрами обслуговування клієнтів. Тому співробітники філій повинні змінити спосіб мислення, орієнтований на обробку транзакцій, і виступати спеціалістами із взаємодії з клієнтами [8] . На зміну філіалу як каналу дистриб'юції для транзакцій приходить концепція цифрового відділення, яке більше функціонує як консультативний центр. Новітні технології змінюють поведінку клієнтів банків, але й самі банки пристосовуються до таких змін. Роль персоналу у роботі філіалу з клієнтами змінюється:

По-перше, банку слід готувати «універсального банкіра», що обізнаний з усіма аспектами банківських операцій, розуміти потреби клієнтів, це більше схоже на функцію клієнт-менеджера.

По-друге, у відділенні мають працювати консультанти на умовах повного робочого дня, або за гнучким графіком, або для призначених зустрічей з клієнтом. Такі спеціалісти дають поради клієнтам з фінансового планування, приватного банкінгу. Виправданою практикою є створення команди експертів, які спеціалізуються на певних продуктах та обслуговують одразу кілька відділень.

По-третє, це фахівці-інструктори, які здатні навчити клієнта користуванню дистанційними каналами (персональними простоями або у зоні самообслуговування).

Нова концепція філіалу має бути не альтернативою дистанційному сервісу, а складовою «багатоканальної доставки», де кожен клієнт за своїми бажаннями і обізнаністю вільно переходить для користування залежно від обставин, продуктів, технічних і фінансових можливостей. Якість сервісу має бути однаково високою як у відділенні, так і у онлайн каналах. Персонал філіалу має виступати в ролі наставників для тих клієнтів, які бажають використати дистанційний сервіс. У зв'язку з цим слід правильно застосувати мотивацію і навчання тих

співробітників, які безпосередньо контактують з клієнтами. Зокрема, у систему преміювання варто включити якісні (задоволення клієнтів за результатами незалежного обстеження) та кількісні (нові клієнти, повторні продажі продуктів, кількість продуктів на кожного клієнта, кількість скарг за звітний період тощо). Працівники фронт-офісу повинні проходити постійне навчання щодо нових або складних продуктів, щоб виконувати різноманітні завдання та послуги. Це збагачує їх працю, підвищує задоволення роботою. В якості більш конкретної рекомендації, автори вважають за доцільне практикувати гнучкий графік роботи у філіалах, коли додаткові продавці-консультанти працюють саме у піковий час, тобто неповний робочий день. Це поряд з економією на оплаті праці персоналу вирішує проблему очікування послуг у черзі, наприклад, коли людина може відвідати банк лише в обідню перерву.

Література

1. Кретов, Д., Міндова, О. Цифровізація банківського сектору України: сучасний стан та перспективи розвитку. URL: <https://teksetra.com/resources/a-complete-guide-to-bank-branch-transformation/>.
2. Наглядова статистика. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic>
3. A Complete Guide To Bank Branch Transformation. October 25, 2022. URL: <https://teksetra.com/resources/a-complete-guide-to-bank-branch-transformation/>
4. Bulk Cash Recycler Solution. GRG Banking. URL: https://global.grgbanking.com/en/SolutionDetail_146.html
5. Commercial bank branches (per 100,000 adults). International Monetary Fund, Financial Access Survey. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/FB.CBK.BRCH.P5>
6. Farrukh Quratulain. Digital Transformation Strategies in Banking. September 11, 2023. URL: <https://www.wavetec.com/blog/banking/digital-transformation-tips-for-banks/>
7. Indah K. How many Gen Z are there in the U.S. and world in 2024? Last Updated: November 27, 2023. URL: <https://earthweb.com/how-many-gen-z-are-there/>

8. Satya Swarup Das. Reinventing branch banking: A three-pillar approach for transformation. UNISYS. July 13, 2023. URL: <https://www.unisys.com/blog-post/ecs/reinventing-branch-banking-a-three-pillar-approach-for-transformation/>
9. The Sun Is Setting on Traditional Banking. – Boston Consulting Group. 24 November, 2020. URL: <https://www.bcg.com/publications/2020/bionic-banking-may-be-the-future-of-banking>

Вікторія Булавинець

кандидат економічних наук, доцент,

Західноукраїнський національний університет,

м. Тернопіль, Україна

viktoriabulavynets@gmail.com

ORCID ID: 0000-0001-8168-7331

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Спроможність територіальної громади визначається її здатністю самостійно, за мінімального залучення коштів з державного бюджету, забезпечувати належний рівень надання суспільних послуг своїм мешканцям. Підґрунтям фінансової спроможності територіальної громади є достатній обсяг фінансових ресурсів для виконання поставлених завдань. Для забезпечення ефективного функціонування громади, органам місцевого самоврядування законодавчо надані можливості використовувати наявні та потенційні джерела фінансових ресурсів. Однак, повномасштабне вторгнення рф в Україну ускладнило процес мобілізації ресурсів, що обумовлює пошук альтернативних джерел наповнення бюджетів територіальних громад. Адже, від того, наскільки ефективно органи місцевої влади зможуть організувати діяльність з мобілізації усіх фінансових ресурсів, залежить економічна спроможність територіальної громади та добробут її мешканців.

Запорукою успішності громад України у нинішньому складному та невизначеному середовищі є, перш за все, врахування цілей сталого розвитку, окреслених країнами-членами Організації Об'єднаних Націй. Вони передбачають забезпечення гідного життя людини у безпечному й екологічному світі та досягнення інклюзивного і сталого економічного зростання, яке сприяє створенню нових робочих місць. Вважаємо, що досягти реалізації цілей сталого розвитку на місцевому рівні та забезпечити фінансову спроможність територіальних громад можна за умови об'єднання їх фінансових можливостей, модернізації аграрного сектору

економіки, використання відновлюваних джерел енергії, розвитку зеленого туризму, застосування нових підходів до господарювання та активного впровадження новітніх технологій.

Загалом, відповідно до змістовності економіко-виробничої структури територіальних громад, виділяють різну їх спеціалізацію:

- монофункціональна, для якої характерним є один вид економічної діяльності (до прикладу, сільське господарство);
- аграрна, що спеціалізується на сільському господарстві;
- позааграрна, якій властивими є несільськогосподарські види економічної діяльності;
- поліфункціональна, характерними ознаками якої є кілька видів економічної діяльності, зокрема поєднання матеріальних і нематеріальних секторів економіки [1, с. 48].

Спеціалізація більшості територіальних громад України є аграрноорієнтованою, тобто монофункціональною, що негативно впливає на їх розвиток, оскільки:

- змушує перспективи залучення необхідного обсягу інвестиційних коштів у сільську економіку;
- стримує можливості зайнятості населення та реалізації бізнес-потенціалу підприємницьких структур;
- є ризикованою, позаяк стихійні лиха (паводки, зсуви ґрунту), природні катаклізми чи конфліктні ситуації можуть викликати руйнування локальної економіки та унеможливити одержання доходів місцевими жителями;
- викликає масову еміграцію, економічну стагнацію та депопуляцію населення [1, с. 50]. Тому важливим є перехід від монофункціональної спеціалізації територіальних громад до поліфункціональної, через заохочення розвитку суміжних видів економічної діяльності (агропереробки, сфери послуг, зеленого туризму, біоенергетики тощо).

Варто зазначити, що через військові дії на території України, відбулося різке падіння та руйнування промислового виробництва і згортання обсягів металургійного експорту. Тому, впродовж останніх років, саме аграрний сектор набуває особливого значення, а аграрне виробництво та переробка стають перспективними

напрямами становлення післявоєнної економіки хоча, водночас, знаходяться під впливом цілої низки системних ризиків.

Концепція розумного сільського господарства передбачає реалізацію принаймні п'яти цілей сталого розвитку: забезпечення громадян гідною роботою, розвиток інновацій та інфраструктури, фінансову спроможність територіальних громад, еко-виробництво і споживання та заходи протидії змінам клімату. Це перетворить аграрний сектор на більш інтелектуальний та стійкий, що сприятиме розвитку сільських територіальних громад. Доцільно відмітити, що Україна впродовж багатьох років перебуває у десятці світових лідерів - експортерів аграрної продукції. Частка сільськогосподарської продукції у складі загальнонаціонального експорту України у довоєнний період становила 42%, з яких 80% припадало на сировину. Проте війна частково звужила експортні можливості нашої країни та змушує бізнес і владу зробити акцент на розвитку переробної галузі. Адже, «навіть часткова переробка 30-50% сировинного експорту може забезпечити Україні щорічний приріст валютної виручки на \$30 млрд і додаткове зростання ВВП приблизно на 5%, а також створити в аграрному секторі близько 25-30 тис. нових робочих місць» [2]. Внутрішня переробка аграрної продукції призведе до оптимізації логістичних маршрутів, зменшення витрат на транскордонні перевезення, припливу іноземних інвестицій та технологій і значно поліпшить ситуацію на ринку праці. Фахівці вважають, що найбільш економічно привабливою є глибока переробка агросировини (якщо ціна однієї тони кукурудзи становить 190 \$, то перероблена тонна кукурудзи на біоетанол коштуватиме 630 \$, а ще глибша переробка, до прикладу, виробництво лимонної кислоти, вартуватиме 1100 \$/т) [2].

Отож, нині існує нагальна потреба в інвестиціях в аграрний сектор, зокрема, в агропереробку, оскільки для реалізації даного проекту у довготривалій перспективі необхідно виконати значний пласт підготовчих робіт (визначити локацію, розробити проектно-кошторисну документацію, спрямувати інвестиційні кошти на будівництво необхідної інфраструктури тощо), що потребує чимало часу. З метою стимулювання глибокої переробки агросировини в

Україні вже розробляється велика державна програма підтримки бізнесових структур, які будуть займатися виробництвом біодизелю та біоетанолу. Існує законодавча ініціатива, яка стосується обов'язкового впровадження певної 5%-ої біоскладової домішки до бензину, що є ще одним стимулом для розвитку переробки. П'ятивідсотковий вміст біоетанолу у паливі є безпечним показником, який гарантує його високу якість і збереження усіх властивостей та забезпечує позитивний екологічний ефект, адже використання паливного етанолу як домішки до традиційного палива є дієвим способом скорочення викидів CO₂. Оскільки світовий ринок паливного етанолу має вагомі перспективи, то й для України відкриваються значні можливості щодо одержання доданої вартості. Біоетанол можна буде постачати як на внутрішній, так і на європейський ринок майже без обмежень, які нині суттєво впливають на її сировинний експорт. Створення нових підприємств з виробництва біоетанолу дозволить значно збільшити податкові надходження до місцевих бюджетів та покращити добробут мешканців територіальних громад. Проте, реалізація одного сучасного біоетанольного проєкту потребує значних фінансових ресурсів (не менше 30 млн євро, залежно від виду сировини та кінцевого продукту). Однак, економічний ефект від розвитку глибокої переробки значно перевищує затрати на реалізацію. Так, переробка 50% експортованої агросировини (пшениці і кукурудзи) за допомогою біотехнологій дасть змогу Україні щороку отримувати додатково \$30 млрд експортної виручки. Окрім цього, на 55 млрд грн збільшаться щорічні податкові надходження до бюджетів, а внесок АПК у ВВП України зросте до 19% [2]. Задля стимулювання створення таких підприємств, урядом передбачено акцизний збір за нульовою ставкою оподаткування.

Виклики, з якими зіткнулися сьогодні громади України, вимагають створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього бізнесу. З метою зосередження уваги інвесторів на розвитку агровиробництва, агропереробки, «зеленої» енергетики та «зеленого» туризму громадська організація «Клуб ділових людей України» за підтримки «U-LEAD з Європою» нині реалізує

програму «Громада, дружня до бізнесу». В межах даної ініціативи територіальні громади мають можливість розробляти інвестиційні паспорти, які б інформували про наявність сприятливих умов для реалізації бізнес-ідей, а також про потенційні можливості розвитку економіки на їх території [3]. Презентуючи інвесторам можливості громади, доцільно акцентувати увагу на ключових аспектах: інвестиційних об'єктах, які могли б зацікавити представників бізнесових структур, а також – бізнес-проектах, які найбільше відповідають стратегічним напрямкам розвитку громади (створенні агротехнопарків, розвитку екологічного кластеру з виробництва біопалива тощо). До прикладу, у багатьох територіальних громадах України через військову агресію РФ виникли проблеми з доступом до харчових продуктів. З метою задоволення власних продовольчих потреб деякі громади скористалися ініціативою «Сади Перемоги» проекту Уряду Канади «Супровід урядових реформ в Україні» (SURGe), що реалізується компанією Alinea International Ltd. Дана ініціатива спрямована на забезпечення продовольчої безпеки громад та підтримку реалізації проєктів з садівництва та городництва [4]. Одним з напрямків проєкту є підтримка місцевих агровиробників, які спеціалізуються на вирощуванні овочів у теплицях, що дає змогу забезпечувати жителів громади екологічно чистими овочами без додавання мінеральних добрив чи засобів захисту. Окрім цього, така ініціатива допомагає ветеранам, які повертаються з війни, реінтегруватися у суспільство, забезпечує для них гідні умови праці та сприяє підтримці родин, які втратили годувальника на війні. Вважаємо, що таку практику доцільно підтримувати і поширювати, оскільки вона, окрім вище зазначеного, сприяє забезпеченню мешканців громади робочими місцями, збільшує податкові надходження до місцевих бюджетів та зміцнює фінансову спроможність територіальних громад.

Через руйнацію об'єктів енергетики, пов'язану з терористичними атаками РФ, відбулися помітні зміни в енергетичній галузі України. Вирішення питань енергетичної безпеки країни можливе через використання відновлюваних джерел енергії. Зокрема, територіальним громадам варто звернути увагу на таке

альтернативне джерело енергії та додатковий фінансовий ресурс, як доходи від утилізації побутових відходів.

Щороку в Україні з'являється близько 15 млн тон твердих побутових відходів, котрі викидають в атмосферне повітря небезпечні токсичні сполуки. Однак, за розрахунками компанії ТІС Еко, з однієї тони побутових відходів можна отримувати 140–280 кубічних метрів біогазу. За даними попередніх розрахунків, на всіх українських смітниках і фермах біогазу вистачить, щоб покрити 10% річної потреби країни в газі.

До війни Україна споживала 75 млрд куб. м природного газу, з яких 55 млрд надходило з-за кордону. Водночас потенціал видобутку біогазу становив 7 млрд куб. м на рік [5]. Проте нині біогазовий сектор України розвивається значно повільніше, ніж у Європі, оскільки також потребує значних інвестиційних ресурсів. Згідно програми Євросоюзу «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду», передбачалося спрямування коштів на реалізацію в Україні проєктів із енергозбереження, зокрема, запуск малих біогазових установок (на один-два десятки осель, школу чи інший комунальний заклад). Однак повномасштабне вторгнення РФ на територію України загальмувало дані процеси, проте вважаємо, що зараз саме час повернутися до цієї ініціативи та активно її реалізовувати.

Вагомим джерелом наповнення місцевих бюджетів є зелений туризм, який має важливе значення як для туристів, так і для територіальних громад. Туристи мають можливість харчуватися екологічно чистими продуктами, активно відпочивати на селі, ознайомлюватися з місцевими звичаями та традиціями, взаємодіяти з природою тощо. У деяких громадах розвиненими є місцеві промисли (гончарство, ткацтво, вишивка, лозоплетіння, декоративний розпис), продаж товарів із символікою місцевості, надання готельних послуг, виробництво та реалізація сувенірів, гастротуризм тощо. А для територіальних громад зелений туризм є джерелом додаткових доходів, що дає змогу вирішувати проблеми соціально-економічного розвитку сільських територій. Розвиток зеленого туризму сприяє урізноманітненню видів діяльності в сільській місцевості, створенню нових робочих місць, зменшенню

відтоку молоді з села до міста, збільшенню обсягу виробництва екологічно чистої продукції та покращує якість соціально-побутової інфраструктури територіальних громад (рис.1).



Рис. 1. Ефекти впливу зеленого туризму на розвиток територіальної громади

Джерело: сформовано на основі [6].

Однак, внутрішня міграція населення з тимчасово окупованих територій і, як наслідок, поява значної кількості соціально незахищених верств населення, спричинили тимчасове використання деяких об'єктів інфраструктури зеленого туризму не за призначенням. Це негативно вплинуло на розвиток туристичної галузі та послабило фінансові можливості певних територіальних громад. Проте, вважаємо, що все ж таки, для віддалених від військових дій територій, зелений туризм сьогодні є вагомим джерелом додаткових доходів та дає змогу вирішувати проблеми соціально-економічного розвитку сільських громад.

Ще однією альтернативною можливістю вирішення актуальних проблем місцевого розвитку є співробітництво з іншими територіальними громадами. Цей інструмент дозволяє органам місцевого самоврядування більш ефективно вирішувати проблеми соціально-економічного характеру через об'єднання зусиль окремих громад, їх фінансових ресурсів, кваліфікованих кадрів і досвіду. Така взаємодія не вимагає створення нової адміністративно-територіальної одиниці, однак дає можливість територіальним громадам ефективніше використовувати їх наявні ресурси та реалізовувати масштабні проекти. Механізм співпраці територіальних громад регулюється Законом України «Про співробітництво територіальних громад», в якому визначені основні принципи, форми, суб'єкти та сфери взаємодії адміністративно-територіальних одиниць [7].

Удовоснений період найбільш поширеною формою співробітництва громад була реалізація спільних проектів, що передбачає координацію діяльності суб'єктів співробітництва та акумулювання ними на визначений період фінансових та кадрових ресурсів з метою спільної реалізації певних проектів. Часто практикувалося спільне фінансування (утримання) суб'єктами співробітництва підприємств, установ та організацій комунальної власності, які надають суспільні послуги мешканцям їх громад (центри надання адміністративних послуг, дошкільні навчальні заклади, школи, медичні установи тощо). Також формою співробітництва громад було делегування одному із суб'єктів співпраці іншими суб'єктами виконання завдань з передачею йому необхідних ресурсів. Популярною була практика співпраці територіальних громад шляхом спільного утримання інфраструктурних об'єктів. Найменшу частку серед форм співробітництва громад займало утворення спільних органів управління (див. табл. 1).

Війна змінила пріоритети у формах взаємодії адміністративно-територіальних одиниць. Так, у 2023 році найбільшу частку серед форм співробітництва займало делегування виконання завдань (44,2%). Слід відзначити, що у воєнний період майже в 13 разів зменшився обсяг спільно реалізованих проектів і майже вдвічі скоротилося співфінансування суб'єктами співробітництва підприємств, установ та організацій комунальної власності (див. табл. 1). Така динаміка

пов'язана зі зміною законодавчих норм щодо пріоритетності використання бюджетних коштів в умовах воєнного стану, за якого першочерговими стали видатки на національну безпеку і оборону та на здійснення заходів правового режиму [8].

Таблиця 1

Розподіл укладених договорів за формами співробітництва територіальних громад України у 2019 та 2023 рр.

Форма співробітництва територіальних громад	2019 рік		2023 рік	
	Кількість договорів	Частка, %	Кількість договорів	Частка, %
Делегування виконання завдань	45	8,8	61	44,2
Реалізація спільних проєктів	372	73,1	29	21,0
Співфінансування комунальних підприємства	77	15,1	48	34,8
Утворення спільних комунальних підприємств	13	2,6	-	-
Утворення спільного органу управління	2	0,4	-	-

Джерело: побудовано за даними [9].

Проте, незважаючи на тимчасові зміни у розподілі та використанні бюджетних коштів, вважаємо, що поглиблення практики співпраці громад на договірних засадах створює для них додаткові можливості акумуляції фінансових ресурсів та дозволяє спрямовувати їх на вирішення нагальних проблем, оскільки окрема територіальна громада самотійно вирішити їх не в змозі. Окрім цього, об'єднання ресурсів територіальних громад сприяє створенню нових робочих місць, залученню інвестицій та підвищенню конкурентоздатності громад; відкриває доступ до міжнародних грантів; оптимізує управлінські процеси через залучення кваліфікованих кадрів та формування ефективної логістики тощо. В кінцевому підсумку, реалізація проєктів міжмуніципального співробітництва дозволить підвищити фінансову спроможність територіальних громад та якість життя їх мешканців.

Для територіальних громад України нині мають важливе значення гранти та спонсорська допомога, а також кошти міжнародних

організацій та донорів, які надаються на безповоротній та безоплатній основі. Адже переміщення людських ресурсів та багатьох бізнесів по території України, а також виїзд частини населення за кордон суттєво вплинуло на структуру доходів і видатків бюджетів територіальних громад. А залучення позабюджетних коштів сприяє підтримці фінансової стійкості місцевих бюджетів та є вагомим джерелом додаткових фінансових ресурсів для реалізації проєктів розвитку територій.

На даний час, у територіальних громадах України, які вже деокуповані, але зазнали значних руйнувань від військових дій, активно розпочався процес відновлення. Це потребує додаткових джерел фінансових ресурсів та перегляду нормативних актів, що регулюють питання розвитку територіальних громад із урахуванням змін, котрі відбулися в соціальному, економічному, демографічному та інших аспектах.

Варто зазначити, що сьогодні Україну підтримує весь цивілізований світ і, навіть під час війни, наші громади мають можливості для розвитку. Зокрема, для територіальних громад нині існує ціла низка грантових програм. Так, з метою підтримки громад в умовах війни, для забезпечення гуманітарних потреб та відновлення соціальної інфраструктури була оголошена грантова програма «Люди для людей: світ рятує українські громади» [10].

Також швейцарське бюро співробітництва в Україні оголосило грант на малі проєкти вартістю до 600 тис. грн для державних органів і громадських організацій, з метою залучення громад та місцевих ініціатив. Окрім цього, оголошено програми малих грантів, які вирішують екологічні проблеми в громадах, а також гранти для місцевих органів влади, спрямованих на поліпшення екологічної ситуації та підвищення енергоефективності в громадах. Зокрема, громадські організації «Екоклуб» та «Екодія» оголосили грантовий конкурс проєктів у сфері «зеленої» енергетики для підтримки діяльності місцевого самоврядування на суму до 10000 євро в гривневому еквіваленті [11].

Посольство Великої Британії в Україні виділило від 20 000 до 50 000 фунтів стерлінгів в рамках конкурсу грантів на реалізацію програми «підтримки громадянського суспільства,

експертного середовища та аналітичних центрів, а також місцевого самоврядування в їх діяльності» [12].

Однак, отримання коштів в рамках грантових програм вимагає наявності такого проекту, який був би конкурентоспроможним, профінансованим грантодавцем та відповідав стратегічному плану соціально-економічного розвитку територіальної громади. Для підготовки таких грантових заявок і проектів необхідні висококваліфіковані фахівці, яких нині недостатньо в органах місцевого самоврядування. Як засвідчує практика, багато територіальних громад в системі своїх органів управління не мають відповідних підрозділів та підготовлених кадрів, які були б спроможними забезпечити якісне адміністрування та залучення додаткових ресурсів. Тому, в межах проекту «Європейське Відродження України: ініціатива громадянського суспільства для стійкості та відновлення,» Міжнародний фонд «Відродження» у співпраці з Європейським Союзом оголосив конкурс на підтримку ініціатив, що «сприятимуть підвищенню спроможності органів місцевої влади щодо планування та реалізації проектів відбудови та місцевого розвитку шляхом:

- посилення професійних та організаційних спроможностей органів місцевої влади щодо роботи з донорами та регіональними й національними органами, відповідальними за процеси відбудови;

- допомоги у створенні та налагодженні роботи в органах влади підрозділів, які відповідатимуть за роботу із донорами та залучення фінансування;

- навчання та менторської підтримки органів влади у процесі підготовки проектів донорам» [13].

Отже, підсумовуючи вище викладене варто відмітити, що вирішення багатьох аспектів функціонування та відновлення територіальних громад в Україні потребує врахування принципів сталого розвитку та активного залучення фінансових ресурсів з різних джерел.

Література

1. Демко В.С. Сільський зелений туризм як перспектива розвитку домогосподарств. *Пріоритети розвитку підприємств у ХХІ столітті*. Матеріали Міжнар. наук.-практ. конференції. Кропивницький: РВЛ ЦНТУ. 2018. С. 48-50.

2. Велика агропереробка: в Україні формується клондайк для вигідних інвестицій. URL: <https://agroportal.ua/publishing/lichnyi-vzglyad/velika-agropererobka-v-ukrajini-formuyetsya-klondayk-dlya-vigidnih-investiciy>
3. У Суворовській громаді пропонують креативні бізнес-ідеї та планують відкрити агротехнопарк. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/15697>
4. В Україні запускають масштабну ініціативу «Сади Перемоги». URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ivan-lukerya-v-ukrajini-zapuskayut-masshtabnu-iniciativu-sadi-peremogi>
5. Минулого року в Україні збільшилася кількість біоелектростанцій. URL: <https://glavcom.ua/economics/finances/-559102.html>
6. Заклекта О. І., Булавинець В. М. Роль зеленого туризму в розвитку територіальних громад. *Ефективна економіка*. 2023. №12. URL: <https://nayka.com.ua/index.php/ee/article/view/2715/2751>
7. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про співробітництво територіальних громад» щодо упорядкування окремих питань співробітництва територіальних громад». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2867-20#Text>
8. За пропозиціями АМУ Уряд доповнив перелік видатків, які можуть здійснюватися в умовах воєнного стану. URL: <https://auc.org.ua/novyna/za-propozyciyamu-amu-uryad-dopovnyvperelik-vydatkiv-yaki-mozhut-zdiysnyuvatsya-v-umovah-0>
9. Реєстр договорів про співробітництво територіальних громад / Міністерство розвитку громад та територій України. URL: <https://www.minregion.gov.ua/napryamki-diyalnosti/rozvytok-mistsevoho-samovryaduvannya/reystir/>
10. Грантова програма «ЛЮДИ для ЛЮДЕЙ: світ рятує українські громади» URL: <https://www.prostir.ua/?grants=hrantova-prohrama-lyudy-dlya-lyudej-svit-ryatuje-ukrajinski-hromady>
11. Програми малих грантів. URL: <https://chaszmin.com.ua/grantovi-mozhlyvosti-dlya-gromad-3/>
12. Від 20 000 до 50 000 фунтів стерлінгів в рамках конкурсу грантів від Посольства Великої Британії. URL: bit.ly/3maxOhw
13. Можливості для громад, ГО та активістів. URL: <https://transparentcities.in.ua/news/mozhlyvosti-dlia-hromad-ho-ta-aktyvistiv>

Андрій Буряченко

доктор економічних наук, професор,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна
buriachenko.andrii@kneu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0002-7354-7491

Тетяна Бороденко

кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна
borodenko.tetiana@kneu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0003-3202-5491

ВПЛИВ БАНКІВ НА РИНОК ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ: ВИКЛИКИ ТА СТРАТЕГІЇ АДАПТАЦІЇ

Вступ. Ринок державних цінних паперів відіграє ключову роль у фінансовій системі будь-якої країни, забезпечуючи уряд необхідними ресурсами для фінансування своїх видатків та управління державним боргом. У цьому контексті, банківські установи виступають важливими гравцями, оскільки вони не лише активно беруть участь у купівлі та продажу державних цінних паперів, але й виступають посередниками між урядом та іншими інвесторами.

Банки забезпечують ліквідність ринку, сприяють ефективному ціноутворенню та підвищують загальну стабільність фінансової системи. Їх роль включає первинне розміщення цінних паперів через аукціони, підтримку вторинного ринку шляхом здійснення операцій купівлі-продажу, а також проведення аналітичної роботи, що допомагає інвесторам приймати обґрунтовані рішення.

Дослідження впливу банківських установ на ринок державних цінних паперів набуває особливої актуальності в умовах

економічної нестабільності та необхідності ефективного управління державним боргом. Науково-теоретичну основу роботи складають праці провідних фахівців у сфері національних фінансів та фінансових ринків, таких як: Є. Дубогриз, А. Буряченко, Л. Жердецька, Л. Борисова, М. Мамуненко, В. Коваленко, Ю. Макаренко, З. Криховецька, І. Кохан, З. Мацук, Т. Гончар, В. Опарін, В. Федосов, М. Гапонюк, Б. Стеценко, Н. Лубкей, Н. Москаленко та інші.

Однак багато теоретичних і практичних аспектів, що стосуються діяльності банківських установ на ринку державних цінних паперів України, науковці розглядають лише частково. Важливо зрозуміти механізми їхньої взаємодії з іншими учасниками ринку, оцінити вплив регуляторних змін та міжнародного досвіду на розвиток цього сегменту фінансового ринку.

Таким чином, мета даного дослідження полягає у визначенні ролі банківських установ у функціонуванні ринку державних цінних паперів, аналізі існуючих проблем та перспектив розвитку цього ринку, а також у вивченні можливих шляхів підвищення його ефективності та стабільності.

Під час проведення дослідження застосовувалися методи економічної науки, як загальнонаукові – при формуванні понятійно-термінологічних категорій і концептуальних моделей, так і спеціальні – для обґрунтування діяльності банківських установ на ринку державних цінних паперів та побудови показників оцінки їх діяльності. Основним методом був діалектичний метод, який розкривав взаємозв'язок і взаємообумовленість процесів і явищ на ринку державних цінних паперів.

Фінансовий ринок відіграє надзвичайно важливу роль у активізації економічного зростання країни. Сукупність професійних учасників та інституційних інвесторів, що активно беруть участь у відкритих ринкових операціях, створює позитивну атмосферу інвестиційного клімату, а також сприяє впровадженню новітніх фінансових технологій у сфері фондового ринку, що викликані розвитком позабіржових систем торгівлі, які охоплюють як цінні папери, так і структурні продукти через інтернет-торгівлю.

По суті банки є не лише посередниками на фінансовому ринку, а й часто виступають як емітенти різноманітних видів цінних паперів.

У вітчизняних наукових дослідженнях можна виокремити різноманітні напрями вивчення функціонування комерційних банків на ринку цінних паперів, серед яких:

- проведення власних операцій із цінними паперами та управління ризиками в цьому сегменті, включаючи вибір інвестиційної стратегії, формування та аналіз портфеля [1, с. 37];

- функціонування банків у ролі торгових посередників, брокерів та дилерів [4];

- конкретні види діяльності комерційних банків на фондовому ринку, такі як андеррайтинг [5], введення власних цінних паперів банків на організований ринок [7, с. 33], виконання депозитарних операцій [11; 3], укладання термінових угод та операцій з похідними фінансовими інструментами [12, с. 133], а також емісія власних цінних паперів комерційним банком [8, с. 243];

- комплексний аналіз функціонування комерційних банків не лише як професійних учасників ринку цінних паперів, а й у якості емітентів та інвесторів. [2].

На початок 2024 року кількість банків, які мають банківську ліцензію, знизилася до 63, що на 112 банки менше, ніж у 2008 році, коли їх було 175. Коли ми говоримо про ринок державних цінних паперів, важливо розуміти, що цей ринок відіграє ключову роль у функціонуванні економіки країни та в розвитку банківської діяльності (рис. 1).

Проте, якщо розглядати ринок державних цінних паперів, то найпоширенішим видом цінних паперів, який є цікавим для банків виступає облігація внутрішньої державної позики і значну роль у їх розвитку та формуванні внутрішнього державного боргу відіграють так само комерційні банки. ОВДП ж представляють собою цінні папери, випущені Міністерством фінансів за дорученням Кабінету Міністрів. Ці фінансові інструменти розміщуються виключно на внутрішньому ринку і можуть бути номіновані як у національній, так і в іноземній валюті. Генеральним агентом, відповідальним за випуск та погашення ОВДП, є Національний банк України [11].

Основними напрямками діяльності безпосередньо комерційних банків є інвестиційна діяльність (мобілізація коштів з метою збалансування портфеля цінних паперів) та посередницька діяльність, шляхом перерозподілу фінансових ресурсів через операції купівлі-продажу інструментів фондового ринку.

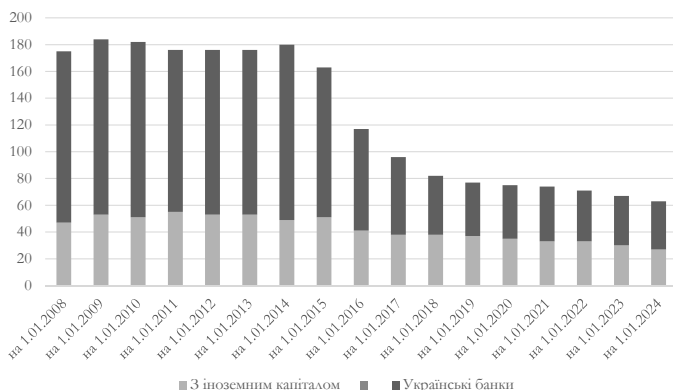


Рис. 1. Кількість комерційних банків в Україні з 2008 по 2024 рр., од

Джерело: побудовано за даними [6]

Аналіз даних, представлених на рис. 2., показує різке зростання частки облігацій, що перебувають у власності нерезидентів у 2019 році. Зокрема, вартість ОВДП, номінованих у гривні та належних нерезидентам, у 2019 році збільшилася на 108059,70 млн грн порівняно з 2018 роком, досягнувши 114199,05 млн грн на кінець 2019 року. Це значне зростання пояснюється приєднанням України до Clearstream у 2019 році та відповідною угодою між НБУ та Clearstream щодо відкриття рахунку міжнародного депозитарію в депозитарії НБУ. Така співпраця забезпечує полегшений доступ іноземних інвесторів до ринку ОВДП, номінованих у гривні.

Інформація, представлена на рис. 2, підтверджує збільшення частки облігацій внутрішніх державних позик у портфелях банків до 2020 року. Починаючи з 2021 року, спостерігається поступове скорочення цього показника, і до кінця 2022 року частка облігацій внутрішніх державних позик у активах національних банків

становить 22,65%. Це свідчить про зменшення важливості державних облігацій у портфелях банківських установ на користь короткострокових депозитних сертифікатів, які пропонує Національний банк України, як альтернативний інструмент інвестування. Хоча в 2023 році починається знову зростання.

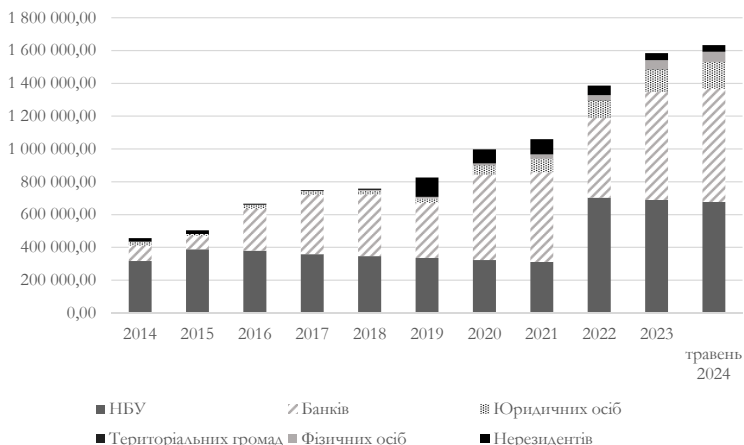


Рис. 2. Обсяг ОВДП в обігу за номінально-амортизаційною вартістю в розрізі власників за 2014–2024 роки станом на кінець кожного року, млн грн

Джерело: складено авторами на основі даних [13]

Стимулюючим фактором для банків, які інвестують в ОВДП, є надійність цього фінансового інструменту, оскільки держава гарантує повернення коштів, а також його порівняно висока прибутковість. Наприклад, порівняння поточних процентних ставок за облігаціями внутрішньої державної позики в Україні (рис. 3) з відповідними показниками в інших країнах демонструє, що дохідність українських ОВДП є відносно вищою. Багато розвинених країн випускають свої державні облігації з дохідністю не більше 1%, таких як Франція (0,271%), Бельгія (0,242%), Нідерланди (0,031%), Японія (0,085%), Іспанія (0,601%), Португалія (0,611%), Швеція (0,443%), Велика Британія (0,871%) та інші.

З рис. 3 видно, що середній дохід від внутрішніх державних позик у 2018 році становив 17,79%. У наступні два роки цей показник зменшився на 7,59%. Однак у період з 2020 по 2022 рік відбулося зростання доходності ОВДП на 7,63%. За 2023 рік також спостерігається незначне підвищення до 18,7%.

У 2023 році уряд залучив від продажу облігацій внутрішньої держпозики на аукціонах 566 млрд грн в еквіваленті, а загалом упродовж воєнного стану – майже 818 млрд грн в еквіваленті. Це спричинило суттєву активізацію внутрішнього ринку ОВДП проти 2022 року. Обсяги продажу ОВДП на аукціонах зросли більш ніж удвічі, роловер збільшився із 68% до 150%. Також активізація ринку ОВДП дозволила уникнути бюджетної емісії НБУ і підтримати валютно-цінову стабільність.



Рис. 3. Динаміка середньозваженої доходності ОВДП в Україні, %

Джерело: побудовано авторами за даними [14]

Один з ключових факторів, що впливає на доходність ринку державних облігацій, – це рівень дефіциту державного бюджету. Це пояснюється тим, що зі збільшенням дефіциту держбюджету зростає і процентна ставка доходності облігацій. Крім того, важливим фактором є облікова ставка Національного банку України. Зниження облікової ставки призводить до зменшення доходності облігацій. Наразі ми спостерігаємо протилежну тенденцію: середній дохід від ОВДП зростав і досяг 18,26% у 2022 році. За

даними на перший квартал 2024 року цей показник склав 17,25%. Зростання доходності внутрішніх державних позик переважно пояснюється збільшенням потреб держави у фінансових ресурсах та підвищенням облікової ставки Національним банком України.

У країнах з кредитним рейтингом, подібним до українського, номінальні процентні ставки за ОВДП в середньому на 3 в.п. нижчі, ніж в Україні. Таким чином, стає зрозумілим, що іноземні інвестори, які прагнуть вищого прибутку від облігацій, вибирають Україну, де є можливість отримати в 10 або навіть у 300 разів більше доходу порівняно з облігаціями країн зі стабільнішою економікою. Водночас, банки, що працюють в Україні, мають можливість диверсифікувати свої активи, підвищити стабільність і конкурентоздатність, інвестуючи в державні облігації та отримуючи високий дохід при низькому рівні ризику. Крім того, саме під заставу ОВДП банки отримують рефінансування від Національного банку [15].

За 2023 рік українські банки отримали майже 160 млрд грн прибутку до оподаткування. Це майже вдвічі більше, ніж до початку повномасштабного вторгнення та пояснюється двома основними чинниками: доходи зросли на 28,1%, тоді як витрати скоротилися на 12,4%. Прибутки банків від інвестицій у депозитні сертифікати НБУ та облігації Мінфіну залишалися стабільно високими. Чистий процентний дохід банків за вісім місяців збільшився на 38,7%. Надприбутки банківської системи відображають ефект від розміщення банками додаткової ліквідності в доступних на ринку фінансових інструментах. Банки направляли короткострокові зобов'язання у високоліквідні активи, такі як депозитні сертифікати НБУ та державні цінні папери.

Ринок облігацій внутрішньої державної позики не становить особливого інтересу для банків сам по собі. Особливо це стосується періодів, коли банки стикаються з високими кредитними ризиками та обмеженим попитом на кредити з боку бізнесу і населення. У таких умовах банки можуть обирати розміщення своїх тимчасово вільних коштів у короткострокові депозитні сертифікати, які пропонує Національний банк України, як альтернативний інструмент інвестування.

Завдяки високому рівню облікової ставки НБУ, ці інвестиції були дуже прибутковими для банків. На початку 2023 року банки могли заробляти 23% річних на депозитних сертифікатах НБУ, з квітня – 20% та 25%, з липня – 18% та 22%, з вересня – 16% та 20%. Згідно з розрахунками НБУ, на депозитних сертифікатах та ОВДП банки заробили 30% і 20% процентних доходів відповідно, тоді як кредитування принесло лише 40% доходів. Однак, навіть за кредитним портфелем, частину процентних платежів банки отримували від держави, зокрема за програмою «Доступні кредити 5-7-9%». У 2023 році бюджет покрив 16 млрд грн за цією програмою, а на 2024 рік передбачено 18 млрд грн.

Регуляторні заходи та високі відсоткові ставки за ОВДП, які досягали 18–20%, зробили державні цінні папери знову привабливими після зменшення їхньої частки у портфелях банків у 2022 році. Очікування зниження вартості грошей спонукало банки зафіксувати свою дохідність на два-три роки вперед. З січня до середини листопада портфель ОВДП у банків зріс на 127,7 млрд грн, досягнувши 613,7 млрд грн. Це відбулося на тлі скорочення обсягів гривневого кредитування за дев'ять місяців на 1,7 млрд грн, до 462 млрд грн.

Одночасно Національний банк України (НБУ) запровадив ще один інструмент для зв'язування ліквідності – 3-місячні депозитні сертифікати. НБУ дозволив банкам інвестувати в ці сертифікати з найвищою дохідністю кошти, залучені від українців на строк понад три місяці. Таким чином, НБУ прагнув, щоб банки поділилися частиною свого прибутку із вкладниками. Щоб знизити надлишкову ліквідність на ринку, яка може вплинути на валютний курс, регулятор збільшив норми обов'язкових резервів, заморозивши 328,4 млрд грн банківських коштів. Це в 7,4 рази більше, ніж обсяг обов'язкових резервів на початку 2023 року. Частину цих коштів НБУ дозволив використовувати для придбання довгострокових ОВДП, що дало змогу банкам заробляти. Від січня до середини листопада 2023 року портфель ОВДП у банків зріс на 127,7 млрд грн, досягнувши 613,7 млрд грн.

Отже, значний обсяг державних облігацій у портфелях державних банків значною мірою пояснюється їх докапіталізацією, яка була проведена після кризи 2014-2016 років. По-друге, державні банки

дотримуються найбільш консервативних стандартів управління ризиками, тому вони вкладають більше коштів у низькоризикові інструменти, до яких належать облігації внутрішньої державної позики. Крім того, банки з державною участю менш схильні до кредитування бізнесу та населення порівняно з приватними та іноземними банками. З 2020 році державні банки фактично виконували роль агентів з розміщення державного боргу, що не є їх основною функцією. Як зазначалося раніше, банки на фондовому ринку виконують не лише інвестиційну, а й посередницьку функцію. Фізичні та юридичні особи без відповідної ліцензії не можуть купувати облігації безпосередньо у Міністерства фінансів України, але можуть звернутися до уповноваженого банку. Офіційний перелік таких банків можна знайти на сайті Міністерства фінансів України [9].

Оскільки основна функція первинного ринку державних цінних паперів полягає в забезпеченні неінфляційного фінансування дефіциту бюджету шляхом залучення вільних коштів на добровільних засадах з дотриманням принципів повернення, платності та терміновості, то в першу чергу комерційні банки і виявилися основними суб'єктами фінансового ринку зі значним обсягом цих вільних коштів, яких так потребував державний бюджет.

Вторинний ринок державних цінних паперів виконує перерозподільчі функції, забезпечуючи оборот цих паперів. Він дозволяє постійно переходити капіталу з однієї форми в іншу, створюючи умови, за яких інвестори можуть у будь-який момент перевести свій капітал, раніше вкладений у цінні папери, у грошову форму та направити його в інші альтернативні сфери. Таким чином, основний принцип функціонування вторинного ринку – ліквідність. Високий рівень ліквідності державних цінних паперів привертає додаткові фінансові ресурси на ринок, а їх дохідність у відповідь стимулює інвестування в ці папери, зокрема і банків як професійних учасників фінансового ринку.[16]

Стійкість ринку державних облігацій, подібно до стійкості ринку конкретного випуску цінних паперів, є показником швидкості повернення до нормальних ринкових умов після укладання угод, але не для одного фінансового інструменту, а для ринку в цілому.

Вона відображає вплив укладених угод на існуючі ринкові ціни та здатність ринку абсорбувати їхні результати. Безсумнівно, висока швидкість відновлення нормальних ринкових умов після значних угод є ознакою ліквідного ринку державних цінних паперів.

Висновки. Отже, у багатьох країнах з ринковою економікою, які знаходяться на стадії розвитку, комерційні банки є основними інвесторами в державні цінні папери. У розвинених економіках банки також залишаються значущими учасниками ринку державних цінних паперів. Проте, надмірна залежність від банківської системи для мобілізації фінансових ресурсів, необхідних для придбання державних цінних паперів, виявляється витратною для багатьох урядів та інвесторів. Навіть у ситуаціях, коли державні цінні папери є основними активами банків, вони підтримують високий рівень маржі між депозитними ставками та безризиковою дохідністю цих паперів. Тому, для розвитку більш розширеного ринку державних цінних паперів необхідно знайти способи подолання цієї залежності і заохотити банки та інші фінансові установи сприяти продажу державних цінних паперів кінцевим інвесторам. Цього можна досягти за допомогою різноманітних заходів, таких як: зобов'язання первинних дилерів розмішувати цінні папери серед кінцевих інвесторів; надання прямого доступу до основних заощаджень роздрібним та іноземним інвесторам; проведення структурних реформ у пенсійних фондах для стимулювання їхнього інвестування в державні облігації; та реформування або створення спільних інвестиційних фондів.

Під час воєнного стану значення банків на ринку державних запозичень значно зросло, оскільки вони наразі володіють найбільшим обсягом урядових облігацій. Цей факт є вирішальним у підтримці системи державних фінансів та задоволенні нагальних потреб у фінансових ресурсах для забезпечення обороноздатності країни. Водночас необхідно враховувати, що надмірна концентрація банківських інвестицій у державних цінних паперах може створювати ризики для ліквідності банківського сектора у випадку затримок із погашенням урядових зобов'язань. У цьому контексті важливо підкреслювати необхідність збалансованих підходів до

формування інвестиційної політики та управління ризиками у банківському інвестуванні.

Література

1. Борисова Л. Є., Мамуненко М. С. Сучасні напрями розвитку вітчизняних банківських операцій з цінними паперами. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі*. Серія «Економічні науки». 2021. № 2 (103). С. 35–41. DOI: <https://doi.org/10.37734/2409-6873-2021-2-6>.
2. Буряченко А., Болдова А., Москаленко Н. Фінансування дефіциту державного бюджету: маневреність у контексті управління державним боргом. *Економіка та суспільство*. 2023. № 53. <https://doi.org/10.32782/2524-007>
3. Гончар Т. Г. Еволюція портфельної теорії та сучасні реалії фінансових відносин. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. Серія: Економіка і менеджмент. 2016. № 16. С. 131–135.
4. Дубогриз Є. Державні банки: валіза без ручки. CASE Україна. Центр соціально-економічних досліджень. 40 с. 2021. URL: https://cost.ua/content/uploads/sites/2/2021/12/CASE_zvit_derzh_banky_5.pdf (дата звернення: 10.04.2024).
5. Жердецька Л. В. Оцінка ефективності інвестиційної діяльності банків України на фондовому ринку. *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2021. № 9–10 (286–287). С. 11–17. DOI: <https://doi.org/10.32680/2409-9260-2021-9-10-286-287-11-17>.
6. Кількість банків в Україні (2008-2023). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/2/2023-53-31> (дата звернення: 19.04.2024).
7. Коваленко В. В. Ринок цінних паперів в умовах кризи економіки України. *Регіональна економіка та управління*. 2016. № 5 (12). С. 31–34.
8. Криховецька З. М., Кохан І. В. Проблеми та шляхи вдосконалення формування фінансових ресурсів банків. *Економіка та суспільство*. 2022. № 39. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-39-10>

9. Лубкей Н. П. Державні цінні папери як інструмент боргової політики держави. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2016. № 14. С. 824-828.
10. Макаренко Ю. П., Сагач Т. О. Проблеми формування депозитного портфеля банків в умовах нестабільності депозитної бази та шляхи їх вирішення. *Інвестиції: практика та досвід*. 2016. № 1. С. 15-18.
11. Матвеев В. В., Гайдаржийська О. М., Василенко В. В. Дослідження депозитного портфелю як інструменту ресурсної політики банку. *Молодий вчений*. 2018. № 3 (2). С. 660-664. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_3%282%29__61
12. Мацук З. А. Фінансові послуги на ринку цінних паперів України: теорія та практика. Київ: КНЕУ, 2018. 367 с.
13. ОВДП, які знаходяться в обігу, за номінально-амортизаційною вартістю за 2023 рік. Національний банк України: веб сайт. URL: https://bank.gov.ua/files/Depository/T-bills_nom.xlsx (дата звернення: 14.05.2024).
14. Офіційний сайт НБУ. Статистика. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic> (дата звернення: 19.04.2024).
15. Фінанси: підручник / С. І. Юрій та ін.; за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. 2-ге вид., переробл. і доп. К.: Знання, 2012. 687 с.
16. Шапран Н., Гапонюк М., Шапран В. Роль ринку ОВДП в системі державних фінансів України. *Фінанси України*. 2023. № 11. С. 116-128

Володимир Валігура

кандидат економічних наук, доцент,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна,
valigura_v@ukr.net
ORCID ID: 0000-0001-5114-3886

Тетяна Валігура

викладач кафедри фінансів ім. С.І. Юрія,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна,
tania0524@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-1297-0907

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ В НАДНАЦІОНАЛЬНОМУ ЗАКОНОДАВСТВІ ЄС ТА УКРАЇНСЬКИХ СТРАТЕГІЧНИХ ДОКУМЕНТАХ

Вступ. Задля усунення недобросовісної податкової конкуренції та спрощення ведення бізнесу в ЄС активно відбуваються процеси податкової гармонізації, які регулюються наднаціональними нормативними актами, зазвичай директивами Ради ЄС. Великих успіхів досягнуто в частині гармонізації непрямих податків, а зокрема ПДВ та акцизного податку. Натомість податкова політика у сфері оподаткування доходів фізичних осіб та підприємств більшою мірою знаходиться в юрисдикції національних податкових адміністрацій. Однак, все ж таки, на рівні ЄС прийнято окремі наднаціональні норми, які регулюють оподаткування доходів підприємницького сектору. Зважаючи на необхідність гармонізації податкового законодавства України до умов правового поля ЄС постає необхідність дослідження законодавчих норм наднаціональних правових актів ЄС в частині податкового регулювання справляння податків з малих та середніх підприємств (МСП). Особливої актуальності дана проблематика

набуває в умовах прийняття в Україні ряду стратегічних документів щодо регулювання діяльності МСП загалом та їх оподаткування зокрема, серед яких визначальними є: Національна стратегія доходів до 2030 року [1], План для реалізації Ukraine Facility на 2024-2027 рр. [2] і Проєкт Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого та середнього підприємництва на період до 2027 року [3]. Зважаючи на зазначене, важливим науковим завданням є визначення відповідності пріоритетних напрямів реформування оподаткування МСП, наведених у цих стратегічних документах, нормам наднаціонального податкового законодавства ЄС.

Результати. У Європейському Союзі прийнято ряд наднаціональних нормативно-правових актів в частині регулювання справляння податків з доходів суб'єктів господарювання, найважливіші з яких наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Наднаціональні нормативно-правові акти щодо регулювання оподаткування доходів суб'єктів господарювання в ЄС

Назва документа	Сфера дії	Вплив на оподаткування МСП
1	2	3
Double taxation Conventions	Уникнення подвійного оподаткування	+
Council Directive 2011/96/EU of 30 November 2011 on the common system of taxation applicable in the case of parent companies and subsidiaries of different Member States (recast)	Оподаткування материнських та дочірніх компаній	-
Council Directive (EU) 2016/1164 of 12 July 2016 laying down rules against tax avoidance practices that directly affect the functioning of the internal market	Протидія ухиленню від сплати податків	+
Council Directive (EU) 2017/1852 of 10 October 2017 on tax dispute resolution mechanisms in the European Union	Вирішення податкових спорів	+
Council Directive 2009/133/EC of 19 October 2009 on the common system of taxation applicable to mergers, divisions, partial divisions, transfers of assets and exchanges of shares concerning companies of different Member States and to the transfer of the registered office of an SE or SCE between Member States (Codified version)	Злиття, поділ, частковий поділ, передача активів і обмін акціями щодо компаній різних держав-членів	-

Продовження табл. 1

1	2	3
Council Directive 2011/16/EU of 15 February 2011 on administrative cooperation in the field of taxation and repealing Directive 77/799/EEC	Адміністративне співробітництво у сфері оподаткування	+
Proposal for a Council Directive on Faster and Safer Relief of Excess Withholding Taxes. COM/2023/324 final	Звільнення від надміру утриманих податків при оподаткуванні цінних паперів	-
Proposal for a Council Directive on Business in Europe: Framework for Income Taxation (BEFIT). COM/2023/532 final	Визначення бази оподаткування груп компаній у ЄС	-
Proposal for a COUNCIL DIRECTIVE on transfer pricing. COM/2023/529 final	Трансфертне ціноутворення	-
Council Directive (EU) 2022/2523 of 14 December 2022 on ensuring a global minimum level of taxation for multinational enterprise groups and large-scale domestic groups in the Union. ST/8778/2022/INIT	Забезпечення глобального мінімального рівня оподаткування для багатонаціональних груп підприємств і великих внутрішніх груп у ЄС	-
Proposal for a COUNCIL DIRECTIVE establishing a Head Office Tax system for micro, small and medium-sized enterprises, and amending Directive 2011/16/EU. COM/2023/528 final	Система оподаткування головного офісу для МСП	+

Джерело: складено за: [4; 5].

Аналіз наведених у табл. 1 документів свідчить про їх поширення на такі сфери: уникнення подвійного оподаткування; оподаткування материнських та дочірніх компаній; протидія ухиленню від сплати податків; вирішення податкових спорів; злиття, поділ, частковий поділ, передача активів і обмін акціями щодо компаній різних держав-членів; адміністративне співробітництво у сфері оподаткування; звільнення від надміру утриманих податків при оподаткуванні цінних паперів; визначення бази оподаткування груп компаній у ЄС; трансфертне ціноутворення; забезпечення глобального мінімального рівня оподаткування для багатонаціональних груп підприємств і великих внутрішніх груп

у ЄС; система оподаткування головного офісу для МСП. Разом із цим, слід зазначити, що більшість із наведених документів не мають впливу на оподаткування МСП взагалі, через їх сферу дії на великі корпорації, а окремі мають опосередкований вплив.

Незважаючи на те, що оподаткування доходів МСП в ЄС практично не регулюється наднаціональними нормами, що дає можливість застосовувати різноманітні спрощення у цій сфері, в країнах-членах ЄС не поширена практика таких спрощень. Так у табл. 2 наведено інформацію щодо оподаткування обороту в окремих країнах станом на 1 січня 2022 р. в розрізі окремих регіонів світу.

Таблиця 2

**Системи оподаткування обороту в окремих
країнах станом на 1 січня 2022 р.**

Країна	Поріг (USD)	Поріг в національній валюті	Ставка податку з обороту (%)
1	2	3	4
Східна Європа			
Вірменія	240000	AMD 115 млн	5 (торгівля), 3,5 (виробництво)
Азербайджан	117000	AZN 200000	2
Білорусь	196000	BYN 500000	6
Грузія	162000	GEL 500000	1
Киргизстан	354000	KGS 30 млн	4 (комерція, агропромисловість), 6 (інше)
Латвія	35000	EUR 40000	25, 40 (прогресивн. включ. соц. сектор)
Північна Македонія	110000	MKD 6 млн	1 (звільн. з 3 млн MKD)
Румунія	880000	EUR 1 млн	1 (3 якщо немає працівників)
росія	32000	RUB 2,4 млн	4 (B2C продажі), 6 (B2B продажі)
Україна	278000	UAH 7585500	5 (3 з ПДВ)
Узбекистан	92000	UZS 1 млрд	4
Африка			
Алжир	58000	DZD 8 млн	5 (товари), 12 (інше)
Алжир	95000	XOF 50 млн	2
Бенін	40000	CDF 80 млн	1 (товари), 2 (послуги)
Конго (ДРК)	174000	XAF 100 млн	5

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
Конго (Браззавіль)	637000	EGP 10 млн	1
Єгипет	20000	ETB 1 млн	2 (загальна), 10 (інша)
Ефіопія	16000	GNF 150 млн	5
Гвінея	442000	KES 50 млн	1
Кенія	21000	LRD 3 млн	4
Ліберія	51000	MGA 200 млн	5
Мадагаскар	83000	MRU 3 млн	3
Мавританія	54000	MAD 5000001	0,5 (комерція), 1 (послуги)
Марокко	190000	XOF 100 млн	3 (торгівля), 5 (інше)
Нігер	20000	FRW 20 млн	3
Руанда	86000	XOF 50 млн	2 (виробництво), 5 (послуги)
Сенегал	68000	SCR 1 млн	1,5
Сейшельські острови	43000	TSZ 100 млн	3–5,3
Танзанія	42000	UGX 150 million	1,5
Уганда	48000	ZMW 800000	4
Азія			
Індонезія	336000	IDR 4,8 billion	1
Монголія	17000	MNT 50 million	1
Тонга	44000	TOP 100000	2
Центральна і Південна Америка			
Бразилія	21000	BRL 120000	3–5 (прогресія)
Еквадор	300000	USD 300000	2
Гватемала	19000	GTQ 150000	5 (7 для продажів понад поріг)
Перу	132000	PEN 525000	1,5
Західна Європа			
Австрія	31000	EUR 35000	11–27,5 (товари), 16–40 (послуги)
Франція	73000	EUR 82800	1,7 (пром./комерція), 2,2 (некомерція)
Італія	57000	EUR 65000	15 (5 протягом перших п'яти років діяльності)
Португалія	176000	EUR 200000	2,175–5,8 (готелі), 10,9–29,2 (професійні сервіси)

Джерело: [6].

Граничний розмір податку з обороту, зазвичай ідентичний порогу реєстрації ПДВ, і ставка податку з обороту відрізняються досить широко в різних країнах. Однак середній поріг наближається

до 100000 дол. США, а ставки податку з обороту від 1% до 2% є найпоширенішими. Аналіз наведеної таблиці також засвідчує велике поширення спрощених режимів оподаткування в країнах Східної Європи та Африки. Натомість у Західній Європі такі режими присутні в Австрії, Франції, Італії та Португалії.

Така ситуація підтверджує актуальність реалізації положень пункту 4.3.1 Національної стратегії доходів до 2030 року щодо звуження кола платників податків, які можуть перебувати на спрощеній системі оподаткування в Україні. Разом із цим, такий підхід сприятиме реалізації пункту 3.1 Стратегії в частині забезпечення адаптації законодавства України до законодавства ЄС.

Безпосереднє відношення до оподаткування МСП в ЄС має «Система оподаткування головного офісу для МСП», яка запроваджена з 12 вересня 2023 р. в раках пакету допомоги для підвищення конкурентоспроможності та стійкості МСП. Передумовою прийняття такого пакету є мінливість і непередбачуваність у нинішньому економічному середовищі, що ускладнили ведення бізнесу МСП. В останні роки вони зазнали труднощів із наймом робочої сили, щоб задовольнити неочікувано сильне відновлення попиту, а також долалися численні нові виклики. Рівень інфляції різко зріс, особливо протягом 2022 р., спровокувавши зростання процентних ставок і зменшивши доступ МСП до фінансування. Загарбницька війна росії проти України призвела до подорожчання енергоносіїв, а стрімке зростання цін на сировину створило ще більший тиск на малий бізнес. МСП ще не досягли показників, які мали до пандемії.

Встановлено, що з поправкою на інфляцію додана вартість МСП у 2023 р. залишилася на 3,6% (проти 1,8% для великих підприємств) нижче рівня 2019 р. З іншого боку, зайнятість у МСП ледве відновилася до докризового рівня. В реальному вираженні у 2022 р. МСП у 12 із 14 промислових екосистем зазнали зниження доданої вартості. У 2023 році теж спостерігається зниження доданої вартості для МСП у всіх екосистемах [7]. Це робить ще більш важливим надання допомоги МСП в ЄС, щоб вони могли розвиватися стабільно.

Для вирішення останніх викликів, з якими стикаються МСП, з метою надання допомоги та посилення їх конкурентоспроможності й стійкості Європейська Комісія прийняла низку нових ініціатив, до яких належать:

- Директива про спрощення оподаткування для МСП;
- Положення про боротьбу з несвоєчасними платежами;
- створення сприятливого бізнес-середовища, зменшення регуляторного навантаження на МСП та спрощення адміністративних процедур і вимог до звітності;
- покращення доступу до фінансування;
- спеціальні інструменти, спрямовані на надання МСП навичок, необхідних для досягнення стійкої конкурентоспроможності;
- заходи підтримки малого та середнього бізнесу протягом усього життєвого циклу їхнього бізнесу.

В Україні ключовими документами, які визначають напрями сприяння розвитку МСП є План для Ukraine Facility [2] (який є технічним документом, необхідним для реалізації програми фінансової підтримки України від ЄС) і Проект Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого та середнього підприємництва на період до 2027 року [3]. У Плані для Ukraine Facility основними напрямками сприяння розвитку бізнес-середовища визначено:

- дерегуляцію економіки та зменшення адміністративного тиску на бізнес, зокрема через реформу Бюро економічної безпеки;
- зростання частки МСП в економіці;
- продовження реформи дерегуляції для спрощення ведення бізнесу;
- спрощення процедури підключення до мереж;
- гармонізацію норм та правил з ЄС.

Стратегія відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого та середнього підприємництва на період до 2027 року спирається на реформи, передбачені в Плані для Ukraine Facility, і пропонує окремі додаткові заходи у важливих напрямках Плану, таких як:

- покращення регуляторного середовища;

- доступ до фінансів і ринків;
- гармонізація законодавства і вимог зі стандартами ЄС;
- створення правових та регуляторних передумов для цифровізації більшості поширених державних послуг;
- посилення спроможностей МСП у сфері кібербезпеки;
- покращення доступу МСП до цифрової інфраструктури;
- стимулювання МСП до зменшення промислового забруднення, декарбонізації та низьковуглецевого розвитку;
- сприяння розвитку моделей сталого виробництва, споживання і циркулярної економіки.

Крім цього значимо, що завдання наведеної Стратегії чітко кореспондують із завданнями «Стратегії МСП для сталої та цифрової Європи» до 2030 року [8] (рис. 1).

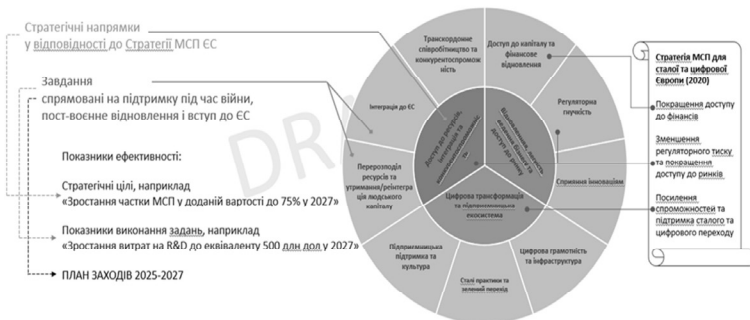


Рис. 1. Відповідність завдань «Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації МСП на період до 2027 року» та «Стратегії МСП для сталої та цифрової Європи».

Джерело: [3].

Таким чином, ми доходимо висновку про наявність в Україні стратегічних документів щодо розвитку МСП, завдання яких відповідають європейським. Тому подальші кроки щодо розвитку МСП мають бути спрямовані на реалізацію завдань наведених стратегій.

Розглянемо детальніше особливості оподаткування головного офісу для МСП в ЄС. Директива про спрощення оподаткування

для МСП прийнята у відповідь на труднощі, з якими стикаються ці підприємства. Якщо мікро-, малі та середні підприємства бажають працювати за кордоном, вони підлягають оподаткуванню в більш ніж одній державі-члені, як тільки їхня діяльність за кордоном створює постійне представництво. Поточні системи оподаткування бізнесу в ЄС можуть бути складними, це означає, що транскордонні підприємства можуть зіткнутися з високими витратами на дотримання податкового законодавства, а також з ризиком подвійного або надмірного оподаткування та тривалими судовими спорами. Це може перешкодити МСП розвивати свій бізнес у кількох державах-членах, особливо для нових підприємств.

Витрати на дотримання податкового законодавства щодо податку на прибуток підприємств у ЄС можуть становити до 54 мільярдів євро на рік. Крім того, 90% цієї суми припадає на мікро підприємства з кількістю працівників менше 10 осіб. МСП витрачають приблизно 2,5% свого обороту на виконання податкових зобов'язань, тоді як великі підприємства витрачають 0,7%. Це пов'язано з тим, що МСП пропорційно важче мати справу з різними податковими правилами держав-членів ЄС.

Для вирішення окреслених проблем Європейська Комісія запровадила механізм оподаткування головних офісів. Таким чином, малі та середні підприємства можуть розраховувати свої податки лише на основі податкових правил країни-члена їх головного офісу. Для них передбачено подання єдиної податкової декларації до податкової адміністрації свого головного офісу, яка потім надає цю декларацію іншим державам-членам, де МСП працює. Держава-член головного офісу також згодом переводить будь-які податкові надходження до країн, де розташовані постійні представництва [9].

Сфера застосування цих правил обмежена. Директива застосовується до певних МСП, розташованих в ЄС, які здійснюють свою діяльність виключно через постійні представництва в одній або декількох державах-членах ЄС. Директива не застосовується, якщо:

- 1) МСП є частиною консолідованої групи для цілей фінансового обліку;

2) якщо воно вважається асоційованим підприємством у розумінні Директиви 2013/34/ЄС або пов'язаним підприємством у розумінні статті 3 Рекомендацій Комісії 2003/361/ЄС.

3) Окрім цього, МСП не зможе використовувати нові правила:

- якщо за 2 попередні фінансові роки сукупний оборот його постійних представництв перевищує суму, що дорівнює подвійному обороту головного офісу;

- якщо протягом 2 попередніх фінансових років воно не було резидентом для цілей оподаткування в державі-члені ЄС, в якій знаходиться головний офіс;

- якщо воно не було кваліфіковане як МСП протягом двох попередніх фінансових років;

- якщо воно отримує дохід від судноплавної діяльності, яка підпадає під режим оподаткування тоннажним податком.

Такий механізм підвищує податкову визначеність і справедливість, зменшує витрати на дотримання законодавства та спотворення на ринку, які впливають на бізнес-рішення, водночас мінімізуючи ризик подвійного й надмірного оподаткування та податкових спорів. Очікуване зниження витрат має, зокрема, сприяти інвестиціям і транскордонному розширенню в ЄС. МСП, які працюють у різних державах-членах, зможуть максимально збільшити свободу заснування та вільний рух капіталу, без непотрібних податкових перешкод.

Якщо МСП вирішує застосувати нові правила, йому потрібно залишатися на цій системі протягом п'яти фінансових років, якщо головний офіс тим часом не змінить місцезнаходження, або якщо його закордонна комерційна діяльність не зростатиме в геометричній прогресії порівняно з комерційною діяльністю в державі-члені походження. У цьому випадку правила припиняють діяти. МСП можуть поновлювати свій вибір кожні п'ять років без обмежень, якщо вони продовжують відповідати вимогам. Положення щодо прийнятності та припинення дії призначені для запобігання потенційній практиці податкового планування, зокрема навмисного переміщення головного офісу до країни з низьким рівнем податків.

Якщо наведені положення будуть схвалені державами-членами, оподаткування головних офісів дасть змогу:

- забезпечити значне зменшення адміністративного тягара роботи з податковими органами інших держав-членів при відкритті транскордонного постійного представництва;

- суттєво заощадити кошти для МСП, оскільки обчислення оподатковуваного прибутку базуватиметься лише на правилах юрисдикції головного офісу (однак деякі податкові пільги можуть бути втрачені постійними представництвами, які використовують податкові правила юрисдикції головного офісу, а не правила приймаючої юрисдикції).

- дозволити МСП подавати всю інформацію мовою головного офісу.

Висновки. Аналізуючи ймовірний вплив системи оподаткування головного офісу для МСП на розвиток бізнесу в Україні, зауважимо його окремі негативні аспекти. Система спрощує ведення бізнесу для МСП, які здійснюють свою діяльність в окремих країнах Співтовариства, що створює додаткові стимули ведення підприємницької діяльності саме на території ЄС. Натомість ведення бізнесу суб'єктом господарювання, який є резидентом однієї із країн ЄС в країні, яка не є членом співтовариства може розглядатися як не пріоритетним з позиції адміністрування податків. Таким чином МСП – європейські суб'єкти господарювання, які здійснювали діяльність на території різних країн ЄС та в Україні, можуть залишити український ринок по цій причині. А це, своєю чергою, може призвести до зниження податкових надходжень та інвестицій в економіку України. Тому, з метою уникнення такої ситуації, доцільно переглянути механізм оподаткування нерезидентів на території України у напрямку його спрощення до умов системи оподаткування головного офісу для МСП, яка прийнята на території ЄС. Такий підхід сприятиме виконанню стратегічної цілі, визначеної пунктом 3.1 Національної стратегії доходів до 2030 року в частині забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності через збереження рівня мобілізації доходів та зменшення потреби у зовнішньому фінансуванні.

Література

1. Про схвалення Національної стратегії доходів до 2030 року : Розпорядження КМУ від 27.12.2023 р. № 1218-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-skhvalennia-natsionalnoi-strategii-dokhodiv-do-2030-s1218-271223>
2. План для реалізації Ukraine Facility на 2024-2027 pp. URL: <https://www.ukrainefacility.me.gov.ua/>
3. Проект Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого та середнього підприємництва на період до 2027 року. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=454b13bc-3503-4185-b59d-b60f6467748c&title=ProektStrategiiVidnovlennia-StalogoRozvitkuTaTsifrovoiTransformatsiiMalogoTaSerednogoPidprimnitstvaNaPeriodDo2027-Roku>
4. Corporate Taxation. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation-1/corporate-taxation_en
5. Company Tax. URL: https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation-1/company-taxation_en
6. Jean-François Wen. How to Design a Presumptive Income Tax for Micro and Small Enterprises. June 2023. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/Fiscal-Affairs-Department-How-To-Notes/Issues/2023/06/29/How-to-Design-a-Presumptive-Income-Tax-for-Micro-and-Small-Enterprises-533275>
7. Questions and Answers: Communication on SMEs relief. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/QANDA_23_4411
8. An SME Strategy for a sustainable and digital Europe. European Commission. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0103&from=EN>
9. Questions and Answers on establishing a Head Office Tax System for SMEs (HOT). URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/qanda_23_4406

Олександра Васильчишин

доктор економічних наук, професор,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
o.vasylchyshyn@wunu.edu.ua
ORCID 0000-0002-9948-5532

Тетяна Бабкова

кандидат юридичних наук, доцент,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
tatiana74babkova@gmail.com
ORCID 0009-0009-6678-3515

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ДЕРЖАВИ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Фінансова безпека держави є складовою економічної безпеки, яка в свою чергу є важливим елементом у гармонізації системи забезпечення її національної безпеки. В Україні основним законодавчим документом, який визначає і розмежовує повноваження державних органів у сферах національної безпеки та оборони, а також визначає серед фундаментальних національних інтересів здобуття членства в ЄС і НАТО, є Закон України «Про національну безпеку України» [1]. При цьому основою для планування і реалізації державної політики у сфері національної безпеки є такий документ як Стратегія національної безпеки України [2], що визначає актуальні загрози національній безпеці України та відповідні цілі, завдання, механізми захисту національних інтересів.

Серед визначених у даній Стратегії основних напрямів зовнішньополітичної та внутрішньополітичної діяльності держави для забезпечення її національних інтересів і безпеки пункт 53 визначає що «для гарантування достатку й безпеки громадян потрібні ресурси, які при залученні та ефективному використанні зовнішніх джерел можуть забезпечити стале і динамічне економічне

зростання» [2]. А для цього, серед низки інших важливих факторів, необхідно «забезпечити стале функціонування фінансової системи, послідовність грошово-кредитної політики та підвищення рівня довіри до національних фінансових інститутів» [2].

Забезпечення виконання згаданого вище пункту 53 Стратегії національної безпеки України для держави й у мирний час є непростим завданням, оскільки залежить від низки як екзогенних так і ендегенних факторів, які слід узгоджувати з мінімальними ризиками. Тому, коли в державі 24 лютого 2022 року у зв'язку з військовою агресією російської федерації проти України Указом Президента України № 64/2022 [3] введено воєнний стан, то питання фінансової безпеки держави, що містить фінансову безпеку суспільства й фінансову безпеку кожного громадянина потребує дослідження з нових позицій задля з'ясування усіх дієвих можливостей збереження держави Україна.

Перш за все розглянемо, чому в основі нашого дослідження фінансова безпека держави в умовах воєнного стану, ми закладаємо як очікуваний результат саме збереження держави Україна.

Зокрема статтею 3 Закону України «Про національну безпеку України» [1] визначено фундаментальні національні інтереси, що передбачають: державний суверенітет і територіальну цілісність, демократичний конституційний лад, недопущення втручання у внутрішні справи України; сталий розвиток національної економіки, громадянського суспільства і держави для забезпечення зростання рівня та якості життя населення; інтеграція України в європейський політичний, економічний, безпековий, правовий простір, набуття членства в ЄС та в Організації Північноатлантичного договору, розвиток рівноправних взаємовигідних відносин з іншими державами; державна політика у сферах національної безпеки і оборони спрямовується на забезпечення воєнної, зовнішньополітичної, державної, економічної, інформаційної, екологічної безпеки, безпеки критичної інфраструктури, кібербезпеки України та на інші її напрями тощо. Тому збереження конституційного ладу; збереження територіальної цілісності та державного суверенітету є тими необхідними завданнями, що впливають із законодавчо визначених національних цінностей.

Застосовуючи інтерактивну техніку запитань, що використовується для виявлення причинно-наслідкових зв'язків, що лежать в основі певної проблеми, ми прийшли до переконання, що піднімаючи питання безпекових аспектів національної системи фінансів, очікуваний результат нашого дослідження є вирішення саме таких питань як:

- збереження національної ідентичності держави Україна;
- збереження носіїв національної ідентичності України;
- збереження прав користування міжнародним правом та – національними правами держави носіями національної ідентичності України.

Підтримуючи позицію автора першого проекту Декларації про державний суверенітет правознавця-міжнародника, професора Володимира Василенка [4], який наголошував не раз, що національна безпека може знищуватися під впливом двох видів агресії: збройної та гуманітарної. При цьому збройна агресія – це застосування збройної сили державою (групою держав) проти суверенітету, територіальної цілісності, політичної незалежності іншої держави або народу (нації). Суть, мета збройної агресії – це фізичне знищення сторони проти якої чиниться збройна агресія. Наслідком такої агресії є тільки фізичне знищення нації, тобто при збереженні частини носіїв національної ідентичності держава згодом відновиться й зможе повернути свій суверенітет й незалежність.

Гуманітарна агресія є набагато менш помітною, проте переслідує чітку мету – ліквідацію національної ідентичності «ворога» (сторони, на яку направлена агресія). Наслідок: об'єкти, по яким завдаються удари на гуманітарному фронті, повинні бути знищені не фізично, а морально. Як правило, гуманітарна агресія розтягнута не тільки в часі, а й просторі й здійснюється через такі складові:

- мовно-культурна;
- інформаційно-пропагандистська;
- агресія проти історичної пам'яті нації;
- конфесійна агресія.

У свою чергу до структури гуманітарної агресії В. Василенка, ми вважаємо необхідно додати п'яту складову – фінансово-

економічну. Загрози й можливі негативні наслідки впливу агресії через фінансовий сектор у мирний час частково нами висвітлено у працях [5, 6, 7]. Але особливої уваги вимагає дослідження забезпечення фінансової безпеки держави, коли на території України російська федерація окрім столітньої гуманітарної агресії, здійснює вже більше як два роки й агресивну збройну агресію.

Отже, повертаючись до пункту 53 Стратегії національної безпеки України слід зауважити, що агресія проти України стала безпрецедентним порушенням основ міжнародного правопорядку та принципів міжнародного права. Щодня правоохоронними органами України фіксуються численні порушення прав українців, що вчиняються державою-агресором і її представниками, та про неймовірні втрати, яких зазнає внаслідок цього економіка України. Великою втратою є випадки трагічної загибелі громадян України, особливо дітей. Під час воєнних дій завдаються збитки не лише життю та здоров'ю, майну фізичних осіб, а й територіальним громадам, яким належить право власності на рухоме і нерухоме майно, землю, природні ресурси тощо. Державні підприємства, бізнес також крім моральної шкоди несуть великі матеріальні втрати від агресії з боку російської федерації.

За цих обставин держава, на сьогоднішній день, намагається першочергово застосовувати позасудовий механізм відшкодування завданої шкоди. Зокрема для власників житла пошкодженого або зруйнованого через бойові дії після 24 лютого 2022 року розроблена урядова програма допомоги від держави «Відновлення. Повідомлення про пошкоджене або знищене внаслідок військової агресії російської федерації житло фізичним особам можна подати або дистанційно – через мобільний застосунок «Дія» через портал державних послуг «Дія» або особисто – через Центр надання адміністративних послуг або нотаріуса (максимальна сума відшкодування – 200 тисяч гривень) [8].

У судовому порядку підставами для вирішення питання відшкодування завданої шкоди збройною агресією російської федерації можуть бути як вияв бажання безпосередньо постраждалої особи застосувати судовий спосіб захисту порушеного права, або

наявність будь-яких проблемних питань, наприклад, відсутність відомостей про право власності на житло в Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно, щодо доказування факту пошкодження майна, суми збитків тощо. Проте, відсутність документів, що підтверджують право власності на майно, не введення нерухомого майна в експлуатацію, може суттєво ускладнити процес отримання компенсації за програмою «Відновлення і у майбутньому призвести до необхідності звернення з відповідним позовом до суду.

Зауважимо, що право як фізичної так і юридичної особи на відшкодування завданої моральної шкоди заподіяної агресією російською федерацією може бути вирішено виключно у позовному провадженні.

Щодо статистики, то на сьогоднішній день у Єдиному досудовому реєстрі судових рішень нараховуються вже сотні судових рішень про стягнення шкоди з російської федерації, які були ухвалені судами протягом 2022-2023 років у порядку цивільного та господарського судочинства. Водночас, у судовому рішенні майже в кожній цивільній або господарській справі про відшкодування шкоди, заподіяної агресією російською федерацією, суд наводить дані про те, що кримінальне правопорушення, внаслідок якого заподіяно таку шкоду, зареєстровано в Єдиному реєстрі досудових розслідувань, але досудове розслідування на момент ухвалення рішення ще триває. Тобто, правовідносини з кримінальної сфери переведені у площину цивільних та господарських справ, у певному розумінні вимушено, задля забезпечення заходів процесуальної економії та скорочення часу розгляду таких позовів.

Слід зауважити, що у тому випадку, коли відповідачем у справі має бути суверенна держава, за загальним правилом, яке відповідає усталеній міжнародній практиці, така держава має судовий імунітет від розгляду позовів проти неї в судових органах інших держав. Відповідно до положень статті 79 Закону України «Про міжнародне приватне право» [9], для подання позову в український суд проти будь-якої іноземної держави необхідно отримати на це відповідну згоду від компетентних органів такої держави.

Верховний Суд ухвалив кілька рішень щодо судового імунітету російської федерації у справах про заподіяння шкоди громадянам України. Зокрема, у 2018 році Верховний суд дійшов висновку, що відповідальність за порушення Конституції і законів України, прав, свобод людини та громадянина на тимчасово окупованій території України, зокрема Луганської області, має бути покладена на російську федерацію як державу-окупанта відповідно до норм і принципів міжнародного права (постанова КЦС ВС від 21 листопада 2018 року у справі № 2-о/381/134/16 (№ 381/2635/16-ц) [10].

Цю тезу продовжено в постанові КЦС ВС від 14 квітня 2022 року у справі № 308/9708/19. У ній Верховний суд зазначив, що російська федерація, вчинивши неспровокований і масштабний акт збройної агресії проти України, численні акти геноциду проти Українського народу, не має права далі посилаватися на власний судовий імунітет, заперечуючи цим юрисдикцію судів України на розгляд і вирішення справ про відшкодування шкоди, завданої актами агресії фізичній особі – громадянину України. При цьому Верховний суд керувався тим, що країна-агресор діяла не в межах свого суверенного права на самооборону, а навпаки віроломно порушила всі суверенні права України, а тому, безумовно, надалі в такій категорії справ не користується своїм судовим імунітетом.

Також Касаційний цивільний суд Верховного суду у постанові від 18 травня 2022 року у справі № 428/11673/19 [12] навіть висновок, що суд України має право ігнорувати імунітет російської федерації та розглядати справи про відшкодування шкоди, завданої фізичній особі внаслідок збройної агресії росії, за позовом, поданим саме до цієї іноземної держави. Як зазначено в постанові, підтримання імунітету російської федерації є несумісним із міжнародно-правовими зобов'язаннями України у сфері боротьби з тероризмом. У поданій справі судовий імунітет російської федерації не підлягає застосуванню з огляду на порушення останньою державного суверенітету України, що не є здійсненням російською федерацією своїх суверенних прав, що охороняються судовим імунітетом.

На сьогоднішній день залишається невирішеним питання стосовно повідомлення російської федерації про розгляд таких

справ. Тому, на нашу думку, потрібно внести відповідні зміни до процесуального закону. Наразі повідомлення здійснюється шляхом розміщення інформації про розгляд справи на офіційному сайті Верховного Суду. Водночас у Верховній Раді України зареєстровано проєкт закону, що передбачає закріплення такого порядку повідомлення на законодавчому рівні. Цей законопроект потребує якнайшвидшого ухвалення, оскільки до судів, особливо на звільнених від окупантів територіях, надходить багато позовів про відшкодування шкоди, завданої російською федерацією.

Найважливіше питання, що передбачає результат є забезпечення виконання судових рішень про відшкодування завданої країною-агресором шкоди. Станом на сьогодні воно не є вирішеним до кінця. Очевидно, що добровільно виконувати рішення про відшкодування завданих збитків російська федерація не збирається. У такому випадку, реальне відшкодування збитків можливе лише за рахунок конфіскованих активів держави агресора (це стосується і тих активів, що знаходяться на території України і закордоном). Для вирішенні цього питання, на нашу думку, необхідні значні й дієві економічні санкції, належне правове врегулювання, допомога міжнародного співтовариства. Саме вони мають гарантувати повну компенсацію за матеріальні збитки та моральну шкоду, а також унеможливити спрямування економіки агресора на подальшу мілітаризацію.

Слід зауважити, що прийняття Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення ефективності санкцій, пов'язаних з активами окремих осіб» (Закон № 2257-IX) [13], який набрав чинності 24.05.2022 року, відкрило шлях для конфіскації активів осіб та компаній, які своєю діяльністю сприяють веденню російської агресивної війни проти України. Цим Законом запроваджено новий вид санкції, – стягнення в дохід держави активів, що належать фізичним або юридичним особам.

При цьому діє такий алгоритм спільної роботи уряду, Міністерства юстиції, Фонду держмайна України, правоохоронних органів та судової ланки:

– Рада національної безпеки та оборони (РНБО) приймає рішення про застосування санкції до певної особи шляхом блокування її майна;

–Президент підписує указ, що вводить у дію це рішення РНБО;

–після цього Міністерство юстиції звертається до Вищого антикорупційного суду (ВАКС) із заявою щодо застосування санкції до особи у вигляді стягнення активів у дохід держави;

–коли рішення ВАКС набирає чинності, Кабінет Міністрів визначає суб'єкта (виконавця), порядок та спосіб стягнення майна.

Фонд держмайна України має реалізовувати підсанкційні активи виключно через публічні електронні аукціони у Prozorro. Кошти від їх продажу мають перераховуватись у спеціальний Фонд ліквідації наслідків збройної агресії російської федерації проти України. Зокрема санкційні списки Національне агентство з питань запобігання корупції (НАЗК) розміщені в онлайн-сервісі YouControl. Наразі база містить 9037 підсанкційних осіб та 16702 потенційно підсанкційних осіб і ця інформація регулярно оновлюється.

Нагадаємо, що НАЗК ідентифікує осіб, які причетні до війни, та публікує їхні профайли на порталі «Війна і санкції» [14]. Роль Агентства в ідентифікації кандидатів на санкції передбачена в Дорожній карті індивідуальних санкцій, розроблений Міжнародною санкційною групою. Даний проект в Україні «Війна і санкції» реалізується Національним агентством спільно з Міністерством закордонних справ.

Відповідно до статті 4 Закону України «Про основні засади примусового вилучення в Україні об'єктів права власності російської федерації та її резидентів» [15] примусово вилучені відповідно до цього Закону об'єкти права власності країни агресора та її резидентів у вигляді коштів зараховуються до Державного бюджету України та спрямовуються до фонду ліквідації наслідків збройної агресії. Примусово вилучені відповідно до цього Закону об'єкти права власності російської федерації та її резидентів у вигляді державних облігацій України та державних деривативів підлягають переказу/зарахуванню на рахунок у цінних паперах Міністерства фінансів України для подальшого погашення та анулювання. Кошти від погашених та анульованих державних облігацій України та державних деривативів, а

також нараховані як дохід за державними облігаціями України та державними деривативами до моменту їх погашення та анулювання, перераховуються до Державного бюджету України та спрямовуються до фонду ліквідації наслідків збройної агресії.

Проте, нажаль, на сьогодні механізму спрямування таких коштів на виконання судових рішень про відшкодування збитків не передбачено. Таким чином, усі ухвалені судові рішення про відшкодування завданих збитків зможуть бути виконаними лише після розроблення і законодавчого закріплення відповідного механізму такої компенсації.

Зауважимо, що робота Реєстру здійснюється з урахуванням Резолюції Генеральної Асамблеї ООН A/RES/ES-11/5 від 14 листопада 2022 року «Сприяння здійсненню правового захисту і забезпечення відшкодування шкоди у зв'язку з агресією проти України» [16], в якій визнається, що «російська федерація має бути притягнута до відповідальності за будь-які порушення міжнародного права в Україні або проти неї, включаючи її агресію в порушення Статуту Організації Об'єднаних Націй, а також за будь-які порушення міжнародного гуманітарного права та міжнародного права прав людини, і що вона повинна понести юридичну відповідальність за всі свої міжнародно-протиправні дії, включаючи відшкодування шкоди, в тому числі будь-яких збитків, заподіяних такими діями», і визнаючи «необхідність створення у співпраці з Україною міжнародного механізму для відшкодування збитків, втрат або шкоди, заподіяних міжнародно-протиправними діями російської федерації в Україні або проти неї».

Членство в Реєстрі відкрито як для держав-членів Ради Європи, так і для держав, що не є членами Ради Європи. На сьогодні 43 держави та Європейський Союз приєдналися до Реєстру. Результатом даного Реєстру є глобальне членство, і будь-яка держава, яка проголосувала за Резолюцію Генеральної Асамблеї ООН A/RES/ES-11/5 «Сприяння виправленню та відшкодуванню за агресію проти України» від 14 листопада 2022 року [17], може стати Учасником або Асоційованим членом, повідомивши Генерального секретаря Ради Європи про свій намір приєднатися листом або вербальною нотою. Інші держави також можуть приєднатися до Реєстру за умови схвалення Конференцією учасників.

Реєстр починає свою роботу з однієї критичної категорії – пошкодження або знищення житлового майна. Пошкодження та руйнування житлового майна, спричинені війною, часто призводять до переміщення цивільних осіб, залишаючи людей бездомними та вразливими. Сім'ї втрачають домівки та майно, що призводить до величезних страждань, травм і часто довгострокового переміщення. Пошкодження та руйнування житлового майна також окрім загрози фінансовій безпеці порушує нормальне функціонування суспільства та загострює гуманітарні кризи. Це також може мати довготривалий економічний вплив на громади, перешкоджаючи зусиллям щодо відновлення та розвитку.

Найближчим часом буде розпочато розгляд інших категорій позовів, зокрема позовів від осіб, які найбільше постраждали від війни, а також позовів, пов'язаних із пошкодженням або руйнуванням критичної інфраструктури України. Позивачі зможуть подавати претензії через «Дію», що оптимізує взаємодію між громадянами та державними органами, роблячи державні послуги доступнішими, ефективнішими та прозорішими.

Реєстр покликаний функціонувати як облік усіх відповідних позовів щодо відшкодування збитків, збитків і травм, завданих російською агресією в Україні. Він також міститиме підтверджуючі докази цих тверджень.

Завданням Реєстру є отримання та обробка претензій і відповідних доказів, а також їх обробка. Він включає категоризацію, класифікацію та впорядкування цих вимог на основі різних критеріїв. Реєстр через роботу своєї Правління оцінюватиме претензії та визначатиме їх прийнятність. Прийнятні претензії будуть зареєстровані в Реєстрі для подальшої перевірки та оцінки.

Щоб вимоги були зареєстровані в Реєстрі, вони повинні відповідати трьом прямим критеріям прийнятності, які містяться в Статуті Реєстру. Претензії мають бути пов'язані з пошкодженням, втратою чи травмою із врахуванням таких умов, що це сталося 24 лютого 2022 року або пізніше на території України, в її міжнародно визнаних кордонах, включаючи територіальні води та було спричинено міжнародно-протиправними діями російської федерації на території або проти

України. При цьому «заявник» – це будь-яка фізична чи юридична особа або держава Україна, яка подає заяву до Реєстру, а «докази» – усі матеріали, надані заявником для підтвердження заяви, незалежно від їхнього характеру та формату, включаючи, але не обмежуючись, електронні дані, документи та носії інформації (медіа).

Важливо розуміти, що даний реєстр не розглядатиме та не оцінюватиме отримані претензії по суті, не оцінюватиме їхню вартість і не призначатиме будь-яких виплат. Це будуть функції майбутнього міжнародного механізму компенсації, який буде встановлено окремим міжнародним документом. І даний реєстр – лише перший крок до такого механізму.

Література

1. Про національну безпеку України: Закон України від 21.06.2018 р. № 2469-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2469-19#Text>
2. Стратегія національної безпеки України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/392/2020#n12>
3. Про введення воєнного стану в Україні: Указ Президента України від 24.02.2022 р. № 64/2022. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/642022-41397>
4. Володимир Василенко: Місія України — знищити московську імперію. URL: <https://argumentua.com/stati/volodimir-vasilenko-m-s-ya-ukra-ni-znishchiti-moskovsku-mp-er-yu>
5. Васильчишин О. Б. Концентрація банківської діяльності та її вплив на фінансову безпеку банківської системи України. Український журнал прикладної економіки. 2017. Том 2. Випуск 1. С. 28-40.
6. Васильчишин О. Шляхи підвищення рівня фінансової безпеки банківської системи України в умовах політико-економічних дисбалансів. Причорноморські економічні студії. 2016. Випуск 7. С.215-219.
7. Васильчишин О. Б. Фінансова безпека банківської системи України: дис. ... д-ра екон. наук: 08.00.08. Тернопіль, 2018. 529 с.
8. На яку допомогу від держави можна розраховувати власникам пошкодженого внаслідок війни житла. URL: <https://uhrc.org.ua/%D0%BD%D0%B0%D1%88%D1%96-%D0%BD%D0%BE>

9. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23.06.2005 р. № 2709-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15#Text>
10. Постанова КЦС ВС від 21 листопада 2018 року у справі № 2-о/381/134/16 (№ 381/2635/16-ц)) URL: https://protocol.ua/ua/postanova_ktss_vp_vid_21_11_2018_roku_u_sprav_381_2635_16_ts/
11. Верховний Суд сформулював висновок щодо судового імунітету РФ у справі про відшкодування шкоди, завданої державою-агресором URL: <https://supreme.court.gov.ua/supreme/pres-centr/news/1270169/>
12. Постанова 18 травня 2022 року м. Київ справа № 428/11673/19 провадження № 61-8291 св 21 Верховний Суд у складі колегії суддів Першої судової палати Касаційного цивільного суду: URL: <http://iplex.com.ua/doc.php?regnum=104635313&red=100003c2ce32df8619df1915f48b9a84b82137&d=5>
13. Закон України Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення ефективності санкцій, пов'язаних з активами окремих осіб URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2257-20#Text>
14. Санкційні списки НАЗК відтепер і в онлайн-сервісі YouControl. URL: <https://nazk.gov.ua/uk/pro-nazk/sanktsijni-spysky-nazk-vidteper-i-v-onlajn-servisi-youcontrol/>
15. Про основні засади примусового вилучення в Україні об'єктів права власності російської федерації та її резидентів: Закон України від 03.03.2022 р. № 2116-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2116-20#Text>
16. Резолюція Про встановлення Розширеної часткової угоди про Реєстр збитків, завданих агресією Російської Федерації проти України. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/MU23024>
17. Резолюція Генеральної Асамблеї ООН ES-11/5 Сприяння здійсненню правового захисту та забезпеченню відшкодування збитків у зв'язку з агресією проти України. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>

Святослав Герчаківський

кандидат економічних наук, доцент,

Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, Україна

svather@ukr.net

ORCID ID: 0000-0003-4127-8044

ЄВРОПЕЙСЬКІ ТРЕНДИ ПРАВОВОГО ТА ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ І ОПОДАТКУВАННЯ SMES

В сучасних умовах роль малих і середніх підприємств (Small and Medium-sized Enterprises (далі – SMEs) в європейському бізнес-просторі надзвичайно велика, адже SMEs охоплюють майже всю підприємницьку сферу нефінансового сектору Європейського Союзу (ЄС-28) (99,8%), дві третини загальної зайнятості в ЄС-28 і 56,8% доданої вартості, створеної сектором нефінансового бізнесу. Частка малого та середнього бізнесу у ВВП країн ЄС становить 50-70%, у Німеччині SMEs формують близько 53% ВВП, Італії – 60%, Франції – 62%. В SMEs ЄС працює більше 100 мільйонів людей, вони відіграють ключову роль у забезпеченні зайнятості кожного сектору економіки.

Дослідженню теоретичних аспектів розвитку та оподаткування малого і середнього бізнесу приділено багато уваги видатними зарубіжними вченими, серед яких – Д. Брюс, М. Вальдес, Р. Кантільон, А. Маршалл, Дж. Річардсон, С. Сімонді, Ф. Хайек та ін. Серед сучасних вітчизняних науковців, що вивчали проблематику значимості малих і середніх підприємств в економіці держави, їх розвитку, функціонування та оподаткування варто відзначити праці О. Варченко, А. Гідулян, А. Даниленко, Д. Деми, М. Кизим, А. Крисоватого, В. Левіна, О. Поліщук, А. Соколовської та ін. Поряд з цим, актуальності набирають дослідження зарубіжної фіскальної практики в сфері оподаткування малого бізнесу, зважаючи на необхідність реформування спрощеної системи оподаткування в умовах війни, повоєнного відновлення, а також в контексті євроінтеграційних зобов'язань України.

В правовій основі функціонування SMEs ЄС, що впливає на диференційовані підходи при визначенні бази їх оподаткування, критеріальні ознаки віднесення підприємств до складу SMEs,

надання податкових преференцій, пільг, стимулів тощо, знаходиться *Acquis communautaire* (*acquis*) - правовий фундамент («надбання») ЄС. На рівні класифікації законодавства ЄС існує поділ нормативно-правових актів за критерієм первинного та вторинного законодавства. До первинного належить Договір про заснування Європейського економічного співтовариства 1957 року, інші засновницькі договори та акти про приєднання нових держав-членів.

До системи вторинного законодавства відносять директиви, регламенти, рішення, рекомендації або висновки, джерела права у формі міжнародної угоди, рішення Європейського суду. Вторинне законодавство ЄС є доволі динамічним, а наявна система перегляду нормативно-правових актів здійснюється органами, які зацікавлені у збереженні ефективності фінансового регулювання. Європейським прикладом боротьби з надмірним податковим тиском є Акт із питань малого бізнесу (*The Small Business Act For Europe*), прийнятий у 2008 р. та доповнений у 2011 р. [1]. Цей документ ґрунтується на принципі «спочатку думай про малих» та був орієнтований на спрощення регуляторної політики для малого та середнього бізнесу, враховував можливий вплив законодавчих ініціатив ще на стадії їх зародження. Погоджуємось із твердженням, що адаптація регуляторних актів до потреб підприємств забезпечила пропорційність у підходах до регулювання. Для прикладу, мікропідприємства були виключені зі сфери впливу будь-якого регулювання, якщо це лише не було необхідністю [2, с.311].

Одним із ключових нормативних актів вторинного законодавства ЄС, що охоплював питання бази оподаткування та узгодження класифікаційних характеристик суб'єктів SMEs ЄС стали Рекомендації Комісії 2003/361/ЄС «Про визначення мікро-, малих і середніх підприємств» [3]. В порівнянні з нормами українського законодавства, європейський підхід ідентифікації критеріїв поділу підприємств передбачає показник річного обсягу активів підприємств. Відповідно до Рекомендацій Комісії 2003/361/ЄС, до мікро-, малих та середніх підприємств належать ті, які використовують працю не більше 250 осіб, річний оборот не перевищує 50 млн євро та (або) річний обсяг валюти балансу не перевищує 43 млн євро [3].

Крім цього, дефініція «малий бізнес» у цілях оподаткування диференційована в різних державах. Визначення ґрунтуються на тому, який підхід використовує держава – кількісний (чисельність працівників, оборот, вартість активів, чистий прибуток, статутний капітал тощо - такий підхід переважно використовується у законодавчих актах) чи якісний (висока організаційно-функціональна гнучкість, рівень конкуренції, поєднання в одній особі кількох виробничо-управлінських функцій тощо). Тому у США під терміном «малий бізнес» розуміють підприємство з чисельністю до 100 працівників, у ЄС – до 50, в Австралії – до 19 осіб [4].

В ЄС мають місце доволі різні підходи до надання повноважень різним органам влади в частині регулювання і розвитку SMEs. Можна виокремити 3 групи країн ЄС з політико-правовими рамками, які мають відношення до розвитку SMEs [5].

Перший тип рамок стосується країн з чітко формалізованими стратегіями розвитку малого та середнього бізнесу, які, як правило, викладаються центральним урядом у багаторічному документі, включають цілі та політичні інструменти в різних сферах політики SMEs, а також містять в собі механізми управління, повноваження і обов'язки міністерств та відомств, які беруть участь у формуванні політики SMEs. До цієї групи країн відносять Угорщину, Німеччину, Ірландію, Іспанію.

Друга група стосується країн, які мають самостійні політичні документи щодо політики SMEs (короткострокові плани дій, огляди інструментів регулювання). Такі документи приймаються з метою забезпечення прозорості пріоритетів та дій урядів країн щодо SMEs, не будучи всеосяжними та часто без механізмів управління. До цієї групи країн належать Австрія, Фінляндія, Литва, Люксембург, Нідерланди, Норвегія, Словаччина.

Третій тип політичних рамок стосується країн, де політика SMEs висувається як частина більш широких стратегій, таких як промислова, інноваційна, цифрова та/або регіональна політика. До цієї групи відносять такі країни як Бельгія, Данія, Естонія, Франція, Ісландія, Італія, Латвія, Польща, Португалія, Словенія, Швеція, Швейцарія.

До цієї групи країн варто віднести і Україну, оскільки останнім часом були ухвалені широко формалізовані стратегії (Національна стратегія доходів України, Стратегія відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого та середнього підприємництва на період до 2027 року, План для реалізації Ukraine Facility на 2024-2027 рр. [6]), які в тому числі включають податкові аспекти розвитку малих і середніх підприємств (МСП) в Україні.

Таким чином, політико-правові рамки SMEs в ЄС слугують різноманітним цілям державної політики, зокрема спрямовані на посилення конкурентоспроможності, зростання продуктивності, інтернаціоналізацію, розвиток інновацій та цифровізацію SMEs; сприяють створенню нових підприємств, забезпеченню зайнятості, розвитку інклюзивного підприємництва для жінок та/або меншин та ін.

Деякі напрямки політики спрямовані на покращення умов ведення бізнесу, наприклад, щодо податкової та регуляторної бази, конкурентних умов та ініціатив щодо розвитку податкової культури. Інші напрямки зорієнтовані на пряму підтримку компаніям, наприклад, через навчальні та освітні програми, надання інформації, поради, коучинг та наставництво, полегшення доступу до фінансування для підприємців та підтримку підприємців у конкретних видах діяльності чи секторах економіки.

Концентруючи увагу на повноваженнях рівнів державного управління в країнах ЄС (в тому числі щодо визначення бази оподаткування чи податкових стимулів для SMEs), наголосимо, що в деяких з країн відповідальність за SMEs покладається на окремі міністерства, міністрів або державних секретарів. Наприклад, у Франції функціонує Міністерство малого бізнесу при Міністерстві економіки, фінансів та відновлення. В Італії заступник Секретаря несе пряму відповідальність за розвиток SMEs. Є країни, де політика SMEs є чітким функціональним обов'язком в повноваженнях міністра, але в поєднанні з окремими іншими обов'язками. Для прикладу, в Люксембурзі є Міністерство економіки з міністром у справах туризму, в Бельгії є федеральний міністр у справах середнього класу, малого та середнього бізнесу, самозайнятих осіб, сільського господарства, інституційних реформ та демократичного

оновлення, в Іспанії є Генеральний секретар промисловості та малого бізнесу, в Нідерландах та Португалії державний секретар/міністр, відповідальний за малі та середні підприємства, а також відповідає за цифровізацію. У таких випадках повноваження із розвитку SMEs поєднуються з іншими суміжними сферами розвитку економіки.

Деякі країни мають одне або кілька агентств для впровадження та виконання повноважень з розвитку політики SMEs. Завдання та повноваження цих відомств різняться, але в більшості випадків зосереджені на розвитку торгівлі та інвестиціях, інноваціях та виконанні інструментів податкової, фінансової та нефінансової підтримки. У більшості країн агенції орієнтовані не лише на малий та середній бізнес, а на ширшу бізнес-спільноту (наприклад, в таких країнах як Австрія, Чехія, Данія, Естонія, Франція, Німеччина, Ірландія, Латвія, Литва, Нідерланди, Польща, Португалія, Словаччина, Словенія, Швеція).

Відзначимо, що повноваження більш широких корпоративних агентств прагнуть отримати вигоду від масштабування в різних сферах підтримки та категоріях бізнесу. Вони мають на меті забезпечити єдине вікно для бізнесу, в тому числі для SMEs та інших підприємств. Оскільки малі підприємства часто менш поінформовані про заходи державної підтримки (зокрема, в податковій сфері), важливим викликом для таких підприємств є забезпечення достатньої комунікативної доступності для сфери малого та середнього бізнесу.

Важливим, на нашу думку, щоби інституційні державні утворення із розвитку SMEs, які з різними повноваженнями функціонують в країнах ЄС, могли б швидко та ефективно реагувати на виклики на ризики, які виникають щодо малого та середнього підприємництва. Одним із таких викликів стала глобальна пандемія Ковід-19. Масштаб і наслідки пандемії спричинили значний тиск на інституційні структури політики та розвитку SMEs. Так, впродовж 2020-2022 рр. деякі країни ЄС створювали «кризові» інституції для забезпечення ефективного управління та узгодженого виконання рішень по SMEs. Наприклад, в Австрії Міністерство економіки та цифровізації створило робочу групу для моніторингу впливу спалаху Ковід-19 на SMEs. У Данії уряд створив «Підрозділ уряду та бізнесу з питань коронавірусу» у співпраці з бізнес-сектором

з повноваженнями щодо запровадження можливих тимчасових та цільових заходів, які можуть вирішити поточні виклики бізнесу через спалах COVID-19. У Франції спільно з державними банками розвитку були створені регіональні цільові групи для прискорення заходів підтримки SMEs. Для врегулювання кризи здійснювалися спільні дії між національними та регіональними органами влади в рамках нової економічної ради «Etats-Régions».

Ще один аспект диференціації повноважень різних гілок влади в ЄС щодо розвитку SMEs – це активне залучення місцевих та регіональних інститутів влади. Прикладом може бути Державна рада Іспанії з питань малого та середнього бізнесу, до якої входять національні міністерства та агентства, а також регіональні інституції. Функціонал такої Ради передбачає, що всі рівні управління (місцевий, регіональний, національний) мають сприяти розвитку SMEs в рамках державної політики. Таким чином, регіональні органи влади беруть активну участь у Міжміністерській раді з питань малого та середнього бізнесу. Діяльність Ради регулюється Королівським указом 962/2013, затвердженим Радою міністрів і орієнтована на такі напрямки:

- моніторинг розвитку, проблем та політики, що впливають на SMEs;
- розроблення рекомендацій та пропозицій щодо пріоритетів, механізмів, дій та регуляторних змін, необхідних для підвищення активності та конкурентоспроможності SMEs;
- інформування про багаторічний план підтримки SMEs;
- координація різних програм підтримки, що здійснюються різними компетентними органами, та узгодження критеріїв прийнятності та стандартів послуг для підтримки SMEs [5].

У деяких країнах ЄС національні агентства включають або контролюють регіональні та/або місцеві центри підтримки SMEs, що забезпечує координацію в межах однієї інституції. Наприклад, в Ірландії Enterprise Ireland та Агентство промислового розвитку IDA мають регіональний офіс та регіональну спрямованість у своїх корпоративних планах. Запуск регіональних планів малого підприємництва та їх реалізація через регіональні керівні комітети забезпечує механізм для спільних ініціатив, адаптованих до регіональних потреб та можливостей.

Організація національної політики Швеції щодо SMEs так само характеризується децентралізованою структурою прийняття рішень. Уряд встановлює загальні цілі політики та розподіляє гранти між організаціями, які мають її впроваджувати. Ці організації є національними, але діють на регіональному та місцевому рівнях.

У Словенії Міністерство регіонального розвитку координує національну і регіональну політику. Тут налічується 12 регіонів розвитку, і кожен з них приймає власну Стратегію регіонального розвитку. Агенції регіонального розвитку (RDA) координують виконання цих стратегій, які включають розділ про регіональне підприємництво та середовище підтримки, де готується регіональним консультативним органом з питань підприємництва, що складається зі співробітників RDA, компаній та допоміжних установ (регіональна Торгово-промислова палата, місцеві філії Палати галузей та підприємництва). Крім того, Урядовий офіс з питань розвитку та Європейської політики згуртованості (GODE) підтримує та координує розробку політики SMEs. Кілька міст підтримують малі та середні підприємства та підприємництво і створили керівні ради для координації цього напрямку [5].

Таким чином, в ЄС застосовується диференційований підхід щодо розподілу повноважень між різними гілками влади в частині розвитку SMEs та їх оподаткування. Вважаємо, що координація та адаптація політики щодо SMEs є ефективнішими в децентралізованих системах, які мають законодавчий розподіл політичних обов'язків між різними рівнями влади. Наприклад, агенції місцевого розвитку у Франції розташовані як на регіональному рівні, так і на рівні департаментів (тобто на другому та третьому рівнях урядової структури) і мають визначений функціонал, який включає підтримку, створення та розвиток малого бізнесу.

У Швейцарії як федеральний уряд, так і регіони (кантони) відіграють певну роль у політиці підтримки малого та середнього бізнесу. Кантональні міністерства з економічних питань утворюють раду, яка є головним контрагентом Федерального міністерства економіки та координації політики SMEs. В Австрії було створена Національна кластерна платформа, яка забезпечує координацію між федеральними і регіональними суб'єктами і має на меті

сприяти успішній взаємодії науки, досліджень і бізнесу, а також зміцненню інновацій, зростанню малих і середніх підприємств [7].

Особливості диференціації інституційного забезпечення розвитку SMEs в ЄС подано в табл. 1.

Таблиця 1

Інституційне забезпечення повноважень щодо політики розвитку SMEs в деяких країнах ЄС*

Країна ЄС	Міністерство	Міністр	Відомство/агенція
Австрія	Федеральне міністерство цифрових та економічних справ	Федеральний міністр цифрових та економічних питань	Австрійське бізнес-агентство
Бельгія	Державна служба економіки	Федеральний міністр у справах середнього класу, малого та середнього бізнесу, самозайнятих, сільського господарства, інституційних реформ та демократичного оновлення	Агентство інновацій та підприємництва
Чехія	Міністерство промисловості та торгівлі	Міністр промисловості та торгівлі	Агентство з розвитку чеської торгівлі
Данія	Міністерство економіки та підприємницьких справ	Міністр економіки та підприємницьких справ	Управління бізнесу Данії
Естонія	Міністерство економіки та зв'язку	Міністр економіки та інфраструктури, Міністр підприємництва	KredEx
Фінляндія	Міністерство економіки та зайнятості	Міністр економіки	Агентства з питань підприємництва
Німеччина	Федеральне міністерство економіки та енергетики	Парламентський державний секретар, Уповноважений федерального уряду у справах SMESS та нових федеральних земель	BAFA
Греція	Міністерство розвитку та інвестицій	Міністр розвитку та інвестицій	Агентство з стартапів
Польща	Міністерство економічного розвитку, праці та технологій	Міністр економічного розвитку, праці та технологій	Польське агентство з розвитку підприємництва
Нідерланди	Міністерство економіки та клімату	Державний секретар з економічних питань та клімату	Нідерландського агентства з питань підприємництва

Джерело: складено автором за [5]

На основі багаторівневої системи розподілу повноважень між різними державними, регіональними та місцевими інституціями щодо підтримки SMEs в ЄС проводяться системні консультації та напрацьовуються нові моделі оподаткування SMEs або ж удосконалюються чинні із врахуванням нових ризиків та викликів. Одним із останніх трендів є модель запровадження механізму оподаткування SMEs, які здійснюють транскордонну діяльність в кількох країнах. Зокрема, 12 вересня 2023 року Єврокомісія прийняла пропозицію щодо системи оподаткування головного офісу, яка дозволяє малим та середнім підприємствам, що здійснюють транскордонну діяльність через постійні представництва, взаємодіяти лише з однією податковою адміністрацією – з головним офісом [8].

Вважаємо, що дотримання правил оподаткування бізнесу може бути складним. Адже якщо SMEs бажають здійснювати транскордонну діяльність, вони стають оподатковуваними більш ніж в одній державі-члені, як тільки їх діяльність за кордоном створює постійне представництво, що вимагає дотримання різних податкових систем і правил. Дотримання цих зобов'язань пов'язане з постійними витратами, що створює бар'єр, який може перешкодити SMEs розвиватися на інших ринках, інвестувати назад у свій бізнес або наймати новий персонал. Особливо це стосується нових компаній і стартапів.

Згідно з новою пропозицією щодо оподаткування головного офісу (HOF), транскордонні SMEs зможуть взаємодіяти лише з однією податковою адміністрацією в одній державі-члені ЄС – Головним офісом – замість того, щоб дотримуватися кількох податкових систем. Пропозиція Єврокомісії підвищить податкову визначеність та зменшить витрати на дотримання вимог, що сприятиме інвестиціям та транскордонній експансії в ЄС.

Механізм оподаткування транскордонних SMEs наступний:

– SMEs розраховуватимуть свій оподатковуваний результат для всієї своєї діяльності у головній державі-члені (державі-члені головного офісу) та всіх своїх постійних представництвах в ЄС, використовуючи лише податкові правила держави-члена, де розташований їхній головний офіс.

– SMEs подають одну податкову декларацію до податкової адміністрації цієї держави-члена.

– податкова адміністрація ділиться цією декларацією з іншими членами, де SMEs має свою присутність.

– держава-член Головного офісу застосовує податкову ставку інших держав-членів до прибутку, отриманого постійним представництвом SMEs у цій країні, та перераховує отримані податкові надходження.

Після того, як SMEs вирішить застосувати нові правила, воно повинно буде залишатися в цій системі протягом п'яти фінансових років, якщо тільки головний офіс тим часом не змінить місце дислокації, або їх закордонна ділова активність не зростатиме в значній прогресії порівняно з діловою активністю в державі-члені походження. У цьому випадку правила перестають діяти.

SMEs зможуть оновлювати свій вибір кожні п'ять років без обмежень, якщо вони продовжуватимуть відповідати вимогам. Ці положення про прийнятність та припинення діяльності мають на меті запобігти потенційній практиці податкового планування, зокрема навмисному переведенню головного офісу до країни з низьким рівнем оподаткування. Водночас, кожна держава-член залишається компетентною щодо проведення контролю постійних представництв у своїй юрисдикції, а також може вимагати обов'язкового проведення спільних аудитів з іншими державами-членами.

Підсумовуючи зазначимо, що загалом функціонування SMEs в ЄС в 2021-2023 рр. є доволі кризовим через декілька основних факторів: вплив світової пандемії, адже з початку 2020 року через Covid-19 24 мільйони SMEs в ЄС зіткнулися з безпрецедентною економічною невизначеністю та потрясіннями; проблема кадрового дефіциту, оскільки SMEs зіткнулися з труднощами при наймі нового персоналу, щоб задовольнити несподівано сильне відновлення попиту після закінчення пандемії; інфляційний чинник - темпи інфляції різко зросли, особливо протягом 2022 року [10], що також спровокувало зростання відсоткових ставок та відповідно зменшило доступ до фінансування; збільшення витрат SMEs на енергоносії та зростання цін на сировину створюють додатковий тиск на підприємства; припинення надання

фінансової допомоги від урядів через тенденцію до зниження пандемії знизило потенціал стійкості та піддало подальшому ризику крихке становище більшості SMEs; фактор російсько-української війни, особливо для підприємств, розташованих в окремих країнах-сусідах з країнами, що охоплені війною.

Крім того, ЄС в наступні роки ймовірно зіткнеться зі збільшенням боргових виплат за пакетом Next Generation EU, прийнятим під час пандемії COVID-19. Оскільки ЄС застосовує більш активний підхід як у непрямому, так і в прямому оподаткуванні, щоб оплатити ці пріоритети, а також пропонує нові ідеї власних дохідних джерел ресурсів для бюджету ЄС, важливо, щоб політика розвитку SMEs та оподаткування мали збалансований формат.

Таким чином, проведений аналіз диференційованих підходів інституційного забезпечення розвитку та оподаткування SMEs в ЄС показав використання багаторівневих наднаціональних, державних та субтериторіальних (горизонтальних та вертикальних) форм організації підтримки SMEs, що дозволяє цій категорії підприємств успішно розвиватись, незважаючи на новітні глобальні виклики та ризики.

Література

1. A 'small business act' for European SMEs. URL: <https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/summary/a-small-business-act-for-european-smes.html> (дата звернення: 30.03.2024)
2. Кизим М.О., Чечетова-Терашвілі Т.М., Хаустова В.Є. Мале та середнє підприємництво в Україні: особливості та проблеми розвитку. *Бізнес Інформ*. 2019. № 10. С. 301–317.
3. Commission Recommendation 2003/361/EU «On the definition of micro, small and medium enterprises». URL: <http://old.minjust.gov.ua/45877> (дата звернення: 31.03.2024)
4. Гідулян А. Підходи до визначення суб'єктів малого і середнього бізнесу та їх застосування в банківській практиці. *Вісник НБУ*. 2011. Лип. С. 40–45.
5. SMEs and entrepreneurship policy frameworks across OECD countries. An OECD Strategy for SMESs and Entrepreneurship. URL: <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9f6c41ce-en.pdf?e>

- xpires=1711273213&id=id&accname= guest&checksum=488D897D38C016C2815C54CA68CC388 (дата звернення: 30.03.2024)
6. План для реалізації Ukraine Facility на 2024-2027 pp. URL: <https://www.ukrainefacility.me.gov.ua/> (дата звернення: 02.04.2024)
 7. Національна кластерна платформа Австрії. URL: <https://www.bmdw.gv.at/en/Topics/Business-Location/Cluster-Platform-Austria.html> дата звернення: 30.03.2024)
 8. Система оподаткування головного офісу для малого та середнього бізнесу. URL: <https://taxation-customs.ec.europa.eu/taxation-1/> (дата звернення: 31.03.2024)
 9. Tax compliance costs for SMEs: An update and a complement. Final Report. European Union, 2022. p.174
 10. Annual Report on European SMESSs. Performance Review 2022/2023. URL: <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/12f499c0-461d-11ee-92e3-01aa75ed71a1/language-en> (дата звернення: 31.03.2024)

Тетяна Дмитренко

кандидат економічних наук, ст. дослідник,
завідувач відділу міжнародних фінансів та фінансової безпеки
відділення глобальної економіки і міжнародних фінансів НДФІ
ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна
AML-консультант Управління ООН з наркотиків і злочинності,
м. Відень, Австрія

tetiana.dmytrenko@umdigital.science
ORCID ID: 0000-0002-2632-2986

Валерія Волкова

аспірантка
ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна
valeriya.vodus@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-8270-042X

АНАЛІЗ РИЗИКІВ БЕЗПЕКИ У ВИКОРИС- ТАННІ МАЙНІНГУ КРИПТОВАЛЮТ В ОПЕРАЦІЯХ З ВІДМИВАННЯМ ДОХОДІВ, ОТРИМАНИХ ЗЛОЧИННИМ ШЛЯХОМ, ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Цифрові фінанси стають однією з найважливіших частин економічної та фінансової екосистем світу. Попит на криптоактиви і пов'язані з ними продукти/послуги стрімко зріс за останні роки та стає все більше взаємопов'язаним з регульованою фінансовою системою, оскільки потенційно він кардинально змінює її та всю економічну систему держави.

В той час, як суспільство зосередило свій погляд на темі криптовалют, майнінг цих же монет для багатьох залишається незрозумілою темою. Саме майнінг криптовалют (від англ. «mining» – видобуток) і створює цифрові валюти. Це певним чином децентралізований «випуск» грошей, і всі транзакції в мережі не випускаються однією установою у вигляді звичайного

для нас національного або центрального банку, а генеруються будь-яким користувачем, підключеним до мережі Інтернету. Це певна децентралізована система, яка виконує функції та ставить завдання для виконання, а майнер (власник) отримує винагороду у вигляді криптовалюти або її частини за певну кількість оброблених транзакцій в цій системі.

У 2022 році обсяг світового ринку майнінгу криптовалют становив 1,92 млрд дол. США. Очікується, що до 2032 року обсяг світового ринку майнінгу криптовалют досягне 7 млрд дол. США, а у 2032 році CAGR (сукупний річний темп зростання) збільшиться на 12,90% [4].

Майнінг є важливою операцією для створення, передачі та підтвердження криптовалютних транзакцій. Це гарантує стабільну, безпечну і надійну передачу валюти від платника до одержувача. Криптовалюти працюють в одноранговій мережі й тому вони є децентралізованими, на відміну від фіатних грошей, в яких центральний орган їх емісії контролює та регулює весь їх оборот. У 2022 році майнінговий сектор ринку віртуальних активів приніс понад 76% частки всього його доходу [4].

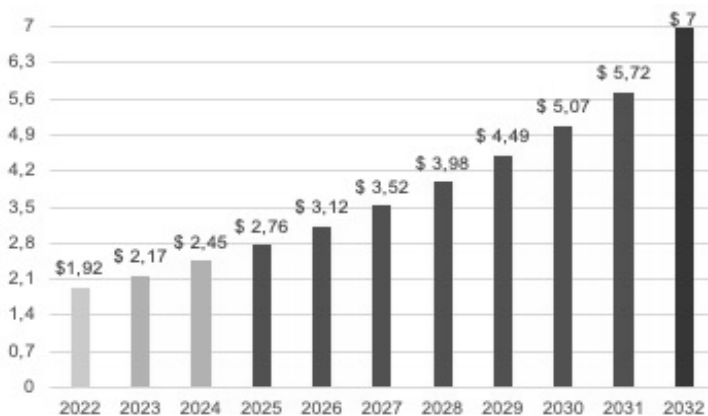


Рис. 1. Динаміка ринку майнінгу криптовалюти у 2022-2032 рр.

Джерело: Precedence research <https://www.precedenceresearch.com/cryptocurrency-mining-market>[4].

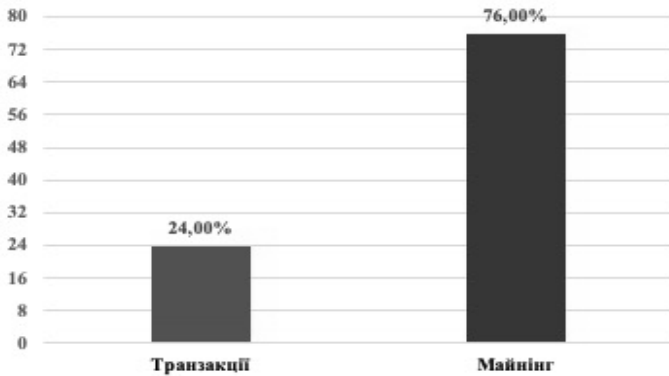


Рис. 2. Ринок майнінгу криптовалют у 2022 р.

Джерело: Pregelence research [4].

З появою першої криптовалюти популярність її видобутку з кожним роком все більше зростала, все більше людей долучалося до цього процесу як у легальний, так і в нелегальний спосіб. Саме використання майнінгу в незаконний спосіб і є одним з інструментів, за допомогою якого приховуються злочинні доходи через відмивання коштів. Як регулятори, так і спеціалісти з боротьби зі фінансовими злочинами повинні знати та розуміти ризики майнінгу криптовалюти.

Фахівці з боротьби із фінансовими злочинами та регулятори ринку різних юрисдикцій все більше приділяють посилену увагу ризиковим операціям з криптовалютами, в тому числі останні рекомендації Міжнародної організації з протидії відмиванню злочинних доходів (FATF) (2023) [11] зосереджені на дотриманні країнами Рекомендації 15 FATF та пояснювальної записки до неї (R.15/INR.15), особливо в частині моніторингу операцій зі стейблкоїнами, DeFi (децентралізованих фінансових систем) і одноранговими операціями та ліцензуванні діяльності постачальників послуг, пов'язаних з оборотом віртуальних активів (VASPів). Майнінг як діяльність не належить до діяльності з високими криптовалютними ризиками, хоча такі організації, як Мережа боротьби з фінансовими

злочинами (FinCEN) та FATF, прискіпливо вивчають показники його ризикованості й формують рекомендації щодо пом'якшення таких ризиків.

Майнінг у системі криптовалют є однією зі складових безпеки самої системи і має три важливі характеристики: значна швидкість, низька вартість транзакції та надійність. Ще одна виняткова особливість майнінгу – це забезпечення мережі від різного виду атак, таких як подвійне витрачання, спам-атаки та атаки 51% в разі онлайн контролю більшої частини децентралізованої мережі. Останні спостереження ґрунтуються на тому, що майнери криптовалют не просто створюють нову криптовалюту або захищають мережу, вони також цілеспрямовано виконують функції грошових переказів, і до них треба ставитися в окремих випадках як до постачальників послуг, пов'язаних з оборотом віртуальних активів (VASP).

Випуск незабезпечених криптоактивів у більшості здійснюється децентралізовано. Здебільшого емітенти невідомі, що підвищує ризики та регуляторні загрози. Незважаючи на те, що децентралізація емісії має на меті децентралізацію фінансових послуг без центрального управління та більшої «демократизації» вартості, вона також підвищує ризики для користувачів і необґрунтованого розширення ринку. Децентралізація ускладнює розробку підходів до нормативних актів щодо діяльності емітентів криптоактивів. Більшість державних регуляторів обмежила свій вплив на формування ринку віртуальних активів шляхом відсутності надання рекомендацій та попереджень споживачам і/або користувачам, відсутності освітніх програм та заходів. Відсутність інформації щодо відомих емітентів часто призводить до труднощів у розкритті інформації про незабезпечені криптоактиви, що випускаються. Відсутність такої інформації формує загрози щодо визначення типу технології, що використовується, цільового призначення токена або будь-якої інформації про бенефіціарів прибутку чи доходу, які можуть бути отримані від продажу криптоактиву.

Криптоактиви, випущені в децентралізованій загальнодоступній мережі, мають меншу вірогідність мати ризик маніпулювання емісією, оскільки вузли і валідатори (оператори) потенційно

зосереджені по всьому світу. Це покращує безпеку обігу віртуальних активів та діяльності з нею. Однак такі мережі все ще вразливі до певних кібератак, наприклад, 51% атак (атака 51% відбувається, коли зломисник у мережі отримує контроль над продуктивністю майнінгу блокчейну; 27% токенів продаються зацікавленим сторонам за узгодженою ціною перед збільшенням обсягу токенів). У випуску віртуальних активів суттєвим питанням є розкриття інформації щодо її цілей створення та використання. Централізовані складові інфраструктури крипторинку, такі як біржі криптоактивів та постачальники послуг, пов'язаних з оборотом віртуальних активів, також чутливі до кіберризиків і операційних ризиків.

Криптовалюта сама по собі не є засобом захисту інформації. Однак вона може вважатися такою, якщо ця криптовалюта застосовується для перетворень інформації з використанням спеціальних даних (ключових даних) з метою приховування (або відновлення) змісту інформації, підтвердження її справжності, цілісності, авторства тощо.

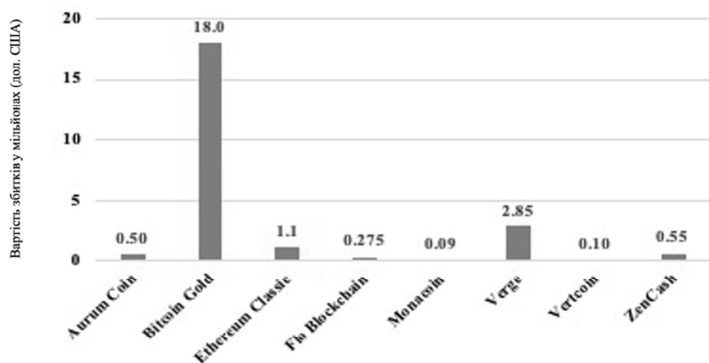


Рис. 3. Втрати від 51% атаки на вісім криптовалют, які були використані

Джерело: Preventing the 51%-Attack: a Stochastic Analysis of Two Phase Proof of Work in Bitcoin [3].

На рис. 3 представлено суму збитків через 51% атаку з квітня 2018 року по січень 2019 року. Монета Verge (XVG) зазнала двічі атак протягом цих 9 місяців, втративши спочатку 1,1 млн дол. США, а потім 1,75 млн дол. США. Біткойн золото (BTG) також зазнав збитків та є

найбільш постраждалою монетою, яка призвела до втрат майже 18 млн дол. США в результаті своєї вразливості до кібератак. Решта зазначених монет також втратила значну суму від таких атак. Загальний збиток становить в середньому 2,5 млн дол. від атак на окремі валюти [3].

Атака 51% – це малоймовірне подія, тому що об'єднати утримувачів нод блокчейну обсягом більше 50% потужності хешування криптовалютної мережі важко з причин мотивації таких дій і великої кількості цих утримувачів. Ця атака може відбуватись на менших за обсягами DLT-мережах, та, як правило, трапляються невдачі у великих, таких як біткойн, оскільки вони безпечніші.

Незважаючи на назву, для атаки не обов'язково мати 51% майнінгової потужності мережі. Однак атака меншим обсягом утримувачів нод DLT мережі має набагато менші шанси на успіх.

Егоїстичний майнінг – ще одна хеш-атака більшості, яка виконується з використанням приблизно 25% загального мережевого хешування [2]. Це може здійснюватися майнерами або майнінг-пулами (децентралізовані групи, організовані та керовані третіми сторонами для координації хеш-потужностей майнерів, а потім розподілу отриманих біткоїнів [17]), які містять велику кількість мережевого хешу. В цій техніці атаки майнери стають дуже вибірковими у трансляції своїх блоків у мережу. Вони можуть вирішити або скасувати свої блоки, відмовившись від винагороди, або транслювати кілька блоків одночасно. Це призведе до скасування блоків інших майнерів, через що вони втратять свою винагороду, а також комісію за транзакції. Під час процесу незалежні вузли мають намір приєднатися до зловмисника, щоб збільшити свої прибутки, а зловмисники отримують більше контролю над мережею, маючи більшу потужність хешування. Ще одна атака – це атака 34%. Така атака відбувається через більшість мережевого хешування. Наприклад, ІОТА – це криптовалюта, розроблена для Інтернету речей. ІОТА не базується на блокчейні та містить унікальне сховище, відоме як Tangle [6]. Tangle також є розподіленою книгою, яка виконує подібні операції, як і блокчейн. ІОТА містить централізовану складову в сутності свого обігу, тому вона також вразлива до атаки 34% [5].

Ризики егоїстичного майнінгу та цінності, які добувають майнери в певних DLT-мережах, також можуть призвести до ризиків, які впливають на цілісність ринку та його функціонування. Навіть якщо емітенти децентралізовані, то орган управління може існувати, якщо до складу таких входять ті, хто володіє найбільшими холдингами токенів або токенами з певними правами управління. Це може призвести до централізації більшості криптоактивів, і, як наслідок, знову запровадити єдину точку відмови або вимагати довіри до однієї сутності.

Ризики також виникають через різні способи випуску та розповсюдження криптоактивів. Існує кілька способів створення і випуску криптоактивів, з яких три найпопулярніші – попередній майнінг, безперервний майнінг та гібридний підхід.

При попередньому майнінгу всі токени генеруються в одній партії як єдина подія, тоді як при безперервному майнінгу криптоактиви, ймовірно, створюватимуться на постійній основі або через проміжки часу протягом визначеного періоду або до встановленого кінцевого терміну. Попередній майнінг потенційно може створити певний ризик для споживача. Маніпулювання цінами за допомогою схем «накачування та скидання» в цьому разі є ключовою проблемою (на практиці це стосується до тієї групи інвесторів-майнерів, яка штучно підвищує ціну на відносно неліквідні криптоактиви шляхом узгодженої покупки. Коли ціна зростає, інші роздрібні користувачі проявляють зацікавленість, що продовжує підвищувати ціну такого криптоактиву. На цьому етапі початкова група попередньо продасть усі свої активи за вищою ціною, залишивши наступних інвесторів зі збитками, оскільки ціна впаде) [10]. Варто зазначити, що за останні роки рівень використання попереднього майнінгу суттєво знизився.

Ризики кібербезпеки є одними з ключових ризиків у дослідженні ризикорієнтованого підходу в діяльності майнерів криптовалют, адже майнінгові установки можуть стати мішенню для хакерів та вірусів, спрямованих на викрадення криптовалюти або обчислювальної потужності, вимагаючи значних зусиль і ресурсів для захисту системи.

Зловмисне програмне забезпечення для майнінгу криптовалют – це тип зловмисного програмного забезпечення, яке використовує ресурси комп'ютера для майнінгу криптовалют. Процес передбачає розв'язання складних математичних задач та виробництво нових монет у відповідь.

Зловмисне програмне забезпечення криптоджекінг (cryptojacking) схоже на зловмисне програмне забезпечення для майнінгу криптовалют, за винятком того, що воно не потребує жодної взаємодії чи згоди користувача. Воно працює у фоновому режимі, видобуваючи криптовалюту з комп'ютерів нічого не підозрюючих користувачів без їх відома чи дозволу.

Криптоджекінг – це метод кібератаки, під час якого зловмисне програмне забезпечення використовується для отримання контролю над комп'ютером і використання його ресурсів для видобутку криптовалют [16]. Криптозловмисники можуть діяти шляхом встановлення зловмисного програмного забезпечення в системі жертви або шляхом зламу вебсайту за допомогою коду, який захоплює комп'ютери відвідувачів з метою майнінгу.

Криптоджекінг може статися з будь-яким типом криптовалют, але найчастіше це відбувається з Monero (XMR), оскільки це анонімна валюта та має більше функцій конфіденційності, ніж інші монети, такі як біткойн або ефір.

Зловмисне програмне забезпечення криптоджекінг можна встановити через фішингові електронні листи, що містять посилання на заражені вебсайти або файли. Крім того, він може надходити в комплекті з іншими завантаженнями програмного забезпечення, про які користувачі не підозрюють, що вони містять шкідливий код, доки не стане надто пізно (наприклад, підроблені інсталятори Adobe Flash Player).

У період з 2018 по 2022 рік кількість спроб криптоджекінгу в усьому світі поступово зростає. У 2022 році кількість таких шахрайських діянь наблизилася до 140 млн дол. США. Це означає зростання викрадень криптоактивів на 43% порівняно з попереднім роком [1].

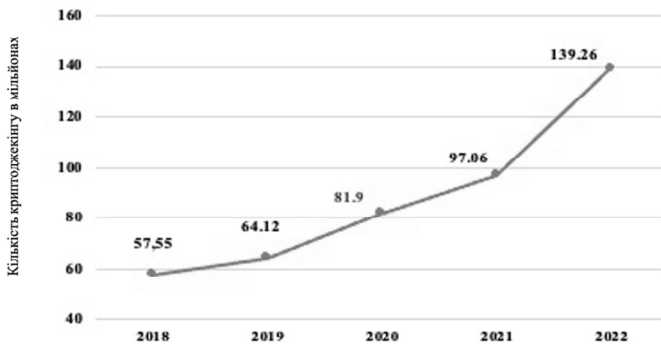


Табл. 4. Річна кількість атак криптоджекінгу в усьому світі у 2018-2022 рр.

Джерело: Global annual number of cryptojacking attempts 2018-2022 [1].

Схеми криптоджекінгу можуть залишатися непоміченими протягом тривалого часу, дозволяючи хакерам абсолютно безкарно здійснювати майнінг із пристроїв нічого не підозрюючих жертв.

Скрипти криптоджекінгу можуть призвести до затримки працездатності пристроїв або навіть до поломки через знос. Крім того, існує клас сценаріїв криптоджекінгу, які мають здатність проникнення, що дає змогу їм швидко тиражуватися, заражаючи кілька пристроїв та серверів у мережі.

Більшість юрисдикцій і органів влади ще не ввела в дію закони, що регулюють криптовалюти, а це означає, що для більшості країн законність майнінгу криптовалют як частини віртуальних активів залишається незрозумілою.

Відповідно до визначення Мережі боротьби з фінансовими злочинами (FinCEN), криптомайнери вважаються суб'єктами переказу грошей, тому на них можуть поширюватися закони, які регулюють таку діяльність.

В Ізраїлі, наприклад, майнінг криптовалют розглядається як бізнес та обкладається податком на прибуток підприємств. В Індії та в інших країнах зберігається регуляторна невизначеність, хоча Канада і США здаються дружніми до майнінгу криптовалют.

Однак, окрім юрисдикцій, які спеціально заборонили діяльність, пов'язану з криптовалютою, дуже мало країн забороняють майнінг криптовалют.

Японія була однією з провідних країн світу, яка дозволила майнінг та торгівлю криптовалютою. Видобуток криптовалюти є законним в Японії, але оператори повинні зареєструватися в Агентстві фінансових послуг і дотримуватися ряду правил безпеки, захисту клієнтів та боротьби з відмиванням грошей. Для забезпечення прозорості уряд також вимагає від майнінгових компаній розкривати свою операційну і фінансову інформацію.

Керівництво FATF з ризикорієнтованого підходу «Віртуальні валюти. Ключові визначення та потенційні ризики ПВК/ФТ» [11] дає визначення поняттю «майнер». Майнер – це фізична або юридична особа, яка бере участь у децентралізованій мережі віртуальних валют, запуску спеціального програмного забезпечення для розв'язання складних алгоритмів у розподіленій системі, підтвердження роботи чи іншій розподіленій системі доказів, яка використовується для перевірки транзакцій у системі віртуальної валюти. Майнери можуть бути користувачами, якщо вони самостійно генерують конвертовану віртуальну валюту виключно для власних цілей, наприклад, для зберігання, інвестування або використання – для оплати існуючого зобов'язання або придбання товарів чи послуг. Майнери також можуть брати участь у системі віртуальної валюти як обмінники, створюючи віртуальну валюту як бізнес, щоб продати її за фіатну або іншу віртуальну валюту [11, с. 7]. Цим Керівництво визнає, що майнінг криптовалют прирівнюється до постачальників криптовалютних послуг (VASP) та має потенційні ризики, які властиві таким суб'єктам ринку.

Європейський Регламент MICA [9] охоплює криптоактиви, які не регулюються чинним законодавством про фінансові послуги. Ключові положення для тих, хто випускає та торгує криптоактивами (включаючи токени фінансових активів і токени електронних грошей), стосуються прозорості, розкриття інформації, авторизації та контролю за транзакціями. Крім того, нова правова база підтримуватиме цілісність ринку та фінансову стабільність

шляхом регулювання публічних пропозицій криптоактивів. Однак цей Регламент не містить чіткого визначення поняття «майнінг криптовалют» і способів регулювання такої діяльності [9].

Саме поняття «майнінг» в українському законодавстві ще не має чіткого визначення. Прийнятий Закон України «Про віртуальні активи» від 14.12.2021 р. № 1953-IX [12] і Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» від 06.12.2019 р. № 361-IX [13] не містять ні поняття майнінгу, ні емітента криптовалют, а також умов і законних підстав діяльності емітентів криптовалют. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» визначає постачальника послуг як суб'єкта, який провадить один або більше вид діяльності: обмін віртуальних активів, переказ віртуальних активів, зберігання та/або адміністрування віртуальних активів або інструментів, що дають змогу контролювати віртуальні активи, участь і надання фінансових послуг, пов'язаних із пропозицією емітента та/або продажем віртуальних активів.

Актуальним і не вирішеним питанням наразі є належність цього виду діяльності до певної класифікації видів діяльності (КВЕД), установлені законодавством, оскільки в існуючій класифікації майнінг прямо не передбачено [15]. В рамках чинної класифікації майнінг відповідає класу 63.11 «Оброблення даних, розміщення інформації на вебвузлах і пов'язана з ними діяльність». Цей клас містить «надання інфраструктури для розміщення (хостингу), оброблення даних і пов'язану з цим діяльність» та «оброблення даних: повне оброблення даних, отриманих від клієнта, складання спеціалізованих звітів на основі даних, отриманих від клієнта».

Чинне законодавство не передбачає спеціальної дозвольної системи щодо майнінгу криптовалют як такого. Разом з тим, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України від 16.11.2016 р. № 821 ліцензуванню підлягають такі послуги: «технічне обслуговування (супроводження)... криптосистем і засобів криптографічного

захисту інформації». Відповідно, якщо майнінг стосується технічного обслуговування (супроводження) криптосистем і засобів криптографічного захисту інформації, то надання послуг із нього є ліцензованим видом діяльності. Згідно з п. 2 згаданої постанови, «технічне обслуговування (супроводження) криптосистем і засобів криптографічного захисту інформації – операція або комплекс операцій з підтримання криптосистем і засобів криптографічного захисту інформації у справному і придатному для експлуатації стані під час їх використання за призначенням відповідно до вимог експлуатаційної документації розробника (виробника) щодо криптосистем і засобів криптографічного захисту інформації та нормативної документації щодо криптосистем і засобів криптографічного захисту інформації» [14].

Майнінг біткойна розвивається в національній криптосистемі завдяки мінливим потребам ентузіастів. Для залучення та розвитку великих компаній з ефективною економічною складовою необхідно розробити стандарти безпеки, законодавчі рамки і заходи відповідальності з мінімізацією впливу на навколишнє середовище, в тому числі й використання альтернативних джерел енергопостачання та запобіжні заходи щодо шахрайства в майнінгу криптовалют, виходячи з найкращих міжнародних практик майнінгу та рекомендацій міжнародних організацій.

Незважаючи на регулятивні проблеми і ризики, майбутнє майнінгу криптовалют виглядає перспективним, а майнінг біткойнів є одним з найприбутковіших варіантів на ринку криптовалют. Потреба в регулюванні криптовалют та регулюванні майнінгу криптовалют лише зростатиме. Тому є необхідність надати інвесторам чіткіше уявлення про те, як діяти в межах своєї правової юрисдикції в окремій країні. Оскільки цифрові рішення продовжують революціонізувати в різних галузях, очікується, що криптовалюта відіграватиме вирішальну роль у формуванні майбутнього фінансів і технологій, а видобуток криптовалют, безумовно, зробить значний внесок у цю еволюцію. Таким чином, видобуток криптовалют як життєво важливий компонент цієї екосистеми є невід’ємною частиною віртуальних активів.

Література

1. Annual number of cryptojacking attempts worldwide from 2018 to 2022. URL: <https://www.statista.com/statistics/1377860/worldwide-annual-number-cryptojacking/>
2. Bai, Q.; Zhou, X.; Wang, X.; Xu, Y.; Wang, X.; Kong, Q. A Deep Dive into Blockchain Selfish Mining. arXiv 2018, arXiv:1811.08263.
3. Bastiaan, M. Preventing the 51%-Attack: A Stochastic Analysis of Two Phase Proof of Work in Bitcoin; 2015. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/0336/6d1fda3b24651c71ec6ce21bb88f34872e40.pdf>
4. Cryptocurrency Mining Market (By Offering: Hardware, Software; By Process: Mining, Transaction; By Type: Bitcoin, Ethereum, Bitcoin Cash, Ripple, Litecoin, Dash, Others; By End-User: Trading, E-commerce and Retail, Peer-to-Peer Payment, Remittance) - Global Industry Analysis, Size, Share, Growth, Trends, Regional Outlook, and Forecast 2023-2032. URL: <https://www.precedenceresearch.com/cryptocurrency-mining-market>
5. Daniel Barta. IOTA: The Currency of Skynet. 2018. URL: <https://hackernoon.com/iota-the-currency-of-skynet-281b6abaec5>
6. IOTA. What Is IOTA? URL: <https://www.iota.org/get-started/what-is-iota>
7. Fintech Notes. Regulations of crypto assets. Note/19/03. Cristina Cuervo, Anastasia Morozova, Nobuyasu Sugimoto. URL: <file:///Users/Valerii/Downloads/FTNEA2019003.pdf>
8. Guidance for a risk-based approach to virtual currencies / FATF-GAFI. URL: <https://www.fatf-gafi.org/media/fatf/documents/reports/Guidance-RBA-Virtual-Currencies.pdf>
9. Markets in crypto-assets (MiCA). URL: [https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI\(2022\)739221](https://www.europarl.europa.eu/thinktank/en/document/EPRS_BRI(2022)739221)
10. Matt. Bitcoin's Attack Vectors: 51% Attacks. 2018. URL: <https://medium.com/chainrift-research/bitcoins-attack-vectors-51-attacks-a96deac43774>.
11. Virtual Assets: Targeted Update on Implementation of the FATF Standards on Virtual Assets and Virtual Asset Service Providers. URL: <https://www.fatf-gafi.org/content/fatf-gafi/en/publications/Fatfrecommendations/targeted-update-virtual-assets-vasps-2023.html>

12. Закон України «Про віртуальні активи» від 14.12.2021р. № 1953-IX. URL:<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2074-20#Text>
13. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» від 06.12.2019 р. № 361-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text>
14. Зелена книга регулювання ринку криптовалют / Офіс ефективного регулювання. 2018. Травень. URL: <https://regulation.gov.ua/book/91-zelena-kniga-reguluvanna-rinku-kriptovalut>.
15. Класифікація видів економічної діяльності – 2010 (КВЕД). URL: http://kved.ukrstat.gov.ua/KVED2010/63/KVED10_63_11.html.
16. Що таке криптоджекінг? URL:<https://coinmarketcap.com/academy/uk/glossary/crypto-jacking>
17. ЦО ТАКЕ ПУЛИ ДЛЯ МАЙНІНГУ БІТКОЇНІВ? URL:<https://bitcoinmagazine.ua/guides/1671039757-shcho-take-puli-mayningu-bitkoiniv>

Володимир Дмитрів

кандидат економічних наук, доцент

Західноукраїнський національний університет,

м. Тернопіль, Україна

dmytriv88@ukr.net

ORCID ID: 0000-0003-0568-757X

СУЧАСНІ ТРЕНДИ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

На міжнародному рівні лідери оголошують про підтримку України за рахунок коштів своїх платників податків, на користь виділення фінансування завжди точаться дискусії про можливість такого фінансування та виділення коштів. Обсяг підтримки зменшується, ризик її подальшого скорочення з кожним днем стає більш відчутним. Для України очікування як фінансової, так і військової допомоги коштує занадто дорого. З огляду на це та на розмір дефіциту Державного бюджету України уряду доведеться йти на непопулярні кроки. Тому доцільно докладніше розглядати деякі можливі джерела фінансування для покриття дефіциту бюджету під час війни.

Можна виділити такі ймовірні джерела наповнення державного бюджету, а саме: емісія грошових одиниць. Варіант емісії, або друку грошових одиниць, може здатися привабливим через його швидкість і доступність. Однак цей підхід неминуче призведе до девальвації національної валюти та знецінення доходів громадян і бізнесу. Україна у попередні роки змогла уникнути використання цього методу, усвідомлюючи його негативні наслідки.

Збільшення податків, а саме підвищення податкового навантаження може стати тимчасовим рішенням для забезпечення бюджету додатковими ресурсами. У короткостроковій перспективі такий підхід допоможе забезпечити наповнення бюджету. Водночас потрібно пам'ятати, що це несе ризики збільшення тіньового сектору економіки і також негативно позначається на умовах ведення бізнесу.

Звернення до внутрішніх державних позик є одним зі способів додаткового фінансування. Україна наразі використовує цей метод на

обмеженому рівні, приблизно 4% від загальних потреб країни. Це вказує на потенціал для розширення цього джерела фінансування. Важливо забезпечити прозорість та ефективне використання цих ресурсів.

У середньо- і довгостроковій перспективі дефіцит державного бюджету має фінансуватися через збільшення доходів (за рахунок створення нових бізнесів та нових робочих місць) і зниження тіньового сектору економіки. Міністерство економіки України запустило різноманітні програми підтримки бізнесу, які сприяють підвищенню підприємницької активності. Водночас обсяги схем ухилення та уникнення оподаткування, за оцінками Інституту соціально-економічних трансформацій, становлять близько 460–700 млрд грн на рік. Реалізація цієї можливості потребує реального реформування системи адміністрування доходів, прозорої роботи митниці та боротьби з корупцією [1].

Окрім того, доходи від заморожених активів країни-агресорки і самі активи також мають бути джерелом фінансування дефіциту Державного бюджету України. Однак у цьому разі ми залежимо від рішень міжнародних партнерів.

Уряд України планує реформування податкової системи, включаючи підвищення акцизів і податкового навантаження на окремі товари, такі як паливо, алкоголь та тютюн. Заходи спрямовані на збільшення доходів бюджету і забезпечення фінансової стабільності в умовах війни. План потенційних змін зафіксовано в Національній стратегії доходів до 2030 року, схваленій Кабміном 27 грудня 2023 року [2].

Не виключається ймовірність запровадити військовий збір для ФОПів. Наразі військовий збір становить 1,5%. Фізичні особи-підприємці його не сплачують. Водночас уряд розробляє законопроект про запровадження обов'язкової сплати військового збору платниками єдиного податку. Хоча така новація щодо приватних підприємців (ФОП) суперечить самій концепції спрощеної системи оподаткування, яка передбачає мінімальні податки та звітність, в умовах воєнного стану це потенційний сценарій розвитку подій.

Реформування спрощеної системи оподаткування дуже важливе для самозайнятих осіб. Мікро- та малий бізнес – це основа

підприємництва й економічної стійкості країни. В Україні зареєстровано понад 2 млн фізичних осіб підприємців. Лише за останні 12 місяців – з 1 лютого 2023-го по 1 лютого 2024-го, українці створили рекордну кількість підприємців за останнє десятиліття – близько 315 тис.

Система оподаткування ФОП проста і зрозуміла. Фізичні особи-підприємці сплачують зі своїх доходів єдиний податок, ЄСВ (у період воєнного стану та 12 місяців після його завершення сплата ЄСВ добровільна за умови, що стаж за цей період не буде нараховано при несплаті) і ПДВ у разі, якщо платник єдиного податку перебуває на загальній системі оподаткування.

Водночас є проблема з використанням цього статусу великим бізнесом для податкової оптимізації. І у цьому напрямі уряд визначив такі кроки, як реформування застосування спрощеної системи оподаткування шляхом виключення юридичних осіб, запровадження запобіжників для зменшення зловживань, підвищення порогу реєстрації платників ПДВ та збільшення ефективних ставок податків до рівня загального режиму.

Вирішення проблеми дефіциту бюджету і вдосконалення податкової системи потребує стратегічних рішень. Зазначені шляхи, такі як емісія грошових одиниць, підвищення податків та внутрішні державні позики, – це дуже швидкі рішення, але вони мають потенційні недоліки, серед яких девальвація валюти і збільшення тіньового сектору економіки. Стабільне фінансування дефіциту бюджету має бути спрямоване на збільшення доходів через розвиток бізнесу та створення робочих місць.

Попри загрозливі виклики, очікування бізнесу загалом залишаються оптимістичними, але є й тривожні зміни, які заслуговують на окрему увагу влади. Уперше за два роки відсоток українського бізнесу, який вважає небезпеку найбільшою перешкодою для ділової активності, досягнув рекордної планки – 55%. Із травня 2022 року частка підприємств, які повідомили під час опитування, що працювати небезпечно, зросла з 46% до 55%. Це найвищий показник за весь період досліджень.

Існує стабільність тренду зі зміцнення визначеності щодо роботи підприємства у дворічній перспективі. Проте, тут важливо

зазначити, що опитаних уже турбує ситуація з пошуком працівників. Тренд у бік зростання таких труднощів спостерігається з вересня 2023 року: частка підприємств, яким стало складніше знайти кваліфікованих працівників, підвищилася з 38,9% у березні до 43% у квітні. Аналогічний показник щодо некваліфікованої робочої сили збільшився з 31,7% у березні до 36,6% у квітні 2024 року. Уже зараз багато вакансій для чоловіків заповнюються жінками, новий закон про мобілізацію також поглиблює кризу робочих місць, тим самим зменшуючи надходження від сплати податків.

Загалом рейтинг перешкод для бізнесу суттєвих змін не зазнав, але змінилося їхнє ранжирування. Можна виділити три головні перешкоди для ведення підприємницької діяльності, а саме це проблема безпеки – 55% опитаних. На другому місці – зростання цін на сировину, матеріали, товари (51%), на третьому – брак робочої сили (43%). Важливо те, що вага небезпеки як перешкоди для роботи значно збільшилася для великого й середнього бізнесу. Що стосується перешкод для зростання бізнесу, то, у квітні поточного року також найчастіше називали війну й несприятливу ситуацію з безпекою. За нею йшли відповідно низький попит, несприятлива політична ситуація і брак кваліфікованих працівників.

Відсоток підприємств, які повідомили, що їхня ділова активність поліпшилася порівняно з попереднім роком, теж почав знижуватися, наразі не критично – з 47,4% у березні до 45,3% у квітні. Однак якщо такий тренд закріпиться, то це свідчатиме про загальне погіршення ситуації в економіці. Цілком очікувано зріс і відсоток підприємств, які повідомили, що їхня ділова активність гірша, ніж попереднього року, – з 10,6% до 12,0%.

Важливо зазначити, що експортери, які переживали раніше складні часи, трохи поліпшили показники, вибравшись із глибокого мінуса 2022 року, коли морські торговельні шляхи були повністю заблоковані агресором. Це ж можна сказати й про продажі, в яких помітний очевидний оптимізм.

З огляду на те, що економічних чинників, які ускладнюють роботу бізнесу, небагато, фінансовий стан загалом задовільний, проблема з кадрами наразі не катастрофічна, а попит є як на

внутрішньому ринку, так і на зовнішніх, звернути увагу на усунення основного чинника ризику важливо й потрібно вже зараз.

Звичайно, безпеку в розпал війни забезпечити непросто, лінія фронту рухома, загрози постійно змінюються, виникають нові виклики, на які важливо й потрібно реагувати максимально швидко, адже від збереження працюючої економіки залежить виживання воюючої України. Інакше всі наші очікування зростання ВВП під кінець року виявляться лише мріями.

Деталі податкової реформи наразі невідомі, але вже оголошено, що вона полягає у збільшенні податку на додану вартість і військового збору. Найближчим часом економіку Україну та її громадян чекає збільшення податків з метою залучення додаткових фінансових ресурсів до бюджету. Йдеться про додаткові збори у розмірі 300–400 млрд грн, або до 10 млрд дол. в еквіваленті. Річний бюджет ЗСУ, закладений до держбюджету (видатки Міноборони), на 2024 рік становить 1164,05 млрд грн.

З них:

- 862 млрд грн (74%) – на утримання військовослужбовців ЗСУ: виплату грошового забезпечення та заробітної плати, харчування, придбання форми, амуніції та засобів індивідуального захисту;

- 265 млрд грн (23%) – на закупівлю зброї, техніки, БПЛА і боєприпасів, а також ремонт техніки;

- 36 млрд грн (3%) – на експлуатаційні витрати та відновлення інфраструктури ЗСУ;

- 663,7 млн грн (менш як 1%) – на підтримання роботи апарату МОУ [2].

Якщо взяти чисельність ЗСУ в 1 млн осіб, виходить, що на одного бійця припадає в середньому десь 862 тис. грн на рік, або еквівалент 22 тис. дол. Таким чином, отримуємо суму в 400 млрд грн додаткових надходжень (максимальна цифра) унаслідок підняття податків і пропустимо їх через базову матрицю витрат.

Можливість утримувати стійкість публічних фінансів України до викликів та воєнних загроз сьогодення і запустити базові процеси відновлення економіки держави після перемоги залишається сьогодні виключно завдяки Збройним силам України, які героїчно

зупинили наступ ворога, вже звільнили частину окупованих територій, продовжують боротьбу із ворогом, наближаючи перемогу, забезпечують захист від повітряних ракетних атак і дають підстави для стабільних очікувань простих громадян й усього суспільства щодо безпеки та майбутніх європейських перспектив України [3].

На утримання особового складу піде 75%, або 300 млрд грн, що дасть змогу утримувати додатково до 350 тис. воїнів. Це приблизно 100 нових бригад, але вочевидь мобілізованих планується направити на поповнення діючих частин і лише частину – на формування нових підрозділів. На технічне забезпечення (не індивідуальне) зі збільшеної суми податків піде 25%, або 100 млрд грн (еквівалент 2,5 млрд дол.). Якщо припустити, що всі ці кошти підуть на озброєння нових бригад, то виходить, що на одну бригаду припадатиме 250 млн дол. На одну окрему механізовану бригаду за штатом потрібно придбати в середньому 31 танк, більш як 100 БМП, півсотні одиниць іншої бронетехніки (МТ-ЛБ, БТР), 36 одиниць великокаліберної артилерії (САУ і причіпної), 18 комплексів ППО ближньої дії, 18 протитанкових засобів, інженерні, розвідувальні, санітарні й ремонтні одиниці техніки, а ще ПЗРК, міномети, БПЛА і до 1000 різноманітних одиниць автотранспорту.

Таким чином, додаткові податки у розмірі 400 млрд грн дадуть змогу:

- профінансувати залучення 300 тис. осіб у діючі бригади (поповнення);

- сформувати десять нових бригад (понад 30 тис. осіб зі штатною технікою та озброєнням).

Мінфін працює над змінами щодо податкового законодавства, згідно з яким планується підвищити ПДВ (до 22–23% з нинішніх – 20%, тобто на 2–3%) і військовий збір – тут збільшення більш масштабне: з нинішніх 1,5% до 5%, тобто в абсолютних показниках витрати платників податку зростуть більш як утричі.

Як додаткова опція розглядається поширення військового збору в 5% на доходи фізичних осіб-підприємців (ФОПи) зараз сплачують максимум єдиний податок у розмірі 5% від обсягу надходжень та

1,5% військового збору при виплаті заробітних плат найманим працівникам або з мінімальної зарплати, якщо таких нема).

Динаміка виконання зведеного і Державного бюджетів України за січень-грудень 2022–2023 років (за даними місячного звіту Державної казначейської служби України від 25.01.2024) свідчить, що загалом бюджет наращує збори під час війни.

У зведеному бюджеті України надходження доходів 2023 року порівняно з 2022 роком зросли на 908 млрд грн, або на 141%: з 2,2 трлн до 3,1 трлн грн із одночасним розширенням бюджетного дефіциту на 483 млрд грн (з 845 млрд до 1,33 трлн грн) [4].

Це пояснюється швидшою динамікою витрат порівняно з динамікою зростання доходів: 146% проти 141%, різниця 5%, які пішли в додатковий дефіцит. З одного боку, це свідчить про високу мобілізацію урядом усіх наявних джерел коштів, враховуючи і міжнародну грантову підтримку (вона входить до структури бюджетних доходів).

З іншого боку, спостерігається вкрай низький показник питомої ваги податкових надходжень, які в структурі загального обсягу надходжень до зведеного бюджету України становили до 53%, що є абсолютним історичним антирекордом. При цьому 33% – це неподаткові надходження (з них 27% – власні надходження бюджетних установ), а також офіційні трансферти від ЄС, США та інших країн – 14%.

До речі, власні надходження бюджетних установ (медицина, освіта) слід також вважати вилученнями з економіки – ці кошти, окрім податків, платяться бізнесом і населенням.

Можна сказати, що з 10 грн надходжень до зведеного державного бюджету України 5–6 грн платяться населенням та бізнесом у вигляді податків і ще 3 грн – у вигляді оплати послуг бюджетних організацій, сукупно до 9 грн. Лише десь півтори гривні – за рахунок грантів країн-донорів.

Податок на додану вартість приносить до скарбниці десь 580 млрд грн на рік, здебільшого це ПДВ, нарахований на імпортні товари. Підвищення ставки на 3% збільшить цей показник на 30 млрд грн (з урахуванням динаміки економіки та інфляції 2024 року).

Єдиний податок 2023 року приніс до місцевих бюджетів 56 млрд грн, тобто з урахуванням інфляції запровадження для

ФОПів спеціального військового збору в розмірі 5% (зважаючи на динаміку й інфляцію 2024 року та різних видів стягнення єдиного податку) приведе до отримання додаткових надходжень у розмірі 60–70 млрд грн на рік. Більш як 100 млрд грн щорічно може принести збільшення військового збору [5].

За рівнем фіскального навантаження 50% припадає на найманих працівників, 35% – на підприємців і 15% – на кінцевих споживачів, тобто теж на населення. Наведені показники розраховані суто теоретично та не враховують одного ключового чинника – реакції економіки на збільшення податків. Такою реакцією закономірно буде тінізація, особливо на ринку праці, де вказані процеси посилені мобілізацією персоналу. Відповідно, у разі кратного збільшення податків бізнес може кратно скоротити офіційні показники і в реальності сплатити ту саму суму податків, що і до «реформи».

Усе це нагадує фіскальну модель XIX ст., коли війни велися «за податки» і затягування війни призводило до затягування пасків і збільшення оподаткування звичайних людей.

У ХХІ ст. ключовий двигун зростання економіки – це споживання, не є винятком у цьому сенсі й Україна. Отже, під час кризи (пандемія, війна) держава повинна стимулювати збільшення споживання через зростання платоспроможності населення та інвестиційної активності бізнесу. Стимулювання процесу споживання і платоспроможного попиту населення (кінцевого споживача) призводить до природного, а не механічного збільшення податкових надходжень до бюджету.

У цій моделі податки на працю необхідно, навпаки, зменшувати, особливо для населення з мінімальним рівнем доходів (частково це завдання виконує запровадження прогресивної ставки «на великі доходи»). Відповідно, замість збільшити ставку військового збору можна було запровадити прогресивну ставку на доходи понад 100 тис. грн на місяць. Це дало би змогу зібрати додатково 20–30 млрд грн на рік [6].

Так само необхідно стимулювати споживання з допомогою зниження ставки ПДВ на соціальні товари (кінцеве споживання): хліб, молоко, яйця, овочі тощо, а також шляхом скасування ПДВ на комунальні послуги. Пільгова ставка ПДВ за такими соціальними

товарами та послугами могла би коливатися від 0% до 10% за базової ставки у 20%.

Водночас на товари розкоші, нові автомобілі, придбання дорогої нерухомості, коштовні прикраси можна було би запровадити збільшену ставку ПДВ у розмірі 25–35%.

Крім того, Україна майже не використовує такого інструменту формування бюджету та національного резервного фонду (якого у нас узагалі немає), як експортні мита (хоча Україна є сировинною країною). Цей вид податку приносить до бюджету жалюгідні 500 млн грн на рік (переважно мита на металобрухт і залишкові мита на насіння соняшнику).

Хоча запровадження ставки експортних мит у розмірі 5–10% могло би принести до 50 млрд грн додаткових надходжень до бюджету (зараз ці кошти осідають на рахунках зернотрейдерів у вигляді надприбутків).

Ще один напрям – це збільшення ренти за видобуток природних ресурсів і поступове скасування нульової ставки ПДВ при експорті сировини (залишити нульову ставку з ПДВ лише за експортом товарів із високим рівнем доданої вартості). Зараз держава відшкодовує на рік приблизно 130 млрд грн ПДВ переважно бізнесу при експорті сировини. Запровадження ненульової ставки ПДВ за сировинними операціями при експорті дасть можливість накопичити в бюджеті до 100 млрд грн на рік [7].

Таким чином, вирішення проблеми дефіциту бюджету та вдосконалення податкової системи потребує стратегічних рішень. Зазначені шляхи, такі як емісія грошових одиниць, підвищення податків і внутрішні державні позики, – це швидкі рішення, але вони мають потенційні недоліки, серед яких девальвація валюти та збільшення тіньового сектору економіки. Стабільне фінансування дефіциту бюджету має бути спрямоване на збільшення доходів через розвиток бізнесу і створення робочих місць.

Література

1. Пропозиції аналітичних центрів щодо спрощення умов ведення бізнесу у воєнний час. URL: <https://iset-ua.org/ua/nashi->

- proekti/item/204-propozytsii-analitychnykh-tsentriv-shchodospromshchennia-umov-vedennia-biznesu-u-voiennyi-chas
2. Національна стратегія доходів до 2030 року. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/National%20Revenue%20Strategy_2030_.pdf
 3. Крисоватий А. І. Воєнні реалії фінансового простору публічних фінансів України. *Світ Фінансів*. 2023. № 1 (74). С. 8–30.
 4. План пріоритетних дій Уряду на 2024 рік. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 лютого 2024 року № 137-р. Урядовий портал. URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennia-planu-priorytetnykh-dii-uriadu-na-2024-rik-137r-160224>.
 5. Куш О. В Україні уряд вчергове вирішив збільшити податки. Суспільство вчергове проти. URL: <https://zn.ua/ukr/macroeconomics/v-ukrajini-urjad-vcherhove-virishiv-zbilshiti-podatki-suspilstvo-vcherhove-proti.html>
 6. Конев В. Небезпечно працювати! Бізнес застиг в очікуванні кращих часів. URL: <https://zn.ua/ukr/business/nebezpechno-pratsjuvati-biznes-zastih-v-ochikuvanni-krashchikh-chasiv.html>
 7. Бойко А. Звідки державі брати гроші під час війни? URL: <https://zn.ua/ukr/finances/zvidki-derzhavi-brati-hroshi-pid-chas-vijni.html>

Олександр Євтух

доктор економічних наук, професор,

Луцький інститут розвитку людини Університету «Україна»,

м. Луцьк, Україна

80808.alex@gmail.com

ORCID ID: 0009-0006-0090-9953

ПРИРОДА І ПРИНЦИПИ БАГАТСТВА ЛЮДСТВА КРІЗЬ ПРИЗМУ ЕПОХИ ЗМІН: ПОГЛЯД ФІНАНСИСТА

Запитання «Як бути багатим?» і «У чому причини багатства?» здавна турбували людство.

Широке наукове обґрунтування рішення ця проблема починає набувати лише у період поширення товарно-грошового обігу та розвитку економічної науки. В XVII-XIX ст. вчені, які досліджували різні економічні проблеми, все більше та більше торкалися питань багатства.

Найбільш фундаментальне дослідження у свій час з цього питання надав А. Сміт у своїй видатній праці «Дослідження про природу і причини багатства народів». Він зробив висновок, що багатство нації визначається «...по-перше, здібностями, вмінням та кмітливістю, з якими застосовується праця народами, а по-друге, відношенням тих, які зайняті корисною працею, і числом тих, які нею не зайняті» [13, с. 17].

Наступні дослідження показали, що на рівень багатства впливають клімат, наявність корисних копалин та інші природно-географічні умови. Так, А. Маршал відзначав, що народи, які мешкають у місцевості з дуже спекотним або дуже холодним кліматом, менш придатні до продуктивної праці. «Жаркий клімат, на думку англійського вченого, руйнує енергію людини. В більш прохолодному кліматі природа створює умови, які стимулюють людську енергію» [9, с. 145]. На думку німецького вченого М. Вебера, протестантська етика зробила населення Західної Європи і, перш за все, Німеччини більш заможними [2]. Про фактор

реформаторства у розвитку багатства писали немало вчених, серед яких був і А. Маршал [9]. Протестантизм, на думку цих вчених, сприяв зростанню працездатності населення та залучав до продуктивних відносин багатьох людей.

Дослідження економічної історії звертає нашу увагу на те, що в країнах з обмеженими природними ресурсами при певних свободах у населення з'являються прагнення і вміння до найбільш ефективного їх використання. Прикладом цього може бути англійський феномен ведення господарства, що виник у світовій економіці в XVII-XVIII ст., а також досвід Японії та Південної Кореї в XX ст.

Водночас необхідно зазначити, що в світі існують країни, мешканці яких демонструють високу продуктивність праці в різних кліматичних умовах і за наявності значних природних ресурсів. Яскравим прикладом цього є Сполучені Штати Америки. На думку німецького економіста Л. Брентано, американське економічне диво стало можливим завдяки тому, що американці ефективно використовують ресурси і, перш за все, трудові [10]. Він вказував, що низький рівень продуктивності праці в Російській імперії в кінці XIX – на початку XX ст. був зумовлений дешевою робочою силою. При цьому в США було недостатньо трудових ресурсів, що зумовили швидкий технічний прогрес цієї країни. На думку сучасних дослідників С. Коена та Д. Делонго, прагнення американців до технічного прогресу залишається і понині, що є основною причиною багатства США та її громадян [8].

На думку професора Браунського університету Г. Одеду, джерелом багатства країн є, перш за все, доступ до освіти широких верств населення, а також застосування ним отриманих знань при використанні сучасних технологій [12].

Одночасно два професори зі США Д. Аджемоглу і Р. Джеймс відкидають «географічну, кліматичну, ресурсну, культурологічну та освітянську гіпотези багатства». Вони у своїх дослідженнях намагаються довести, що причиною багатства країн та їх населення є наявність політичних і економічних свобод громадян в державі, а також їх рівного доступу до ресурсів та влади [1]. Для обґрунтування своїх висновків вони наводять історичний

досвід розвитку Північної й Південної Кореї. Проте тут важливо зауважити з приводу висновків американських професорів, що сьогодні велика та потужна в економічному плані країна – КНР – за рейтингом багатьох західних установ і організацій займає одне з останніх місць за рівнем свобод своїх громадян, але ця країна зовсім не бідна. Так, за рейтингом політичних і громадських свобод відомої громадської організації Freedom House в 2023 році КНР зайняла 191 місце з 210 країн світу, тоді як Україна й Албанія займають відповідно 121 і 89 місця [18], проте ВВП на душу населення в КНР більше, ніж в Албанії та Україні. Так, у Китаї він становить 19484 дол. США, в Албанії – лише 15533 дол., а в Україні ще менше – 14289 дол. США (на 2022 рік) [16]. Тому доцільно все ж таки вченим не обмежувати свої дослідження тільки політекономічними причинами багатства і відкидати інші.

Висновки багатьох вчених, які наведені вище, звичайно мають певні докази та обґрунтування причин багатства людини і націй, які в тій чи іншій мірі реально діяли та діють у різних країнах і в різні часи. Проте факторів багатства завжди багато і вони, як правило, не є остаточними та часто взаємопов'язані між собою. Однак, де найголовніша ланка, яка дає нам можливість вирішити весь ланцюг проблем з розвитком багатства людини і націй?

Аналіз вищенаведених праць свідчить, що вчені у своїх дослідженнях обмежувались історичними, соціальними, політекономічними або географічними підходами. Вони недостатньо використали фундаментальні положення економіки і, перш за все, фінансів.

В епоху змін, як відомо, змінюється вся наукова парадигма, у тому числі і економічна [4]. У багатьох дослідників змінюються уявлення про класичні закони та принципи, з'являється нове бачення економічних проблем та їхнього вирішення. У деяких вчених змінюється і уявлення про причини та природу багатства.

Як вже було доведено раніше, в основі багатства людини і націй є їхня здатність створювати вартість, точніше її збільшувати. Згідно з основним законом вартості, вартість зростає у процесі її руху (обміну) на ринкових принципах. Зрозуміло, що чим більше

і швидше вона обертається, тим швидше і більше вона зростає [5, с. 101]. Тому природно джерелом багатства є рух (обіг) вартості в економічному середовищі, тобто обіг товарів і послуг. В основі обміну (продажу) товарів та послуг на ринкових засадах, як вже було раніше визначено, знаходяться зобов'язання (відповідальність) і довіра суб'єктів ринкових відносин: продавця та покупця [6, с. 250]. Довіра і відповідальність, що формують взаємодопомогу у відносинах людей у процесі обігу обмеженої корисності, є фундаментальною основою обігу вартості: основним принципом зростання багатства.

Проведений аналіз свідчить про те, що збільшення довірчо-відповідальних відносин у суспільстві в XVIII-XIX ст. значно вплинуло на розвиток ринку цінних паперів і, перш за все, на пред'явника [7]. На думку В. Зомбарта, кредитні відносини вже в XIX ст. знаходять «...свій чистий вираз лише в папері на пред'явника» [8, с. 113]. Взагалі поява паперових грошей як цінних паперів на пред'явника, значно вплинула на обіг вартості, і цей факт став можливим завдяки розвитку довірчо-відповідальних відносин між всіма громадянами та владою.

Країни Західної Європи і США почали активно збільшувати обіг вартості в кінці XVII ст. та на початку XVIII ст. на основі широкого використання паперових грошей. Чому в цей період в Європі та США почали широко обертатися паперові гроші? Цьому сприяв ряд причин. Перше і головне те, що християнський світогляд та духовна революція XVI-XVII ст. сприяли зміцненню довірчо-відповідальних відносин серед населення західних країн. Друга причина, що сприяла розвитку широкого використання паперових грошей – це поява верстата для друку. Друк грошей, а, перш за все, книжок, газет і насамперед Біблії сприяв розвитку фінансових відносин. Так почалась друга інформаційна революція, яку можна пов'язати з революцією у фінансових відносинах та зростанням багатства народів. Гроші почали швидко обертати вартість між суб'єктами ринку в Європі та США. Віра в Бога і любов у християнському братерстві сприяли дії основного принципу економіки «довіри-відповідальності». Цей факт добре

розуміли фінансисти США та Європи, коли вони робили напис на національних грошових знаках (на американському доларі: «IN GOD WE TRUST», напис на швейцарських франках: «DOMINUS PROVIDEBIT»). Без сумніву, реформаторство в духовному житті християн та протестантська етика посилили розвиток довірчо-відповідальних відносин між населенням, владою і бізнесом у країнах Європи та США.

У кінці XIX–XX ст. у країнах Європи та США активно формуються всі рівні обігу зобов'язань, у тому числі довгострокові зобов'язання на пред'явника і похідні фінансові інструменти. Особливо широкого розмаху ринок грошових зобов'язань набув у США. В Сполучених Штатах Америки, крім державних зобов'язань, акцій та облігацій приватних компаній, широко використовувались іпотечні фінансові інструменти на пред'явника, у тому числі, і похідні [6]. У країнах Європи, як і в США, використовувалась іпотека, але, порівняно з американським ринком заставних зобов'язань, її частка була незначна. Проте ринок грошових зобов'язань в європейських державах на той час також був дуже потужним. Все це привело до значного зростання обігу вартості в багатьох західних країнах і внаслідок цього стрімко зросло багатство їх населення. З часом зростали багатства й інших націй. На графіку, що наводить у своїй книзі «Витоки багатства і нерівності» професор Г. Оед (див. рис. 1), ми бачимо різке зростання багатства багатьох країн, яке автор пояснює широким доступом населення до освіти та застосуванням ним отриманих знань у використанні нових технологій [12, с. 15].

Проте цей висновок до певної міри вірний, але він не відображає принципи вирішення проблеми, що досліджується. Тільки кредит, довіра і відповідальність, що забезпечують потужний обіг вартості, створюють багатство, яке дає змогу населенню багатьох країн Європи мати широкий доступ до освіти та забезпечити впровадження нових технологій. Безумовно, освіта і технології відповідно впливали на світогляд людей, що сприяло розвитку кредитних відносин та зростанню багатства, але це було вже пізніше.

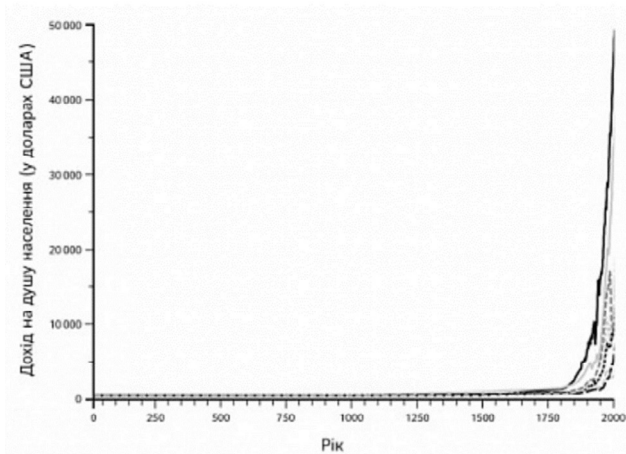


Рис. 1. Зростання доходу на душу населення в різних частинах світу [12, с. 15]

Кредит зробив багатою країною США та її мешканців. Розвиток кредитних відносин зробив доступною сучасну освіту для багатьох людей і не тільки громадян Північної Америки. Довірчо-відповідальні відносини між членами американської громади стали головним принципом їх багатства, а вже освіта і технології були похідними. Освіта та технології є причинами, але не першим джерелом багатства США й інших країн світу. Без грошей і певного достатку ресурсів, у тому числі вільного часу, створювати науку, розробляти технології та їх впроваджувати дуже важко, а в широкому плані – неможливо. Тому американське економічне диво сталося, перш за все, не завдяки технічному прогресу, як вважають Кoen Стівен і Делонг Бредфорд [8], а завдяки розвинутим кредитним відносинам, що прискорює обіг вартості та підвищує добробут у країні. Цей факт різкого зростання багатств багатьох держав, що відображено на рис. 1, є похідним широкого обігу вартості за допомогою кредитних фінансових інструментів, FinTech і, перш за все, розвинутих довірчо-відповідальних відносин.

Від чого залежить рівень довірчо-відповідальних відносин у країні? Це складне запитання, яке вимагає спеціального

всебічного розгляду. Зрозуміло, що довіра, відповідальність та взаємодопомога є проявом світогляду людини, тобто коли людина не тільки розуміє необхідність бути довірчою і відповідальною, а й відчуває таку необхідність. Довіра та відповідальність формуються багатьма факторами: географічними, кліматичними, політичними, національними, сімейними, педагогічними, психологічними, духовними, а також освітою, наявністю ресурсів, технологічним прогресом, правовими і моральними нормами та ін.

В епоху змін приходить усвідомлення, що довіра і відповідальність як соціально-економічне явище, яке формує його багатство, також є і певним підґрунтям для обігу грошових зобов'язань на всіх ланках фінансових відносин.

У сучасному суспільстві на основі довірчо-відповідальних відносин між суб'єктами ринку, склалась багаторівнева система обігу фінансових зобов'язань, яку можна поділити на шість рівнів:

Перший рівень забезпечує випуск та розміщення зобов'язань урядами країн у вигляді фідучіарних грошей: тут уряд бере на себе зобов'язання з приводу ліквідності емітованих грошей.

Другий рівень – це обіг так званих неформальних зобов'язань, які виникають між виробником (продавцем) і покупцем товарів та послуг. Тут продавець бере на себе зобов'язання задовольнити потребу покупця при обміні товару чи послуги на зобов'язання уряду.

Третій рівень – це формальні грошові зобов'язання у вигляді кредитних договорів та інших іменних цінних паперів: акцій, облігацій тощо.

Четвертий рівень – обіг довгострокових зобов'язань, як правило, на основі цінних паперів на пред'явника.

П'ятий рівень створює обіг похідних фінансових інструментів: опціонів, свопів, ф'ючерсів тощо.

Шостий рівень обігу зобов'язань почав формуватися тільки у XXI ст. – електронні гроші, FinTech та віртуальні грошові зобов'язання: криптовалюта, яка обертається майже на довірі суб'єктів ринку.

Зрозуміло, що всі рівні обігу фінансових зобов'язань взаємопов'язані і, перш за все, вони пов'язані грошима: зобов'язаннями першого рівня.

Система обігу фінансових зобов'язань як механізму зростання багатства складається з певних взаємопов'язаних елементів, які за своїм призначенням можна умовно поділити на декілька груп.

Першу групу утворюють суб'єкти ринку зобов'язань: емітенти, кредитори (інвестори), контролюючі органи.

Друга група – об'єкти системи: гроші, у тому числі електронні та віртуальні, товари (послуги), ціни папери та їх похідні.

Третю групу елементів становлять економічні норми: закони і принципи обігу зобов'язань, серед яких: принцип довіри-відповідальності, ліквідності тощо.

Четверта група – це нормативи обігу зобов'язань, а саме: нормативний показник грошового відсотка на конкурентному ринку та нормативи кредитоспроможності емітента.

До п'ятої групи належать соціально-економічні важелі задоволення потреб людини, підприємства і держави: мотиви та стимули.

Шосту групу становлять елементи інформаційного забезпечення руху зобов'язань: ринкова інформація про зобов'язання та їх емітента, офіційні нормативні документи і держстандарти, а також технічне та програмне забезпечення користувача.

Чим більше розвинута система обігу грошових зобов'язань, тим більше в неї елементів і рівнів, чим більше вони взаємопов'язано працюють, тим ефективніше діє механізм створення багатств.

У сучасному світі найбільш розвинуту систему грошових зобов'язань мають США та деякі країни Європи й Азії. В КНР дуже потужна система зобов'язань працює на другому рівні: китайська економіка є найпотужнішою з продажу товарів і послуг у всьому світі. Китай є привабливою країною для іноземних інвесторів: прямих та портфельних інвестицій. У сучасному Китаї зараз дуже багато зусиль докладають для розвитку ринка грошових зобов'язань більш високого рівня. Сьогодні Китай прагне до збільшення ВВП на душу населення і за цим показником стати світовим лідером.

Проте в епоху змін приходить усвідомлення, що одного високого показника розміру ВВП на душу населення вже недостатньо, що би бути багатою країною. У людей з'являється не стільки поняття, скільки відчуття того, що не тільки матеріальне,

а й інші цінності дуже важливі, насамперед: здоров'я, найближче оточення, вільний час для формування у себе сучасного світогляду, творчого натхнення та здійснення суспільної діяльності тощо.

В період переходу до інформаційної епохи люди починають більше цінувати відносини з їх навколишнім природним середовищем. У зв'язку з цим в кінці XX ст. та на початку XXI ст. з'явилися наукові дослідження про вимір багатства населення країн з урахуванням його відповідального відношення до природи [4].

Сьогодні людство розуміє, що багатими є і країни, де населення створює не тільки великий ВВП, а й має довірчо-відповідальне відношення до природи і піклується про збереження та відтворення навколишнього природного середовища. Крім Японії, до багатих країн з урахуванням збереження природи зараховують насамперед Швецію, Норвегію, Данію, Нідерланди, Австралію, Німеччину, Чехію та Фінляндію [15].

Україна в рейтингу багатих країн займає 120 місце щодо ВВП на душу населення зі 199 країн світу [16], а за індексом екологічної ефективності – 95 зі 178 [15]. Відносно низький рейтинг країни за багатством зумовлений і низьким рівнем довіри та відповідальності в українському суспільстві. В країні протягом багатьох років зберігається відносно низький рівень кредитування населення банками, що є важливим показником довірчо-відповідального суспільства. Так, наприклад, в 2021 році частка споживчого кредитування в загальному кредитному портфелі банків в Україні становить 15%, тоді як у Казахстані й Азербайджані вона дорівнювала відповідно 33% і 27% [11].

Звичайно країни, де існують довіра та відповідальність між населенням, бізнесом і владою, мають потужні кредитні ринки, внутрішні та зовнішні інвестиції. В цих країнах, як правило, широко обертаються різні фінансові інструменти, у тому числі і похідні. Україна, на жаль за останні 20 років не збільшила свій інвестиційний клімат та навіть інвестиційну привабливість за прямими іноземними інвестиціями (див. рис. 2) [3].

В Україні система грошових зобов'язань дуже слаборозвинута порівняно з іншими країнами Європи. У країні слабо працюють навіть перший і другий рівні обігу зобов'язань. Порівняно вузькою

є діяльність на третьому та четвертому рівнях руху фінансових зобов'язань, але існують і певні досягнення в застосуванні новітніх технологій у банківському секторі економіки.

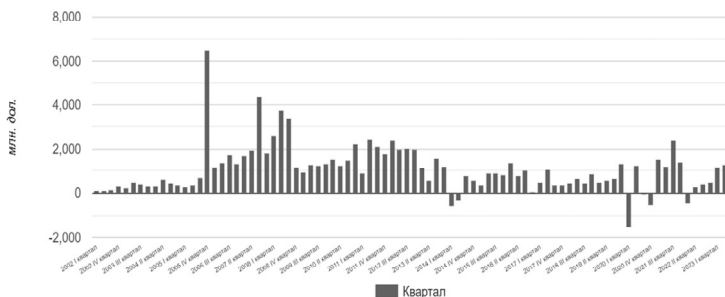


Рис. 2. Графік зміни прямих іноземних інвестицій у 2002-2023 рр. в Україні [3]

Якщо розглядати весь світ та міркувати стратегічно, то ми бачимо, що людство вступає в нову епоху, пов'язана з широким використанням цифрових технологій. Це дуже складний процес, але, що стосується багатства, то тут є певні перспективи. По-перше, цифрові технології прискорюють обіг вартості. По-друге, вони загалом за певних умов [7] сприяють розвитку довіри та відповідальності у відносинах людей.

Література

1. Аджемоглу Д. Джеймс Р. Чому нації занепадають. Походження влади, багатства і бідності. К: Наш формат, 2022. 440 с.
2. Вебер М. Протестантська етика і дух капіталізму. К.: 1994. 352 с.
3. Графік зміни прямих іноземних інвестицій з 2002 по 2023 рр. URL: <https://bankchart.com.ua/>
4. Євтух О. Інформаційна епоха та інновації економічних знань. Економіка: новий аспект: монографія. Луцьк: Волинська обласна друкарня, 2007. С. 9-46.
5. Євтух О. Теорія вартості: сучасний дискурс. Економіка: новий аспект: монографія. Луцьк: Волинська обласна друкарня, 2007. С. 69-111.

6. Євтух О. Економіка: новий аспект: монографія. Луцьк: Волинська обласна друкарня, 2007. 296 с.
7. Кричевська Т. О. Довіра у грошово-кредитній сфері: логіко-історичне дослідження: монографія / НАНГ України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. К, 2020. 504 с.
8. Коен С., Делонг Б. Американське економічне диво і Александер Гамільтон. К: Наш формат, 2023. 192 с.
9. Marshall A. Principles of Economics. Мультимедійне видавництво Стрельбицького, 2021. 282 с.
10. Новий короткий виклад політичної економії / З додатком статті Л. Brentano «Класична політична економія», 2016. 184 с.
11. Обсяг споживчого кредитування переважно зростає в країнах СНД. URL: <https://kz.kursiv.media>.
12. Оded Г. Подорож людства. Витоки багатства і нерівності. К: Наш формат, 2023. 272 с.
13. Smith, A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / Edited by Sálvio M. Soares. MetaLibri, 2007.
14. Рейтинг країн світу за рівнем людської свободи. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/human-freedom-index>
15. Список країн за індексом екологічної ефективності. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
16. Список країн за ВВП (ПКС) на душу населення. URL: <ru.wikipedia.org/wiki>.

Юрій Іванов

доктор економічних наук, професор,
головний науковий співробітник,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку
НАН України, м. Харків, Україна
yuriy.ivanov.ua@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-5309-400X

В'ячеслав Липтєв

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри соціальної економіки,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця, м. Харків, Україна
vlapte777@gmail.com
ORCID ID: 0000-0003-4163-0933

Влада Карпова

кандидат економічних наук,
доцент кафедри митної справи і фінансових послуг,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця, м. Харків, Україна
vladavika@gmail.com
ORCID ID: 0000-0003-3712-0391

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ МИТТЄВОЇ (ПОВНОЇ) АМОРТИЗАЦІЇ ДЛЯ ПОДАТКОВОЇ ПІДТРИМКИ ІНВЕСТИЦІЙ

Вступ. В повоєнний період для економіки України особливо важливим є надходження інвестицій, що сприятиме відновленню економіки, підтримці соціально-економічного розвитку країни та забезпеченню стабільності. Інвестиції спрямовані на створення нових робочих місць, розвиток підприємництва, підтримку малих та середніх підприємств. Це в свою чергу сприятиме збільшенню обсягу виробництва та підвищенню конкурентоспроможності української продукції на міжнародному ринку.

В Національній стратегії доходів до 2030 року [1] (далі – НСД) серед інструментів стимулювання інвестицій вказана миттєва амортизація. Зокрема, в пп. 4.3.3(а) плану заходів, передбачених в НСД, передбачено переглянути та раціоналізувати чинні режими інвестиційного стимулювання в межах податку на прибуток підприємств та визначити новий підхід, що базується на витратах, зосередившись на негайних витратах (миттєвій амортизації).

Також в НСД відмічається, що типові правила Глобального мінімального податку (далі – ГМП), розрізняють тимчасові та постійні зміни бази корпоративного оподаткування або відповідного податкового зобов'язання. Прискорена амортизація та повне врахування вартості капітальних витрат у витратах періоду (миттєва повна амортизація) – це податкові стимули, що базуються на витратах, які є тимчасовими змінами бази оподаткування (переносять момент оподаткування в часі). Такі стимули не викликають конфліктів з правилами ГМП на відміну від заходів, що базуються на доходах, – податкових звільнень, які є постійними змінами.

З погляду розробників НСД розширення застосування податкових стимулів, що базуються на витратах дозволило б краще спрямувати обмежені ресурси бюджету та забезпечити збереження пільг з податку на прибуток в Україні у світлі нового глобального мінімального податку. Це також матиме позитивний ефект для всіх платників податку на прибуток та узгоджується із цілями та принципами НСД.

Питаннями, пов'язаними із застосуванням миттєвої амортизації в якості податкової пільги в інших країнах займалися Олейницька М. [15] щодо застосування цього інструменту в Польщі, Санчес Х. [17] – стосовно застосування миттєвої амортизації в Еквадорі. Каннен Д. [8], який дослідив особливості застосування миттєвої амортизації в Бразилії.

Водночас критичний аналіз доцільності застосування миттєвої амортизації в Україні спеціалістами не проводився. З огляду на це метою дослідження є проведення аналізу можливостей застосування миттєвої амортизації для стимулювання надходження інвестицій в Україну в повоєнний період із застосуванням критичного підходу.

При визначенні проблемних аспектів застосування миттєвої амортизації в дослідженні використано методи аналізу, синтезу, порівняння та узагальнення. використано Для обґрунтування перспектив використання миттєвої амортизації для стимулювання інвестицій в повоєнний період був задіяний абстрактно-логічний метод.

Результати і обговорення. В НСД виділено декілька переваг застосування миттєвої амортизації для платників податку на прибуток, однак щодо них можна навести критичні коментарі (табл. 1).

Таблиця 1

**Критичний підхід до заявлених переваг
миттєвої повної амортизації як основного інструменту
податкової підтримки інвестицій**

Заявлена перевага	Коментар
1	2
1. Зменшення витрат часу на дотримання нормативних вимог, оскільки позбавляє платників податку необхідності постійного відстеження нарахування амортизації	Це певною мірою є справедливим при здійсненні розрахунків «вручну». Але у випадку використання програмних продуктів для автоматичного нарахування амортизації зменшення витрат часу внаслідок скорочення кількості одиниць основних засобів не може бути суттєвим, тому анонсоване спрощення не можна підтвердити
2. Просте вирішення проблеми нівелювання впливу інфляції, адже, чиста теперішня вартість амортизаційних відрахувань, за визначенням, дорівнюватиме 100%, що також підвищує податкову визначеність для компаній, які планують інвестувати в Україну	Запропонований дизайн пільги дійсно дозволяє нівелювати вплив інфляції на процеси поступової компенсації вартості основних засобів, але тільки тих, що підлягають миттєвій амортизації, тому певною мірою можна погодитися з цією перевагою. Разом з цим це ж завдання можна вирішити також за допомогою традиційних механізмів переоцінювання вартості основних засобів, передбачених Міжнародним стандартом бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби» [2] або Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [4]
3. Застосування миттєвої повної амортизації не залежить від суб'єктивних факторів, таких як попередні умови відбору інвесторів, які мають право на преференцію, що зменшує простір для дискреційних рішень і пов'язаних з ними можливостей для корупції, а також сприяє справедливому ставленню до платників податків	Конструкцію практично будь-якої податкової пільги можна побудувати таким чином, щоб унеможливити дискримінацію платників за їх розміром або будь-якими іншими «суб'єктивними» факторами. Тобто трактувати миттєву амортизацію як «антикорупційну» пільгу – некоректно

Продовження табл. 1

1	2
4. Суттєве спрощення доступу до пільги для тих платників, які зараз не мають доступу до інвестиційних пільг, але інвестиційна діяльність яких важлива для розвитку економіки окремих регіонів та України в цілому	По-перше, сьогодні до інвестиційних пільг не мають доступу практично всі платники податків (виключення стосуються лише суб'єктів індустріальних парків та деяких спеціальних податкових режимів) внаслідок відсутності розгалуженої системи інвестиційних пільг в Україні. По-друге, можливість доступу платників податків до пільги визначається не типом преференції, а умовами її надання, що встановлюються податковим законодавством. Тому полегшений доступ не є перевагою саме цієї податкової пільги
5. Цей інструмент буде менш спотворюючим щодо інвестиційних рішень, особливо якщо він буде доступним для широкого спектру активів і залежатиме лише від певних, загальних для всіх платників податку, правил	Сформульована перевага у вигляді доступності для широкого спектру активів розмиває цільову спрямованість пільги на вирішення пріоритетних завдань повоєнного розвитку, а встановлення загальних для всіх платників податку правил є загальним принципом надання будь-яких податкових пільг
6. Механізм надання податкової пільги пов'язує її безпосередньо із здійсненими інвестиціями	Є підстави вважати, що спосіб надання податкової пільги у вигляді миттєвої повної амортизації є класичним прикладом процесного підходу, коли преференція не зв'язана не з отриманим результатом, а виключно з процесом введення в експлуатацію основних засобів. При цьому як ефективність, так і результативність використання миттєвої повної амортизації з позицій стимулювання інвестицій не оцінюється взагалі

Із наведеної в табл. 1 інформації слідує, що всі виділені в НСД переваги застосування миттєвої амортизації не є беззаперечними та супроводжуються критичними коментарями. Отож доцільно переглянути певні судження щодо переваг миттєвої амортизації з позиції критичного підходу.

В НСД відзначено, що провадження повного вирахування витрат на основні виробничі засоби матиме помірну вартість для бюджету – на рівні 0,3–0,6% ВВП, однак ці показники не обґрунтовано розрахунками. Водночас в НСД відмічається, що набір активів, до яких можна застосувати цей механізм, може бути звужений, щоб обмежити вартість для бюджету. У зв'язку з цим доцільно було б здійснити відповідні розрахунки, на підставі яких визначити, за якими саме основними критеріями має сенс проводити таке обмеження.

Для запровадження миттєвої амортизації в НСД передбачено низку реформ, спрямованих на захист та розширення податкової бази податку на прибуток, з одночасно забезпечуючи привабливе середовище для інвесторів у періоді повоєнного відновлення. Наразі ці реформи заплановані до впровадження з 2024 року і передбачають наступне:

1. Переглянути режими інвестиційного стимулювання з метою скасування пільг з податку на прибуток. Визначити новий підхід, що базується на витратах шляхом запровадження норм щодо повного вирахування витрат (миттєвої амортизації).

2. Визначити перелік активів, щодо яких можуть застосовуватися правила миттєвої амортизації, зосередившись на тих, які є критично важливими для виробничого сектору (машини та обладнання), але при цьому не обмежуючи застосування цієї податкової пільги лише для цього сектору.

3. Утриматися від запровадження вузько спрямованих та дорогих інвестиційних податкових пільг у короткостроковій перспективі; у середньостроковій перспективі, якщо буде прийнято рішення про запровадження цільових податкових субсидій у сферах, де є чітко визначені позитивні зовнішні фактори (наприклад, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, «зелений» перехід тощо), розглянути можливість використання верхнього ліміту, обмеживши пільгу певним відсотком від загальних податкових зобов'язань платника податків, щоб гарантувати, що ефективні податкові ставки бенефіціарів і надалі залишатимуться вище 15% мінімальної ставки оподаткування.

Реформи, що пропонуються в НСД, за прогнозами розробників Нацстратегії, дозволять усунути наявні невідповідності у доступі до наявних податкових стимулів для всіх платників податків в межах однієї сфери діяльності, незалежно від їх розміру чи джерела інвестицій. Наприклад, як зазначено у підрозділі 4.3.3 (а) «Ефективне використання податкових стимулів для заохочення післявоєнної відбудови та реінвестування капіталу», чинні пільгові режими щодо податку на прибуток (в тому числі в межах режиму «Інвест-няня») слід переглянути, зважаючи на

запровадження правил ГМП. Натомість пропонується запровадити механізм миттєвої амортизації, який надасть доступ до цього виду підтримки для всіх учасників галузі. При цьому перелік активів, на який поширюється цей механізм може бути визначений з огляду на виробничу специфіку та потреби галузі, що дозволить досягти максимального ефекту підтримки та збалансувати вартість такої підтримки для бюджету.

Отже, наскільки можна зрозуміти з НСД, механізм миттєвої амортизації пропонується застосовувати замість тих пільгових режимів, як передбачені наразі, в тому числі режиму «Інвест-няня».

З цього приводу слід зазначити, що режим «Інвест-няня» впроваджений Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо створення сприятливих умов для діяльності індустріальних парків в Україні» від 21.06.2022 р. № 2330-IX [1] набрав чинності з 19.07.2022 р. Цим Законом в Податковий кодекс України [6] введено норму п. 142.4, згідно з якою передбачається звільнення від оподаткування прибуток учасника індустріального парку, включеного до Реєстру індустріальних парків, від здійснення господарської діяльності у сферах переробної промисловості; у сфері збирання, оброблення й видалення відходів; відновлення матеріалів виключно на території (в межах) індустріального парку, протягом 10 послідовних років, починаючи з першого числа першого місяця календарного кварталу, що визначений платником податку - учасником індустріального парку у поданій ним до контролюючого органу за місцем реєстрації такого платника податку складеній у довільній формі заяві про використання права на застосування передбаченого цим пунктом звільнення, але не раніше дня подання такої заяви.

Отже заміна пільги, яка передбачає «повне» звільнення від оподаткування податком на прибуток індустріальних парків на механізм миттєвої амортизації призведе тільки до «точкової» компенсації втрачених інвесторами пільг. Тобто виникнуть неочікувані інвесторами втрати з податку на прибуток і, що може призвести до зменшення рівня запланованих інвестицій. З огляду на це доцільно більш детально розглянути, в чому саме полягає механізм миттєвої амортизації.

В розумінні НСД миттєва (повна) амортизація одночасно має риси трьох різних інструментів податкової політики: прискореної амортизації, податкової знижки та механізму списання на витрати малоцінних необоротних матеріальних активів (МНМА) (див. рис. 1):



Рис. 1. Взаємозв'язок миттєвої (повної) амортизації з іншими інвестиційними податковими пільгами

Запропонована НСД миттєва (повна) амортизація може розглядатися як один з багатьох використовуваних в світовій практиці оподаткування інструмент податкового стимулювання інвестицій, проте вона має певні недоліки, а її використання пов'язане з відповідними ризиками, які обумовлюють обмежену сферу та особливості її застосування.

Миттєва амортизація в світовій практиці має точкове застосування. Так, в Польщі миттєва амортизація (*immediate depreciation*) використовується щодо основних засобів 3-8 груп (крім легкових автомобілів). Однак миттєву амортизацію можуть застосувати виключно суб'єкти малого бізнесу (включаючи фізичних осіб – підприємців), причому максимальний розмір цієї преференції обмежений еквівалентом 50 тис євро [15].

В Еквадорі авансова амортизація (одночасне списання всіх амортизаційних відрахувань на витрати при придбанні об'єктів основних засобів) введена 31 січня 2024 р. в сфері енергетики [17]. Цей механізм також застосовується щодо обмеженої номенклатури основних засобів – машин, устаткування та технологій, які використовуються для впровадження розподільчих систем для нетрадиційних поновлюваних джерел енергії.

В Ірландії [7] на 2024-2025 рр. пролонговано використання прискореної амортизації, однак ця перевага застосовується виключно для стимулювання інвестицій в енергоефективне сільськогосподарське обладнання.

У Бразилії прискорена амортизація передбачена тільки для машин і устаткування, проте без обмежень за видами діяльності. Амортизація проводиться в два етапи: 30% в перший рік експлуатації та 50% - в другий, тобто вона не є інструментом пролонгованої дії [8].

В Австралії інвестиційні пільги, зв'язані з амортизацією, реалізовані у вигляді трьох варіантів пільг [13]:

– «бонусної амортизації» (Bonus depreciation), під якою розуміється система пришвидшеного перенесення вартості інвестицій – аналог загальноновживаного терміну «прискорена амортизація»;

– «тимчасового повного віднесення до витрат» (Temporary full expensing) [14]. Ця пільга застосовувалася з 2020/2021 по 2022/2023 податковий рік, а після 30 червня 2023 р. її дія припинена. Вона передбачала можливість (за рішенням платника, зафіксованим у відповідній податковій декларації) списання на витрати повної комерційної частини вартості «прийнятних» активів для певної групи підприємств, що відповідають встановленим критеріям. Відповідно до австралійського законодавства критеріями, що визначали право на застосування пільги, були обсяг сукупного річного обороту (до USD 5 млрд) або відповідність компанії вимогам до суб'єктів корпоративного оподаткування, що відповідають критерію альтернативного доходу (для груп компаній). Під прийнятними активами розуміються: нові активи та активи, що були у використанні (для платників, що мають сукупний оборот до USD 50 млн), що були вперше використані або встановлені й готові до використання для оподатковуваних цілей в період дії пільги.

У випадку появи податкових збитків внаслідок застосування такої пільги платник податку набував право не тільки на зменшення об'єкту оподаткування наступних періодів, а й на повне їх відшкодування (у випадку появи збитків у період дії пільги, наявності податкових зобов'язань не менш, ніж за три попередніх роки та сумлінного виконання обов'язків щодо подання декларацій);

– «миттєвого списання активів» (Instant asset write-off) [7]. Цей варіант інвестиційної пільги продовжує застосовуватися з 2016 р. для підтримки, в першу чергу, малого бізнесу (річний оборот платника податків та будь-яких пов'язаних з ним підприємств – до USD 10 млн) при обов'язковому використанні спрощених правил амортизації. Миттєве списання обмежене порогом, розмір якого поступово збільшувався з USD 20 тис. в період з 2016 по 2019 рр. до USD 150 тис. – після 2020 р. у випадку перевищення порогу списання, різниця включається в «пул малого бізнесу» та вписується в наступних податкових періодах. Пільга не поширюється на легкові автомобілі (в частині, їх використання на цілі, не зв'язані з підприємництвом) та на деякі інші активи, перелік яких прямо встановлений законодавством.

Встановлення порогу списання та використання цієї пільги для переважно для підтримки та стимулювання підприємницької активності малого бізнесу уявляється перспективним і для України, особливо в період повоєнного відновлення економіки.

Отже, в світовій практиці миттєва повна амортизація використовується для здійснення «точкового» регулювання і стосується виключно прямих інвестицій, а спеціальні податкові режими мають галузевий або територіальний характер та впливають на інноваційну діяльність не прямо, а опосередковано – через звільнення від оподаткування прибутку суб'єктів відповідних суб'єктів господарювання.

До недоліків миттєвої (повної) амортизації можна віднести такі:

1) надання права на пільгу «за намірами» та без врахування її дієвості й ефективності. Адже вартість об'єкта основного засобу списується в момент введення такого об'єкта в експлуатацію без врахування як попереднього аналізу доцільності такої преференції, так і результатів його використання у виробничо-господарській діяльності платника податків. Це призводить до появи ризику неефективності відповідних податкових витрат.

Нейтралізація цього недоліку потребує суттєвого звуження сфери застосування миттєвої амортизації як за рахунок обмеження виду основних засобів (обмеження за групами та всередині груп), так і за рахунок звуження переліку можливих напрямів інвестування. Останнє передбачає фокусування цієї податкової пільги виключно на

тих напрямках, які визнані пріоритетними. Для України це можуть бути напрями, визначені Ukraine Facility [16] та Планом Уряду України [5], проте й такі заходи доцільно зв'язати до «точкових» інвестиційних проєктів. Це висуває підвищені вимоги до чіткості законодавчого врегулювання кваліфікованих інвестицій.

Щодо першого аспекту обмежень – за групами основних засобів, виходячи із європейського досвіду застосування цієї пільги, доцільним уявляється її поширення виключно на ті основні засоби групи 4 «Машини та обладнання» (п. 138.3.3 ст. 138 Податкового кодексу України [6]), які безпосередньо пов'язані з реалізацією інвестиційних проєктів за пріоритетними напрямками.

Певною мірою зазначені ризики можуть бути знижені також за рахунок попереднього узгодження з органами податкової служби як власне інвестиційного проєкту, так і застосовуваного податкового інструменту та сфери його використання. Подібний запобіжник широко використовується в США в рамках податкового стимулювання в сфері зеленої економіки за Актом про зниження інфляції IRA [10].

Так в 2023 р. Internal Revenue Service (IRS) США оновила кредитну програму перспективних енергетичних проєктів Advanced Energy Project [11]. Відбір перспективних енергетичних проєктів для отримання права на податкову пільгу проводиться в 2 етапи, на першому з яких платник податків повинен подати свій концептуальний запит до Міністерства енергетики. Крім того, у встановлені терміни він повинен подати свою заявку на отримання кредиту. Проєкт буде розглянуто для розподілу тільки за наявності рекомендації IRS від Міністерства енергетики США при відповідному рейтингу проєкту.

Аналогічний механізм попереднього оцінювання доцільності надання інвестиційних податкових пільг може бути рекомендований і для стимулювання інвестицій в Україні, в т.ч. й за допомогою механізму миттєвої (повної) амортизації;

2) обмежений вплив цієї пільги на інвестиції інноваційної спрямованості. НСД передбачає використання миттєвої (повної) амортизації виключно для стимулювання інвестицій в основні засоби. При цьому поза увагою залишаються інвестиції в нематеріальні активи, що є ключовим аспектом інноваційного розвитку країни в

повоєнний період. Певною мірою це може призводити до відносної консервації технологічного рівня інвестиційних проєктів, тому уявляється доцільним розглянути питання щодо можливості обмеженого поширення цього інструменту на об'єкти інтелектуальної власності, пов'язані з інноваціями;

3) відсутність гнучкості пільги за кількісними параметрами. На відміну від прискореної амортизації та податкової знижки, які дають змогу запропонувати достатньо великий діапазон преференцій за рахунок зміни періоду корисного використання активу або ставки податкової знижки, миттєва (повна) амортизація являє собою граничний варіант обох пільг, що не дає змогу варіювати розміри преференції. Ця особливість конструкції не дозволяє диференціювати розмір пільги залежно від пріоритетності завдання, що нею вирішується, тому цілком логічним уявляється її застосування до стимулювання інвестиційних проєктів рівної пріоритетності або важливості;

4) суттєвим недоліком в теоретичному плані є термінологічна невизначеність запропонованого інструменту податкової політики. Передбачена його назва «миттєва (повна) амортизація» не має аналогів в українському законодавстві, тому законодавчого або нормативного визначення цього поняття в Україні не існує.

В європейській податковій теорії найближчим за змістом терміном є «Advanced depreciation» [13] (авансова або попередня амортизація) хоча як в теорії так і на практиці більш поширеним варіантом її використання є те, що до витрат може бути віднесена не повна, що є граничним випадком, а часткова сума вартості основних засобів.

Аналіз економічної сутності запропонованого механізму свідчить про те, що віднесення цієї пільги до родового поняття «амортизація» є вельми дискусійним, оскільки амортизація передбачає саме поступове перенесення вартості активів на вартість готової продукції, а в даному випадку перенесення вартості здійснюється одноразово, тобто відсутній сам процес поступового перенесення вартості активів. В тексті НСД при визначенні реформ, необхідних для вирішення виявлених проблем термін «миттєва амортизація» ототожнюється з терміном «повне вирахування витрат», що більшою мірою відповідає економічній

сутності аналізованого інструменту та термінології, прийнятій в Австралії та США.

Виходячи з цього важливим завданням в методологічному плані уявляється формулювання чіткого законодавчого визначення цієї інвестиційної пільги з урахуванням кращих світових практик, що забезпечуватиме однозначне розуміння економічного сенсу та механізму дії.

Висновки. Період повоєнного відновлення в Україні має суттєву специфіку, яку обов'язково необхідно враховувати в процесі формування державної податкової політики в сфері податкового стимулювання інвестицій.

Інструменти податкового стимулювання або підтримки мають бути спрямовані як на інвесторів (юридичних і фізичних осіб), так і на підприємства, що власне, й впроваджують інвестиційні проекти, як на розробників наукової продукції, так і на власників об'єктів інтелектуальної власності, що не охоплюється передбаченим НСД податковим інструментарієм.

Податкова підтримка інвестицій не може бути ефективно реалізована за рахунок обмеженої кількості локальних інструментів (як це передбачене в НСД), а потребує достатньо широкого спектра інструментів. При введенні податкових преференцій потрібно враховувати обмежене коло пріоритетів та відмовлятися від широкого галузевого підходу на користь точкових регулятивних впливів.

Література

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо створення сприятливих умов для діяльності індустриальних парків в Україні» від 21 червня 2022 року № 2330-IX. URL: https://ips.ligazakon.net/document/view/t222330?an=50&ed=2022_06_21.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби». URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014#Text.
3. Національна стратегія доходів до 2030 року. URL: https://www.mof.gov.ua/uk/news/pro_natsionalnu_strategiiu_dokhodiv_do_2030_roku-4369.
4. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене Наказом Міністерства фінансів

- України від 27.04.2000 р. N 92. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00#Text>.
5. План для реалізації Ukraine Facility. 2024-2027. Міністерство економіки. <http://www.ukrainefacility.me.gov.ua/wp-content/uploads/2024/03/plan-ukraine-facility.pdf>.
 6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
 7. Accelerated Capital Allowances for Farm Safety Equipment. Revenue eBrief No. 023/24. - 16 January 2024. URL: <https://www.revenue.ie/en/tax-professionals/ebrief/2024/no-0232024.aspx>
 8. Cannen D. President Sends Bill Proposal to Congress Allowing Accelerated Depreciation of Machinery. URL: https://research.ibfd.org/#/doc?url=/data/tns/docs/html/tns_2024-01-10_br_1.html.
 9. Depreciation and capital expenses and allowances& Australian Taxation Office. URL: <https://www.ato.gov.au/businesses-and-organisations/income-deductions-and-concessions/depreciation-and-capital-expenses-and-allowances/temporary-full-expensing/about-temporary-full-expensing>.
 10. H.R.5376 - Inflation Reduction Act of 2022. URL: <https://www.congress.gov/bill/117th-congress/house-bill/5376/text>.
 11. Initial Guidance Establishing Qualifying Advanced Energy Project Credit Allocation Program Under Section 48C(e). Notice 2023-1. URL: <https://www.irs.gov/pub/irs-drop/n-23-18.pdf>
 12. Instant asset write-off for eligible businesses. Australian Taxation Office. URL: <https://www.ato.gov.au/businesses-and-organisations/income-deductions-and-concessions/depreciation-and-capital-expenses-and-allowances/simpler-depreciation-for-small-business/instant-asset-write-off>
 13. International tax glossary edited by Susan M. Lyons, revised 3rd edition. – Amsterdam : International Bureau of Fiscal Documentation (IBFD) Publications BV, 1996. – 356 p.
 14. LCR 2021/3 - Temporary full expensing. Australian Taxation Office. URL: <https://www.ato.gov.au/law/view/document?DocID=COG%2FLCR20213%2FNAT%2FATO%2F00001&document=document#H71https://www.ato.gov.au/law/view/document?DocID=>

- COG%2FLCR20213%2FNAT%2FATO%2F00001&document=document#H71
15. Olejnicka M. Poland Adjusts Thresholds for Small Taxpayers. URL: https://research.ibfd.org/#/doc?url=/data/tns/docs/html/tns_2024-01-19_pl_1.html.
 16. Regulation (EU) 2024/792 of the European Parliament and of the Council of 29 February 2024 establishing the Ukraine Facility. URL: https://eur-lex.europa.eu/eli/reg/2024/792/oj#ntr4-L_202400792EN.000101-E0004.
 17. Sánchez J. C. Ecuador Seeks to Incentivize Energy Sector through Certain Amendments to Income Tax Law. URL: https://research.ibfd.org/#/doc?url=/data/tns/docs/html/tns_2024-01-19_ec_1.html.

Liudmyla Lovinska

Doctor of Economics, professor

*Head of the department of Tax Management
and Financial Monitoring (AML/CFT)*

Kyiv National Economic University

named after Vadym Hetman

OrcID: <https://orcid.org/0000-0001-5427-7185>

BUILDING PERSONNEL POTENTIAL FOR FINANCIAL MONITORING AS A PREREQUISITE FOR FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE

Introduction. Anti-money laundering as a function of micro- and macro-level management, is aimed at countering transnational crime and international terrorism. Its introduction is due to Ukraine's desire to build a modern European state, whose existence and functioning aim at protection of the interests of citizens, effective operation of state institutions, and ensuring national security, financial security in particular.

Transnational organized crime, as a phenomenon, is a product of globalization and one of its modern manifestations. The end of the 20th century was marked by a sharp increase in the global scale of organized crime.

The prerequisites for its spread were the same factors that led to the formation of a single economic space of the globalized world, namely the vanishing of geographical borders towards cooperation, the elimination of differences between the internal and external economic activities of business entities, the formation of multinational enterprises, the liberalization of legislation in the field of economic relations and financial markets.

The new stage of international relations led, on the one hand, to the enhancing of interstate cooperation, the deepening of cooperation and production specification, the development of trade, and, on the other hand, to the emerging of interstate criminal groups.

The development of international banks, the expansion of the field of financial services, the use of international payment systems and the emergence of virtual money accelerate the settlement transactions and diversify investment operations at the transnational level, and at the same time, this is effectively used by criminal groups to confuse the origin of illegal income and to legalise it.

In addition, in the 21st century, extremism and terrorism, as its manifestations, increase their negative impact on society. Unsettled international, regional and local conflicts, economic, financial and environmental crises become their preconditions and nurturing environment. Extremist groups possess modern types of weapons, as well as propaganda ideologies that are used to manipulate people's problems and beliefs, influence their consciousness in order to make them attracted to terrorism and expand its social base.

Russia's war against Ukraine, which began on February 24, 2022, has increased instability at the global level and caused a new wave of terrorism.

Multiple events in 2022, 2023 and 2024 showed that this war has significant differences from the wars that preceded. Its most striking feature is Russia's unprecedented terrorism against the civilian population.

Funding of terrorist activities can be carried out with the help of proceeds from legal or illegal commercial activities, criminality, state support for terrorism in countries sponsoring terrorism; countering these requires significant efforts. Terrorist organizations finance themselves through connections with organized criminal groups engaged in extortion, smuggling, theft, illegal mining, corruption and environmental crimes, kidnapping for ransom.

The modern AML system is able to counteract the mentioned phenomena. One of the urgent problems of its development in Ukraine is the provision of appropriate personnel potential. The Law of Ukraine «On Prevention and Combating the Legalization (Laundering) of Criminal Proceeds, the Financing of Terrorism, and the Financing of the Proliferation of Weapons of Mass Destruction» [11] regulates the requirements for specialists involved in this activity, and establishes the procedure for professional development. However, as practice shows, the lack of basic higher education in the field of AML at the bachelor's

and master's level significantly complicates the formation of personnel BASIS for both primary and state AML monitoring.

The purpose of the paper is to analyze the problematic issues that arise during the development of educational programs for the training of AML specialists and to determine ways to solve them.

The methods used in the research: analysis, synthesis, abstraction, generalization, induction, deduction, explanation, classification, systematic, experimental, observation, description, etc.

Results and discussion. At the Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman, the efforts of the Department of Tax Management and Financial Monitoring (AML/CFT) at the Faculty of Accounting and Tax Management are aimed at overcoming this problem. In 2021, the educational and professional program of the first (bachelor) level of higher education «AML monitoring and analysis» was launched, in 2022 - the educational and professional program of the second (master's) level «Tax management and AML monitoring in economic security» within the specialty 071 «Accounting and taxation». It should be noted that the launch of these programs was welcomed by professionals and representatives of regulatory bodies who work on the ground - State Financial Monitoring Service of Ukraine, Ministry of Finance - and Assets Recovery and Management Agency (ARMA). At the same time, many questions were raised for the developers of the programs, the response required and requires many intellectual efforts and conducting scientific research on the curriculum and content of the educational process.

The paradigm of the formation of the syllabus became the postulate that primary financial monitoring is always implemented in a certain field of activity: accounting, auditing, banking, insurance, real estate trade, notary, lottery activity, gambling industry, etc., and state financial monitoring is also focused on sectoral professional activity, whose financial monitoring it oversees and regulates. Therefore, the responsible employee of financial monitoring needs to have a deep understanding and knowledge of the professional specifics of the activity of the subject, whether primary or state financial monitoring. From this comes the idea that it is advisable to train students within the framework of a certain specialty, within the framework of which financial monitoring

is carried out. In this aspect, the choice of the field of knowledge 07 «Management and administration» of the specialty 071 «Accounting and taxation», in our opinion, turned out to be successful, because accounting information about financial transactions is a key source for financial monitoring, and the problem of the shadow economy is, on the one hand, the issue of compliance with tax legislation, and, on the other hand, the presence, absence or distortion of the description of economic transactions in accounting. So, among all the variety of professions involved in financial monitoring, accounting and taxation is the most universal in terms of relevance to this area, since accountants, auditors, employees of the State Audit Office, tax consultants work in each or with each company that is the subject of primary financial monitoring.

It should be noted that the development of educational activities at the university level should always be based on scientific achievements not only of a certain field of knowledge, but also of a certain specialty. That is, the presence of an established theory that justifies the terminological apparatus, definitions of concepts, basic laws and regularities of the existence and functioning of the subject of science, which would allow systematization of knowledge, is mandatory for the formation of an educational program in a certain field, etc. Without such a basis, it is impossible or extremely difficult to build a model of the educational process, which would determine the list of mandatory and optional educational components, the content of their work programs as well as educational and methodological support.

With regard to financial monitoring, it should be noted that the study of publications devoted to this topic proves that the vast majority of them are focused on the coverage of specific applied issues, namely the establishment both at the international level and in Ukraine of legal regulation of combating the legalization of criminal income and the financing of terrorism; structural systems of financial monitoring; typologies of legalization of criminally obtained proceeds; experience in organizing the functioning of the financial monitoring system in accordance with FATF standards [2, 3, 6]; peculiarities of financial monitoring of various subjects of primary financial monitoring [4, 5, 8, 13].

However, it cannot be unequivocally stated that there are no theoretical studies on financial monitoring, because there are studies

on the institutionalization of the distribution of powers, competences, and relations between individual bodies that carry out financial monitoring and are based on historical, substantive, functional groups of prerequisites for this process [1]; impact on the effectiveness of the mechanisms of state regulation of the process of countering the development of the shadow economy of the communication system, the hierarchy of power and subordination, established decision-making procedures, transparency in the activities of state structures, providing feedback, the nature of the interaction of relevant state bodies, general and special training of personnel, etc. [7].

The study of the mentioned issues allows us to assert that financial monitoring as a science is still at the stage of formation, and in the works of scientists, an operational approach prevails both to conducting the research itself and to the formulation of their results [9, 10]. At the same time, as the author has already proven, the ontological approach, which would allow to determine the essence of financial monitoring as a science, to propose the formulation of its conceptual basis, subject and method, has not yet been used by researchers. Under such circumstances, it is extremely difficult to define a financial monitoring program as an educational component as well as educational and methodological support of this discipline.

The next problem related to this aspect is to establish a list of curriculum disciplines that would reveal the uniqueness, special nature of the educational program and its focus.

The specialty of the educational program «Financial Monitoring and Analysis» at the bachelor's level is due to the fact that its interdisciplinary nature provides applicants not only with a professional theoretical basis for the specialty 071 «Accounting and taxation», but also allows them to adapt to new areas of activity of accountants and auditors, as specifically defined sub entities of primary financial monitoring in accordance with European and updated Ukrainian legislation.

Its uniqueness lies in the fact that it is the first bachelor's program in Ukraine in the specialty 071 "Accounting and Taxation", the goals of which include in-depth mastering by students of financial monitoring methodology and analytical tools for studying data to identify risky

financial transactions with the aim of preventing and countering the legalization of criminal proceeds, financing of terrorism and the proliferation of weapons of mass destruction, as well as managing the risks of shadowing the economy.

The focus of the educational programme is complex and oriented training of specialists of the new generation who are capable, relying on knowledge of accounting and taxation, to face the challenges of the spread of transnational economic crime and corruption in the financial sphere on the ground, as well as to conduct analytical studies of typologies of money laundering risks, which will expand their employment opportunities.

This understanding led to the step when in the framework of educational programme new additional integral for this field of activities special competencies and program outcomes were introduced to the list defined by the Standard of Higher Education of Ukraine of the first (Bachelor's) level of the field of knowledge 07 «Management and administration» specialty 071 «Accounting and taxation» [12].

An important issue is the integration of the academic disciplines of accounting and economics, tax direction and financial monitoring in the educational program. To justify such a combination in the formation of goals, special competencies, program results, educational disciplines, the experience of Utica University – the educational program «Bachelor of Science in Fraud and Financial Crime Investigation»¹, Keizer University – the educational program «Financial Crime Investigation, BA» was studied (<http://surl.li/gmlld>), The City University of New York and John Jay College of Criminal Justice – OP «Fraud Examination and Financial Forensics Anti-fraud Education from an Interdisciplinary Perspective (The Bachelor of science in Fraud Examination and Financial Forensics)»². The study showed that the above educational programs provide interdisciplinary training, which aims to integrate knowledge of accounting, taxation, audit and analysis and knowledge of the methodology and organization of financial monitoring, and gave grounds for the development of a number of special competencies, program results and educational components.

¹ <https://programs.online.utica.edu/programs/bachelors-cybersecurity>

² <https://www.jjay.cuny.edu/academics/academic-resources-services/academic-advisement-center/major-advisement-resources/major-resource-pages/fraud-examination-financial-forensics-major-resources>

Special competencies that form a specialist in the specialty «Accounting and taxation» with profound knowledge and skills in the field of financial monitoring, namely:

- Knowledge of basic theories, principles, methods and concepts in the field of prevention and countermeasures against the legalization (laundering) of proceeds obtained through criminal activities, financing of terrorism and financing of proliferation of weapons of mass destruction;
- Ability to detect suspicious financial transactions of economic entities based on the study of typical criminal schemes in order to prevent and counter the legalization of proceeds of crime, the financing of terrorism and the financing of the proliferation of weapons of mass destruction;
- Ability to organize the work of primary financial monitoring subjects, develop rules, programs and other internal documents on financial monitoring issues, carry out due diligence of clients, establish the ultimate beneficial owner of the client;
- Ability to manage the risks of legalization of proceeds of crime, financing of terrorism and financing of proliferation of weapons of mass destruction;
- Ability to identify the sources of assets origin for the prevention of predicate crimes in the field of economic activity, as a result of which proceeds related to the legalization (laundering) of funds arise.

The following are included in the program results, which ensure the training of accountants and auditors in financial monitoring and reflect the development trends of speciality 071 and the labor market:

- Ability to determine the procedure for conducting financial monitoring by subjects of primary financial monitoring, identify financial transactions subject to financial monitoring, suspension, freezing of assets; establish cooperation with the subject of state financial monitoring, state and law enforcement agencies;
- Understanding of schemes and mechanisms of legalization of criminally obtained proceeds, ability to determine indicators of selection of suspicious financial transactions for their timely prevention;
- Ability to apply modern methods of national and sectoral risk assessment; use a risk-oriented approach when conducting financial monitoring;

- Ability to determine and understand peculiarities of the organization of primary financial monitoring, documentation and storage of information about transactions subject to financial monitoring;

- Ability to apply methods of summarizing information about the sources of origin of assets in a certain sphere of illegal economic activity to counter transnational economic crime.

The above mentioned special competencies and program results are aimed to form knowledge and skills regarding financial monitoring of primary financial monitoring entities, understanding mechanisms of income legalization, conducting national and sectoral risk assessment; use of a risk-oriented approach, organization of financial monitoring, finding information on sources of assets origin.

This approach enabled the development of a number of mandatory and optional subjects that detailed the basic course «Financial Monitoring» and supplemented the curriculum of professional training in specialty 071 «Accounting and taxation». Among the disciplines of this educational program are «Beneficial ownership in the financial monitoring system», «Analysis in the financial monitoring system», «FATF standards», «Predicate analysis», «Audit and diagnosis of corporate fraud», «Typologies of financial crimes».

When developing the syllabus of the listed academic disciplines, it was taken into account that financial monitoring as a practical activity and as a science is formed at the intersection of law, finance, financial control, financial analysis, risk-oriented management, accounting, as an information basis for tracking financial transactions and the movement of dirty funds [10].

At the same time, the fact was taken into account that when studying the problems of financial monitoring in lectures and practical classes, it is necessary to reveal issues that are not traditional for the specialty 071 «Accounting and taxation». For example, in the course «Financial Monitoring» it is proposed to consider the topic «Terrorism and its financing as international and national crimes», and the issues covered by this include:

- Historical and socio-political origins of terrorism
- Manifestations of terrorism in Ukraine. Russian terrorism against the civilian population of Ukraine

- Cybercrime, information and other new types of modern terrorism
- Global index of terrorism
- International legislation on combating terrorism and its financing
- The issue of combating the financing of terrorism and the financing of the proliferation of weapons of mass destruction in the FATF Standards

- Legislation of Ukraine in the field of preventing and countering terrorism

- Targeted financial sanctions related to terrorism and terrorist financing

This approach provided an interdisciplinary approach to the creation of an educational program and to the formation of the mindset of a student.

Conclusions. Globalization challenges, the war in Ukraine, as well as positive developments on the way to Ukraine's accession to the European Union require higher education to find new approaches to the training of human resources as a prerequisite for financial security.

The conducted research has enabled to conclude the following:

- It is advisable to train specialists for the financial monitoring system within the framework of specialties that provide for the formation of specialists in a certain field of activity in which primary financial monitoring is implemented, in particular specialty 071 «Accounting and taxation».

- The creation of innovative educational programs, such as «Accounting and Analysis» and the bachelor's level of higher education, should be based on the research that exists in the chosen field. At the same time, the very process of developing such programs is a deep scientific study that requires the participation of a powerful team of scientists.

- Specification of special competencies, program results, educational components should be based on the standard of the basic specialty and take into account the interdisciplinary nature of educational programs, if that is the case.

References

1. Akimova O. V. Institutional Prerequisites of Formation of the Financial Intelligence System in Ukraine. *Effective Economy* № 10,

2013. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5754>. (Accessed: 24.05.2024).
2. Akimova O. V. Financial Monitoring in the system of state financial control: theory, methodology, practice. Manual. Kramatorsk. DDMA. 2017. 300 p.;
 3. Andriichenko Z.O. Determining of the concordance level of the NRA and the results of the fifth round of the MONEYVAL mutual evaluation of the Ukrainian AML/TF system compliance to the FATF recommendations. Global and National Problems of Economics. Mykolaiv National University after V.O. Sukhomlynskii. Issue 23, 2018, p. 441 – 447;
 4. Voronkova O.M. Financial monitoring on the security market of Ukraine: current realities and perspectives. University Economic Bulletin. 2020. № 45. p. 175–184;
 5. Dotsenko T.V. Updating financial monitoring system as a tool to secure economic security of national economies. PhD thesis: 051 – economics; Sumy State University. Ministry of Education and Science of Ukraine. Sumy 2020. https://sumdu.edu.ua/images/content/science/specialized-council/Dotsenko_summary.pdf. (Accessed: 24.05.2024)
 6. Diachenko O.P. Foreing best practices of state mechanisms of de-shadowing of EU economies. State and Regions.p. 55-60
 7. Diachenko O.P. Efficiency of information technologies of the system of state financial monitoring as a mechanism of state counteraction to the development of the shadow economy of Ukraine. *Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya ta rozvytok*, [Online], vol. 2, available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=1186> (Accessed: 24.05.2024)
 8. Korystin O.Y. Financial monitoring in the sphere of insurance as an institute of economic security in Ukraine. Manual. Kyiv. Diaprint. 2012. – 303 p.
 9. Lovinska L.H. Tasks of the development of financial monitoring as a science. Accounting, analisys, audit, taxation and financial monitoring in the conditions of global changes. 8 December 2022. Kyiv. KNEU. 2022. p. 187 – 190.

10. Lovinska L.H. Development of financial monitoring as a science in the context of European integration of Ukraine. *Finance of Ukraine*. 2022. No 11. p. 49-63.
11. On Prevention and Counteraction to Legalisation (Laundering) of Criminal Proceeds, Terrorist Financing and Financing of Proliferation of Weapons of Mass Destruction. Law of Ukraine dated 06.12.2019 № 361-IX. Revised: 01.01.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text> (Accessed: 24.05.2024).
12. Standard of Higher Education of Ukraine at the first (Bachelor's) level field of knowledge 07 «Management and Administration» speciality 071 «Accounting and Taxation», adopted by the Order of the MES of Ukraine dated 19.11.18 № 1260. URL: <https://mon.gov.ua/storage/app/media/vyshcha/standarty/071.pdf> (Accessed: 24.05.2024)
13. Shapoval Yu. I. Regulatory and supervisory technologies on the financial market: current practice and challenges. *Economy of Ukraine*. 2020. № 12. p. 21–35.

Марія Компаненко

аспірантка кафедри фінансів,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса, Україна

maria.ivanivna0495@gmail.com

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ СУЧАСНІ РЕАЛІЇ

Процес відшкодування податку на додану вартість (ПДВ) є критично важливим для підприємств, що здійснюють експортну діяльність та інші операції, які підлягають відшкодуванню цього податку. Незважаючи на постійні зусилля законодавців та податкових органів з метою вдосконалення процедур відшкодування ПДВ, на практиці залишаються значні проблеми, що негативно впливають на фінансову стабільність підприємств та їхню конкурентоспроможність. Серед головних проблем, які потребують детального аналізу та вирішення, можна виділити затримки у відшкодуванні ПДВ, непрозорість процедур перевірки податкового кредиту, ризики шахрайства та неефективність існуючих автоматизованих систем відшкодування. Ці проблеми не лише ускладнюють фінансове планування для підприємств, але й створюють додаткові адміністративні бар'єри, що перешкоджають нормальному веденню бізнесу.

Проблематика оподаткування ПДВ була та залишається предметом досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Теоретичні основи відшкодування ПДВ розглядалися такими видатними економістами, як: А. Лаффер, В. Парето, А. Пігу, Д. Рікардо, А. Сміт, М. Фрідмен. Окремі аспекти ефективності непрямих податків розглядали: Т. Єфименко, І. Ковальчук, А. Крисоватий, В. Мельник, М. Пасічний, Т. Паянок, А. Пислиця, Д. Серебрянський, А. Скрипник, А. Соколовська, Ф. Ярошенко та інші.

Метою статті є виявлення та аналіз основних проблемних аспектів відшкодування податку на додану вартість (ПДВ) у сучасних умовах, а також розробка рекомендацій щодо вдосконалення існуючої системи відшкодування. Дослідження спрямоване на визначення головних

недоліків законодавчої бази, процедур відшкодування та роботи податкових органів, що ускладнюють цей процес для підприємств. Особлива увага приділяється питанням затримок у відшкодуванні ПДВ, проблемам з податковим кредитом та ризикам шахрайства. Стаття має на меті надати комплексний огляд сучасного стану системи відшкодування ПДВ та запропонувати конкретні заходи для підвищення її ефективності та прозорості.

Податок на додану вартість (ПДВ) є одним з найважливіших і найскладніших елементів податкової системи багатьох країн світу, включаючи Україну. Його сутність полягає у стягненні податку на кожному етапі виробництва та реалізації товарів і послуг, що дозволяє забезпечити стабільні надходження до державного бюджету. Водночас, процес відшкодування ПДВ є надзвичайно важливим для підприємств, оскільки це впливає на їх фінансову стійкість і здатність до інвестування та розвитку [3].

Відшкодування податку на додану вартість (ПДВ) є важливим механізмом у системі оподаткування, що сприяє підтримці ліквідності підприємств. Однак, у зв'язку з воєнним станом в Україні, запровадженням у 2022 році, цей процес зазнав значних змін та ускладнень. В умовах воєнного стану уряд був змушений приймати екстрені законодавчі заходи, щоб адаптувати податкове регулювання до нових реалій. Зокрема, було тимчасово зупинено податкові перевірки, що вплинуло на процедуру відшкодування ПДВ [6].

В Україні, податок на додану вартість (ПДВ) є бюджетоутворюючим податком. Однак через несумлінне використання умов бюджетного відшкодування, він може стати бюджетовитратним. Значна сума коштів незаконно виводиться з бюджету в формі бюджетного відшкодування, що ставить більшість підприємств у складну непередбачену ситуацію. Створюються складні схеми незаконного відшкодування ПДВ, члени яких нічого не сплачують до бюджету, а лише виводять грошові кошти злочинним шляхом.

У процесі бюджетного відшкодування відіграють роль відповідні суб'єкти, а саме, платники податку та органи податкової служби. Поняття «бюджетне відшкодування»² визначається як відшкодування сум від'ємного значення ПДВ, яке відбувається

шляхом підтвердження правомірності цих сум через перевірку діяльності платника податків або в результаті судового оскарження.

У науковій літературі та національному законодавстві бюджетне відшкодування зазвичай поділяється на два типи: перше – у разі експорту товарів за межі митної території України, іншому платнику, який отримує ці товари за умовами комісії, консигнації та інших видів договорів, та друге – у разі реалізації товарів, послуг та виконання робіт в межах України за визначеними законодавством умовами.

Відшкодування ПДВ – це повернення підприємствам податкових сум, сплачених на попередніх етапах виробництва та реалізації. Попри його важливість, цей процес супроводжується численними проблемами, такими як затримки у відшкодуванні, бюрократичні перешкоди, корупційні ризики та непередбачуваність законодавчих змін. Ці проблеми мають значний негативний вплив на бізнес та економіку в цілому.

Роль ПДВ в структурі доходів Державного бюджету України є ключовою, що дається в знаки з таблиці 1.

Таблиця 1

Частка податку на додану вартість в доходах бюджету [1]

	2021	2022	2023
Доходи бюджету, млн грн	1,296,852.9	1,787,395.6	2,671,998.0
ПДВ в доходах бюджету.			
з вітчизняних товарів (з урахуванням бюджетного відшкодування), млн грн	155,774.8	213,948.0	214,639.3
з імпортованих товарів, млн грн	380,714.4	253,053.0	366,158.0
Відхилення значення відповідного року до попереднього, млн грн		+490,542.7	+490,542.7
з вітчизняних товарів, млн грн		+58,173.2	+691.3
з імпортованих товарів, млн грн		-127,661.4	+113,105.0

Аналіз доходів бюджету України за 2021-2023 роки, зокрема частки податку на додану вартість (ПДВ) з вітчизняних та імпортованих товарів, вказує на значні зміни у структурі надходжень

протягом цього періоду. Загальні доходи бюджету зросли значно у 2022 і 2023 роках. Основний приріст доходів був досягнутий завдяки загальному збільшенню надходжень, тоді як надходження від ПДВ з вітчизняних товарів зростали повільніше. Водночас, надходження від ПДВ з імпортних товарів продемонстрували значні коливання, що може бути пов'язано з економічними та геополітичними факторами, включаючи вплив війни та змін у зовнішньоекономічній діяльності країни.

Роль ПДВ у формуванні доходу бюджету значна, адже це один з основних джерел наповнення бюджету. Відхилення показують динаміку зміни доходів від ПДВ, яка може бути пов'язана зі змінами в економіці, законодавстві, імпорті, внутрішньому виробництві та інших факторах..

Податок на додану вартість (ПДВ) є однією з основних складових податкових систем багатьох країн, зокрема України. Відшкодування ПДВ відіграє важливу роль у фінансовій діяльності підприємств, впливаючи на їх ліквідність та інвестиційну активність. Однак, процес відшкодування ПДВ супроводжується низкою проблем, що ускладнює діяльність суб'єктів господарювання.

Базою оподаткування ПДВ є договірна (контрактна) вартість товарів, робіт або послуг, яка не може бути нижчою за звичайні ціни. Звичайною ціною визнається ціна, визначена сторонами договору, якщо законодавством не передбачено інших умов її визначення. Звичайна ціна повинна відповідати рівню ринкових цін, тобто цін, що склалися на ринку під впливом попиту та пропозиції на конкретний момент.

Податковий кредит – це сума, на яку платник ПДВ має право зменшити своє податкове зобов'язання за звітний період. Він формується з ПДВ, сплаченого за ввезені на митну територію України товари, а також за договорами оперативного або фінансового лізингу. Придбаних, збудованих або створених необоротних активів. Отриманих послуг, наданих нерезидентом на митній території України, якщо митна територія є місцем постачання. Придбаних або виготовлених товарів та послуг, включаючи їх ввезення на митну територію України [7].

Дата виникнення податкового кредиту визначається першою подією: або отриманням платником ПДВ товарів чи послуг з підтвердженням податковою накладною, або списанням коштів з банківського рахунку платника на користь сплати товарів чи послуг.

Сума ПДВ до сплати обчислюється як різниця між вихідним та вхідним ПДВ. Якщо сума вихідного ПДВ більша за вхідне, тобто сума податкового кредиту перевищує суму податкового зобов'язання, виникає ситуація з бюджетним відшкодуванням.

З наведеної нижче таблиці видно, що бюджетне відшкодування значно зменшує ефективність цього непрямого податку, що складає майже третину від зібраного ПДВ. Причину цього неможливо однозначно визначити: це може бути та велика частка експорту з усіх операцій, або недостатньо ефективна діяльність національних товаровиробників

Таблиця 2

Роль бюджетного відшкодування в надходженнях ПДВ [1]

	2021	2022	2023
Надходження ПДВ, млрд грн	698,7	698,7	149,9
Бюджетне відшкодування ПДВ, млрд грн	159,7	84,6	25,9
Частка, %	42	40	35

Ці дані вказують на динаміку надходження ПДВ та бюджетного відшкодування ПДВ протягом останніх трьох років. Протягом 2021-2022 років надходження ПДВ залишалися стабільними, однак у 2023 році відбулося значне падіння, що може бути пов'язано з економічними труднощами, викликаними воєнним станом та іншими факторами.

Відшкодування ПДВ суттєво зменшилося з 2021 по 2023 роки, що може свідчити про зменшення економічної активності або більш жорстку політику відшкодувань з боку держави. Зменшення частки бюджетного відшкодування у надходженнях ПДВ з 42% у 2021 році до 35% у 2023 році вказує на тенденцію до скорочення відшкодувань відносно загальних надходжень. Загальні тенденції зниження надходжень ПДВ та зменшення бюджетного відшкодування можуть бути результатом впливу воєнного стану, що значно вплинув на економіку України та діяльність платників податків.

Бюджетне відшкодування ПДВ - це компенсація державою суми податку на додану вартість (ПДВ), сплаченого при придбанні товарів, робіт або послуг. Це відшкодування здійснюється у випадках, коли сума податкового кредиту перевищує податкове зобов'язання платника ПДВ, що утворює так званий «мінус».

Право на бюджетне відшкодування мають всі платники ПДВ, включаючи як юридичні особи, так і фізичні особи-підприємці. Основні умови та особливості відшкодування:

- Сума ПДВ – право на відшкодування не залежить від суми ПДВ.
- Термін реєстрації платником ПДВ – не має значення, як довго платник зареєстрований платником ПДВ.

- Строк існування суб'єкта господарювання – не враховується, скільки часу існує підприємство.

- Відшкодування ПДВ може здійснюватися у двох формах:

- Грошове відшкодування – безпосереднє повернення коштів на банківський рахунок платника ПДВ.

- Взаємозалік – відшкодування шляхом погашення податкового боргу або зарахування у сплату інших податків [7].

Звичайні фізичні особи, незалежно від їхнього статусу резидента чи нерезидента, не мають права на отримання відшкодування ПДВ в Україні, навіть при виїзді з країни. Водночас, у деяких країнах Європейського Союзу, таких як Німеччина, фізичні особи можуть отримувати відшкодування ПДВ при виїзді з країни.

- Основна підстава для отримання відшкодування ПДВ полягає у наявності від'ємного значення між сумою податкового зобов'язання та сумою податкового кредиту в декларації з ПДВ.

- Сума ПДВ повинна бути сплаченою грошима за товари, роботи чи послуги.

- Сума відшкодування повинна не перевищувати ліміту реєстрації, інакше лише частина може бути відшкодована.

- При наявності податкового боргу, спочатку «мінус» враховується в його погашенні.

- Для отримання відшкодування необхідно дотриматися заповнення відповідних рядків у групі 20 і додатків Д3 і Д4 до податкової декларації.

Отже, для успішного отримання відшкодування ПДВ, платник повинен враховувати всі ці умови та процедури.

Розглянемо дискусії щодо бюджетного відшкодування ПДВ.

1. Ефективність чинної системи. Однією з основних тем для дискусії є ефективність чинної системи бюджетного відшкодування ПДВ. Підприємства часто стикаються з тривалими перевітками та затримками у поверненні коштів. Це викликає питання про те, наскільки ефективно працює система і чи відповідає вона потребам бізнесу. Багато експертів вважають, що необхідно впровадити більш автоматизовані та прозорі процеси, які б дозволили прискорити відшкодування і зменшити адміністративне навантаження на підприємства.

2. Прозорість і передбачуваність процедур. Прозорість і передбачуваність процедур відшкодування ПДВ є ще однією важливою темою для обговорення. Непередбачувані дії податкових органів можуть створювати додаткові ризики для бізнесу. Запровадження чітких регламентів і стандартів перевірки може знизити рівень невизначеності і підвищити довіру до системи відшкодування ПДВ.

3. Ризики шахрайства та їх мінімізація. Ризики шахрайства є суттєвою проблемою в системі відшкодування ПДВ. Недобросовісні підприємства використовують різноманітні схеми для неправомірного отримання відшкодування. Це підвищує навантаження на податкові органи і змушує їх посилювати контроль, що, в свою чергу, ускладнює процес для всіх учасників ринку. У дискусіях часто піднімається питання про необхідність посилення заходів проти шахрайства, зокрема, через вдосконалення автоматизованих систем контролю та підвищення відповідальності за податкові правопорушення.

4. Вплив законодавчих змін. Законодавчі зміни, які стосуються відшкодування ПДВ, викликають багато дискусій серед експертів і підприємств. Будь-які нововведення можуть як поліпшити ситуацію, так і створити додаткові труднощі. Наприклад, спрощення процедур може прискорити процес відшкодування, але одночасно збільшити ризики шахрайства. Тому важливо, щоб законодавчі зміни були добре продуманими і враховували всі можливі наслідки.

5. Порівняння з міжнародними практиками. Важливою частиною дискусії є порівняння української системи відшкодування ПДВ з

міжнародними практиками. Вивчення досвіду інших країн може допомогти знайти ефективні рішення для вдосконалення національної системи. Деякі країни вже впровадили успішні моделі автоматизованого та прозорого відшкодування ПДВ, які можуть бути адаптовані для українських реалій.

6. Роль технологій у покращенні системи. Останнім часом все більше уваги приділяється ролі технологій у покращенні процесу відшкодування ПДВ. Впровадження блокчейн-технологій, штучного інтелекту та інших інновацій може значно підвищити прозорість і ефективність системи. Однак це вимагає значних інвестицій і адаптації існуючої інфраструктури, що також є предметом дискусій.

Дискусії щодо бюджетного відшкодування ПДВ охоплюють широкий спектр питань, від ефективності та прозорості процедур до ризиків шахрайства і ролі технологій. Важливо, щоб всі зацікавлені сторони – уряд, податкові органи, підприємства та експерти – активно співпрацювали для розробки оптимальних рішень, які б забезпечили швидке, прозоре та ефективне відшкодування ПДВ. Це сприятиме покращенню фінансового стану підприємств та підвищенню їхньої конкурентоспроможності в умовах сучасного ринку.

Основні проблеми відшкодування ПДВ:

1. Затримки у відшкодуванні ПДВ. Однією з найбільших проблем є затримки у відшкодуванні ПДВ. Підприємства часто стикаються з тривалими перевітками податковими органами, що призводить до затримок у поверненні коштів. Це ускладнює фінансове планування та призводить до дефіциту оборотних коштів.

2. Непрозорість процедур перевірки податкового кредиту. Процедури перевірки податкового кредиту часто є непрозорими та складними. Підприємства стикаються з непередбачуваними рішеннями податкових органів, що створює додаткові ризики та збільшує адміністративне навантаження.

3. Ризики шахрайства. Високий рівень ризику шахрайства з ПДВ також є суттєвою проблемою. Недобросовісні підприємства використовують схеми для неправомірного отримання відшкодування ПДВ, що змушує податкові органи посилювати контроль та ускладнювати процедури для всіх учасників ринку.

4. Необхідність реформування автоматизованих систем. Існуючі автоматизовані системи відшкодування ПДВ потребують вдосконалення. Неповнота або некоректність даних у цих системах може призводити до помилок у процесі відшкодування та затримок у поверненні коштів.

Сам процес відшкодування ПДВ може бути складним та витратним через велику кількість бюрократичних процедур та вимог щодо документації. Це може створювати додаткове навантаження на підприємства та призводити до помилок у декларуванні. Відшкодування ПДВ може бути супроводжуване корупційними ризиками, зокрема через можливість вимагання хабарів або недобросовісне проведення аудитів та перевірок з боку податкових органів.

Податкове законодавство може підлягати частим змінам, що створює непередбачуваність для підприємств щодо правил відшкодування ПДВ. Це може ускладнювати планування та фінансовий аналіз бізнесу. Загальна суть цих проблем полягає в тому, що вони можуть призводити до фінансових труднощів для підприємств, збільшувати їх адміністративні витрати та створювати негативний вплив на бізнес-середовище загалом.

Проблеми відшкодування ПДВ можуть мати значний вплив на бізнес та економіку, особливо в таких аспектах, як фінансовий стан підприємств, інвестиційний клімат та конкурентоспроможність національних виробників [2].

Затримки у відшкодуванні ПДВ можуть призводити до недостатньої ліквідності підприємств, особливо для малих та середніх підприємств, які можуть бути змушені шукати додаткові джерела фінансування або навіть припиняти свою діяльність.

Нестабільність та непередбачуваність відшкодування ПДВ можуть відлякувати інвесторів, які бажають вкладати кошти в економіку країни. Це може призвести до зменшення обсягів інвестицій та втрати потенційного розвитку для бізнесу.

Шляхи покращення системи відшкодування ПДВ:

1. Вдосконалення законодавчої бази. Необхідно вдосконалити законодавчу базу, зокрема, спростити та стандартизувати процедури відшкодування ПДВ, забезпечити прозорість та передбачуваність дій податкових органів.

2. Автоматизація та цифровізація процесів. Впровадження більш досконалих автоматизованих систем та цифрових технологій може значно спростити процес відшкодування ПДВ, зменшити час на перевірки та знизити ризики помилок.

3. Підвищення прозорості та зменшення корупційних ризиків. Запровадження відкритих реєстрів та прозорих процедур перевірки податкового кредиту може сприяти зменшенню корупційних ризиків та підвищенню довіри до податкових органів.

4. Навчання та підтримка підприємств. Організація навчальних програм та консультацій для підприємств щодо правильного оформлення документів та дотримання процедур відшкодування ПДВ допоможе зменшити кількість помилок та прискорити процес відшкодування.

Аналіз проблемних аспектів відшкодування ПДВ виявляє ряд важливих викликів, з якими стикаються підприємства при взаємодії з податковою системою. Затримки у відшкодуванні, бюрократичні перешкоди, корупційні ризики та непередбачуваність законодавчих змін створюють серйозні перешкоди для бізнесу, що можуть впливати на його фінансову стабільність та ефективність [6].

З метою полегшення ведення бізнесу та зменшення корупції, Уряд України схвалив новий Порядок ведення Реєстру з відшкодування ПДВ. Ось деякі пропозиції щодо покращення системи відшкодування ПДВ в Україні. У 2023 році приріст відшкодованих сум ПДВ склав 56% (132,4 млрд грн) порівняно з 2022 роком (84,6 млрд грн). Забезпечити приріст вдалося навіть за умов збільшення заявленої до бюджету суми відшкодування ПДВ на 11% (117,6 млрд грн) порівняно з 2022 роком (106,0 млрд грн).

Стандартна ставка ПДВ у 2024 році дорівнює 20%. Крім неї, встановлені інші ставки для окремих видів продукції та послуг [4]. Загалом, ці заходи сприятимуть ефективнішому відшкодуванню ПДВ та спрощенню процедур для платників

Відшкодування ПДВ в умовах воєнного стану набуло нових правових та процедурних особливостей, зумовлених змінами до Податкового кодексу України. Запровадження мораторію на податкові перевірки та призупинення деяких норм, зокрема механізму відшкодування ПДВ, викликало затримки та складнощі для підприємств.

Також варто зазначити, що підприємства та організації громадських об'єднань осіб з інвалідністю мають додаткові пільги з оподаткування, строк дії яких продовжується на період воєнного стану та два календарні квартали після його завершення. Це забезпечує додатковий захист та підтримку для цих організацій. Таким чином, хоча законодавчі зміни та воєнний стан створюють нові виклики для підприємств щодо відшкодування ПДВ, наявність врегульованих механізмів перевірок та додаткових пільг сприяє підтримці їхньої діяльності та забезпеченню належного функціонування в умовах кризи.

Відшкодування ПДВ залишається складним та проблемним процесом для багатьох підприємств. Необхідно здійснити комплексні заходи для вдосконалення процедур, підвищення прозорості та ефективності системи відшкодування. Це дозволить зменшити адміністративне навантаження на підприємства, прискорити повернення коштів та підвищити загальну довіру до податкової системи. Реалізація запропонованих заходів сприятиме покращенню фінансового стану підприємств та створенню сприятливих умов для їх розвитку в сучасних ринкових умовах.

Література

1. Доходи держбюджету України (2023) URL: minfin.com.ua (дата звернення 27.05.2024)
2. Євтушевська О. О., Лагодієнко Н. В., Іванченкова Л. В. Податкова політика як складова державного податкового менеджменту. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. № 4. С. 32-37.
3. Особливості соціально-економічного поступу національної економіки в умовах інформаційно-технологічних викликів: колективна монографія / За наук. ред. к.е.н., проф. Л. Г. Квасній, к.е.н., доц. І. Л. Татомир. Трускавець : Посвіт, 2020. 338 с.
4. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua>. (дата звернення 27.05.2024)
5. Податковий кодекс України: кодифіковано станом на 01 січня 2018 р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/>. (дата звернення 27.05.2024)

6. Пономарьова В. С., Артюх О. В. Проблемні аспекти відшкодування ПДВ на сучасному етапі. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2022. Вип. 2 (27). С. 153-160. URL: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2022/22_pvsnsnse.pdf (дата звернення 27.05.2024)
7. Правдолюбова К. Відшкодування експортного ПДВ. *Юридична газета*. 2008. № 16 (151).
8. Самоїл Т. В., Хомуляк Т. І. Актуальність змін податкової системи України. *Розвиток соціально-економічних систем в геоekonomічному просторі: Збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції*, 2022. С. 133-136.

Катерина Крисовата

кандидат економічних наук, доцент,

Західноукраїнський національний університет,

м. Тернопіль, Україна

krisovatakaterina@gmail.com

ORCID ID: 0000-0003-1147-8811

МИТНИЙ ПОСТАУДИТ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ НАПРЯМ РОЗВИТКУ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ РИЗИКІВ

Сучасні реалії розвитку економіки свідчать про поступове нарощування обсягів торгівельних операцій на міжнародному рівні, такий аспект зумовлено посиленням глобальних процесів у контексті світогосподарських взаємовідносин, збільшенням обсягів виробництва товарів та певною диверсифікацією їхнього асортименту, а також поглибленням різного роду інтеграційних процесів. Саме тому, подальша інтеграція національної економіки у світове співтовариство та дотримання задекларованих міжнародних правил у митній справі надають змогу мінімізувати строки та масштаби митних процедур, що безпосередньо пов'язані із митним оформленням та контролем.

Такий аспект продукуватиме не лише регуляторні, а й фінансові ефекти, що обумовлено адмініструванням митних платежів до бюджету в умовах дефіциту фінансових ресурсів через повномасштабне вторгнення російської федерації до України.

В той же час, варто зазначити, що подібні зміни не мають позначатися на мірі ефективності їхньої реалізації, що обумовлено пошуком сучасних підходів до розробки та реалізації заходів, спрямованих на проведення контролю у зовнішньоекономічній діяльності, зокрема здійснення документального контролю суб'єктів після декларування вантажів. В науковій літературі подібний процес отримав назву митного постаудиту, згідно з яким

певні заходи контрольного характеру повинні відбуватися після випуску продукції у вільний товарооборот в Україні.

Констатуємо, що поглиблення соціально-економічної кризи, деформації ринкових відносин в Україні, пост пандемічні процеси та повномасштабне вторгнення російської федерації в Україну зумовили необхідність кардинального перегляду існуючих концепцій економічної безпеки та переосмислення практицизму державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності. У даному контексті митний контроль розглядається як пріоритетна складова економічної безпеки країни через технології оцінки та контроль митної вартості, класифікаційні роботи митних інституцій та визначення країни походження товарів.

Існування різних точок зору щодо ролі митного контролю та його функціонального призначення зумовлено різноманітністю заходів контрольно-перевірочного характеру і метою їх застосування. З одного боку, заходи митного контролю спрямовані на контрольні дії щодо правильності визначення митних платежів, які мають надійти до державного бюджету (які є значними за обсягами фінансовими ресурсами), а з іншого – це складова механізму забезпечення законного переміщення товарів через митний кордон, усунення негативних економічних наслідків торгівлі контрафактною продукцією як на міжнародному, так і на національному рівнях, оскільки наслідком цього є зниження авторитету держави, а також відмова іноземних компаній і держав від інвестицій як в окремі галузі, так і в національну економіку загалом [5, с. 335].

Згідно Митного кодексу України, визначення «митний контроль» представлено як «сукупність заходів, що здійснюються митними органами в межах своїх повноважень з метою забезпечення додержання норм Митного кодексу, законів та інших нормативно-правових актів з питань державної митної справи, міжнародних договорів України, укладених в установленому законом порядку» [12].

Слід наголосити, що саме митний контроль позиціонується як важливий функціональний елемент митної політики та реалізується органами Державної митної служби України, в деяких випадках – в кооперації з іншими правоохоронними органами держави, на

етапі переміщення товарів і транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України, здійснення митних процедур щодо об'єктів контролю у процесі їх випуску у вільний обіг на митну територію країни і реалізація контрольно-перевірочних заходів після випуску товарів у вільний обіг.

Існує певна класифікація митного контролю. Так, в залежності від часу здійснення митного контролю виокремлюють такі його види: попередній, поточний та наступний (див. рис. 1).

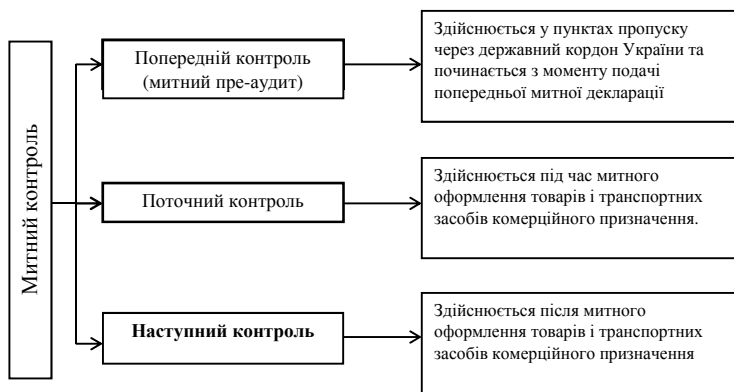


Рис. 1. Типологізація видів здійснення митного контролю

Наступний митний контроль бере свій початок з моменту проведення митними органами перевірок після митного оформлення, за допомогою яких вони переконуються у правильності заповнення митних декларацій, декларацій митної вартості та в достовірності зазначених у них даних, законності ввезення (пересилання) товарів на мигну територію України, а також своєчасності, повноти нарахування та сплати митних платежів тощо [7, с. 53].

Широке впровадження і застосування митного постаудиту позиціонується одним з ключових завдань, що поставлені перед митними інститутами країн – членів Європейського Союзу та Всесвітньої митної організації: зменшити час на митне оформлення товарів, водночас забезпечити надійну систему митного контролю за дотриманням зовнішньоторговельного режиму, а також високий рівень збору мита, податку на додану вартість та інших податків

держави. У країнах – членах Європейського Союзу можна визначити декілька типів митного пост-аудиту залежно від масштабу та обсягу:

1) повний контроль – всі галузі ділової активності оператора за останні роки;

2) частковий контроль – не за 3 роки, а за більш короткий період (1 або 2 роки);

3) цілеспрямований контроль – спрямований на частину ділової активності оператора (наприклад, оформлення товарів у вільний обіг, у митний склад) [1, с. 38].

Акцентуємо увагу, що Всесвітня митна організація визначає митний постаудит як «процес, що дозволяє працівникам митних органів проводити контроль за достовірністю даних митних декларацій шляхом перевірки книг, записів, бізнес-систем, комерційних даних фізичних осіб/фірм, задіяних у міжнародній торгівлі» [8, с. 39].

Митний постаудит виступає однією із новітніх форм митного контролю у розвинених країнах світу та забезпечує більше 30% усіх митних платежів.

Характерною особливістю митного постаудиту в Великобританії є його вибірковість, яка передбачає проведення при найбільш ризикованих операціях та по відношенню до окремих суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. При цьому обсяги та терміни перевірки визначаються митними органами.

Певний інтерес представляє досвід Ірландії, яка акцентує увагу не на фіскальній функції, а контролі та профілактиці, зосереджуючи увагу на консалтингу та підвищенні свідомості учасників зовнішньоекономічних операцій в частині дотримання норм митного й податкового законодавства. Необхідно також вказати на значущість електронного митного аудиту, який передбачає перевірку достовірності відомостей з використанням баз даних і електронних копій документів, які подаються відповідними суб'єктами на запит контролюючих органів. Слід відзначити, що митний контроль та перевірки входять до компетенції Відомства доходів Ірландії. А що стосується митного аудиту, то він здійснюється у таких формах:

– неаудиторське втручання – профільні інтерв'ю у вигляді описування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; направлення

запитів; фактичний контроль за реєстраторами розрахункових операцій; галузеві огляди; отримання та моніторинг інформації з інших державних і приватних організацій; відвідування інтернет-сайтів суб'єктів підприємництва тощо;

– аудиторські перевірки – виїзні, які здійснюються за результатами оцінки та аналізу профільних ризиків діяльності платника податків; виїзні на випадковій основі (за допомогою автоматизованої програми випадкового відбору); повторні аудиторські перевірки; електронні аудиторські перевірки;

– спеціальні (кримінальні) розслідування» [4].

Слід зауважити, що форма митного контролю, яка ґрунтується на методах аудиту є оригінальною для української практики, тому що, фактично, має розмите регламентування.

Згідно, з думкою Т. Єдинака: «термін митний постаудит, являється однією з дієвих форм митного контролю, оскільки він дозволяє застосовувати різні аналітичні процедури, поєднувати різні форми митного контролю, які дають можливість більш ефективно виконувати поставлені перед митними органами завдання, проте цей інструмент митного контролю буде насправді дієвим та ефективним лише в тому разі, коли його розуміння відповідатиме його сутності, а його призначення повністю відкладатиметься в загальнонаукову концепцію митного контролю» [10, с. 109].

Стратегічний курс України до Європейського Союзу та поступова адаптація її митного законодавства до світових норм, правил та стандартів ставить першочерговим завданням перед законодавцем застосування термінології, визнаної у країнах ЄС.

Відповідно ст. 345 Митного кодексу України документальною перевіркою є: «сукупність заходів, за допомогою яких органи Державної фіскальної служби переконуються у правильності заповнення митних декларацій, декларацій митної вартості та в достовірності зазначених у них даних, законності ввезення (пересилання) товарів на митну територію України або на територію вільної митної зони, вивезення (пересилання) товарів за межі митної території України або за межі території вільної митної зони, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів» [12].

Метою проведення документальних перевірок підприємств є контроль за правильністю заповнення митних декларацій, декларацій митної вартості та достовірності зазначених у них даних, законності ввезення (пересилання) товарів на митну територію України або на територію вільної митної зони, вивезення (пересилання) товарів за межі митної території України або за межі території вільної митної зони, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів [13, с. 80].

Таким чином, вивчення основних теоретичних і сутнісних характеристик митного постаудиту як форми митного контролю дає змоги дійти висновку, що попри новаторський характер такої форми контролю її значення не піддається сумніву. Введення такої форми контролю забезпечує реалізацію концепції добровільного дотримання суб'єктами ЗЕД законодавчо-нормативної бази. А це означає, що сама наявність такого виду контролю, як митний постаудит, забезпечує сумлінність дотримання митного законодавства суб'єктами ЗЕД, без будь-якого впливу з боку держави.

У зв'язку із повномасштабною війною росії проти України, введенням воєнного стану в Україні, тимчасовим вимушеним призупиненням діяльності окремих митниць зафіксовано значне зменшення активності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, що вплинуло на забезпечення виконання доведених Міністерством фінансів України індикативних показників перерахувань митних платежів до державного бюджету.

Також на стан виконання індикативних показників вплинуло прийняття Верховною Радою України низки законодавчих змін з питань пільгового оподаткування товарів, що ввозяться на митну територію України в умовах воєнного стану. Так, загальна сума звільнень від сплати митних платежів при імпорті товарів в Україну у 2022 році становила 179,3 млрд грн, у тому числі 79,3 млрд грн – пільгове оподаткування товарів згідно з законодавчими актами, прийнятими в умовах воєнного стану.

Починаючи з дня введення воєнного стану в Україні (24.02.2022), за 258 днів перераховано митних платежів до бюджету України у сумі 226,5 млрд грн, середньоденне надходження митних платежів було 878 млн грн (рис. 2).

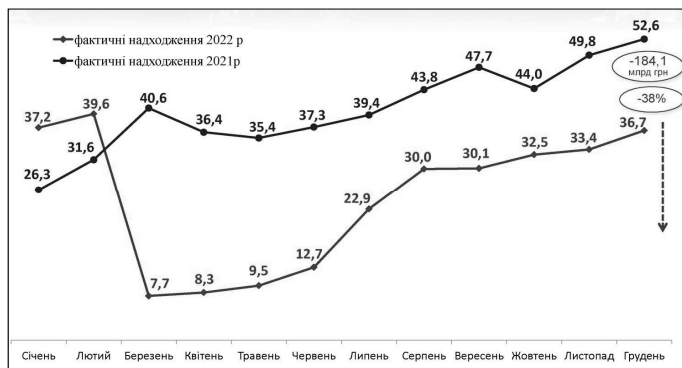


Рис. 2. Динаміка фактичних надходжень митних платежів до Державного бюджету України у 2021-2022 рр., млрд грн

Джерело: складено на основі [6]

Аналіз параметрів здійснення митного постаудиту засвідчив, що за січень – лютий 2022 року підрозділами митного аудиту органів ДМС України за звітними даними проведено 188 документальних перевірок підприємств, за результатами яких донараховано грошових зобов'язань зі сплати митних платежів на суму на суму 147,44 млн грн (табл. 1).

Всього за 2022 рік підрозділами митного аудиту митниць ДМС України до держбюджету забезпечено перерахування 56,4 млн грн, з них:

- за результатами документальних перевірок, проведених в 2022 році та минулих роках – 13,2 млн грн,
- за результатами роз'яснювальної роботи щодо усунення виявлених порушень – 43,2 млн грн.

Станом на кінець 2022 року у справах підрозділів митного аудиту митниць знаходяться на опрацюванні 1 618 матеріалів, що містять ознаки порушення митного законодавства, з орієнтовною сумою недоборів митних платежів 923,76 млн грн. З них підготовлено до реалізації шляхом складання проектів актів невізних документальних перевірок дотримання вимог законодавства України з питань митної справи 835 матеріали на загальну суму 835,62 млн грн.

Таблиця 1

**Результати діяльності підрозділів ДМС України
у контексті реалізації постаудиту (аудиту)**

Період	Кількість перевірок	Донараховано грошових зобов'язань, млн грн	Сплачено, млн грн
2020 рік	868	341,88	29,55
2021 рік	651	234,63	12,21
2022 рік	188*	147,44	56,4
*відповідно до частини 9-12 розділу XXI «Прикінцеві та перехідні положення» Митного кодексу України тимчасово на період до припинення чи скасування воєнного, надзвичайного стану на території України, документальні перевірки дотримання вимог законодавства України з питань митної справи не проводяться, перевірки проводились у 2022 році тільки у період з січня по лютий.			

*відповідно до частини 9-12 розділу XXI «Прикінцеві та перехідні положення» Митного кодексу України тимчасово на період до припинення чи скасування воєнного, надзвичайного стану на території України, документальні перевірки дотримання вимог законодавства України з питань митної справи не проводяться. Таким чином, перевірки проводились у 2022 році тільки у період з січня по лютий.

Із загальної кількості наявних 1 618 матеріалів, що свідчать про можливі порушення підприємствами законодавства України, складають матеріали, отримані від уповноважених органів іноземних держав, які свідчать про неавтентичність поданих до митного оформлення документів у кількості 992, що становить 61% від загального обсягу наявних матеріалів.

Митницями Державної митної служби України за період квітень-серпень 2023 року виявлено майже 1270 фактів, які мають ознаки порушень митного законодавства в частині законності надання

(отримання) пільг і звільнення від оподаткування, правильності визначення бази оподаткування імпортованих товарів, порушення правил класифікації згідно з УКТ ЗЕД, недотримання вимог митних режимів та інші. Загальна сума митних платежів за результатами виявлених порушень становить майже 645 млн грн. Враховуючи, що 874 факти або 70% порушень митного законодавства виявлено на підставі отриманих відповідей від уповноважених органів іноземних держав щодо не підтвердження автентичності документів поданих митному органу під час здійснення митного оформлення товарів ДМС України звернулась до Міністерства фінансів України з пропозицією про поновлення проведення документальних невіїзних перевірок [3].

В межах посилення аналітичної складової на постійній основі здійснювався аналіз статистичних даних та відбір митних декларацій та надсилання доручень до митниці для проведення поглибленого аналізу за такими напрямками щодо:

- ввезення суб'єктами ЗЕД товарів поміщених у митний режим «переробка на митній території України»;
- ввезення суб'єктами ЗЕД товарів поміщених у митний режим «тимчасове ввезення»;
- тимчасових декларацій, за якими відсутні додаткові декларації;
- дотримання вимог правил класифікації товарів згідно УКТЗЕД; застосування пільг (преференцій) при митному оформленні товарів; підприємств, які почали митне оформлення;
- ввезення суб'єктами ЗЕД товарів, як внесок в статутний капітал.

Позитивний результат застосування системи митного постаудиту підтверджується досвідом роботи митних органів як в іноземних державах, так і в Україні, оскільки спостерігається позитивна динаміка щодо сум коштів, які перераховуються до державного бюджету внаслідок контрольно-перевірної роботи.

Митний постаудит проводиться з метою сприяння інтенсифікації міжнародної торгівлі шляхом допомоги суб'єктам ЗЕД щодо зниження імовірності порушення митних правил у майбутньому, а митним адміністраціям – щодо управління ризиками шляхом застосування та оцінки індикаторів ризику.

Здійснення митного постаудиту надає змогу виявляти незаконні схеми ухилення від сплати податків і зборів, що мають системний характер, розробити відповідні критерії ризиків для виявлення порушень чинного законодавства, сприяти вирішенню проблемних питань шляхом формулювання пропозицій щодо зміни законодавчої бази. Крім того, результати перевірок суб'єктів ЗЕД можуть використовуватися у формуванні негативної та позитивної історії профілю ризику, що може як підвищити, так і знизити ступінь митного ризику [9, с. 20].

Використання досвіду і знань з митного постаудиту для побудови профілю ризику дозволить актуалізувати наявні профілі ризику та побудувати нові. Тому інтегрування результатів проведення аудиторських перевірок у систему профілів ризику є невід'ємною умовою успішного застосування системи управління ризиками в митній справі та виходу її на якісно новий рівень розвитку [2, с. 18].

Отже, потрібно зауважити що використання митного постаудиту не створює додаткових перешкод для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності при переміщенні товарів через митний кордон України, проте дозволяє мінімізувати наслідки фінансових ризиків функціонування митної системи шляхом проведення документальних перевірок суб'єктів ЗЕД після випуску товарів у вільний обіг на митній території України, та подальше використання результатів проведення перевірки, для побудови профілів ризику автоматизованої системи управління ризиками.

Станом на сьогоднішній день доволі важливо налагодити роботу митного постаудиту в Україні, оскільки, на нашу думку, це дасть можливість ефективно виконувати митниці власні функціональні обов'язки та завдання, насамперед ті, що пов'язані із проведення контрольних заходів щодо перевірки правильності проведення деклараційних процедур та їх інформаційної достовірності, дотриманням нормативно-правових норм митного законодавства, а також захисту державних інтересів тощо. Серед усіх виділених нами вище напрямів удосконалення митного постаудиту в Україні, на сьогоднішній день найважливішими слід вважати оптимізацію фіскальної функції митної справи,

негайне розв'язання проблем в сфері визначення даного терміну на нормативно-правовому рівні, а також налагодження діяльності державних органів, відповідальних за реалізацію митної політики. Це дозволить ефективно розвинути наявну систему митного постаудиту, що сприятиме пришвидшенню інтеграцію України у світове співтовариство.

Література

1. Батанова Л. О. Теоретико-правові засади аудиту в митній справі. *Часопис Київського університету права*, 2023. № 2. С. 37–40.
2. Вакульчик О. М., Єдинак Т. С., Книшек О. О. Використання досвіду ЄС в побудові системи законодавчого та методичного забезпечення митного постаудиту в Україні. *Вісник Академії митної служби України. Серія: «Економіка»*. 2013. № 2 (50). С. 11–23.
3. Вигівська І. М., Панійван К. Є. Митний пост-аудит в умовах воєнного стану. 2023. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2023/12/209.pdf>
4. Войченко Т. Організація митного контролю: європейські практики. *Економіка та суспільство*. 2021. Вип. 33. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/875>
5. Голинський Ю. О., Гриник І. Р. Митний контроль в Україні та напрями його вдосконалення. *Молодий вчений*. 2019. № 10 (74). С. 646–650.
6. Державна митна служби України. URL: <https://customs.gov.ua>
7. Кекіш І. П. Зарубіжний досвід використання митного контролю у протидії контрабанді товарів. *Економіка та митно-правові відносини*. 2019. Вип 11–12. С. 48–57.
8. Корнійчук Н. І. Проблеми та напрями вдосконалення митного контролю і митного аудиту. *Економіка та митно-правові відносини*. 2019. Вип. 9–10. С. 64–70.
9. Костишин Ю. С. Науково-методичний підхід до оцінювання ефективності митного контролю в системі фінансової безпеки. *Економіка, управління та адміністрування*. 2020. № 4 (94). С. 88–98.

10. Красівський О., Товт В. Особливості та проблеми здійснення митного контролю в контексті європейської інтеграції. *Аспекти публічного управління*. 2021. Т. 9. № 1. С. 106–111.
11. Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495-17. Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
12. Митний кодекс України від 13 березня 2012 року № 4495-17. Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>
13. Фальковський А. О., Єршов Д. А. Митний пост-аудит як інструмент пришвидшення міжнародного товарообігу та переходу до якісно нової концепції партнерських відносин «митниця – суб'єкти ЗЕД». *Lex Portus*. 2019. № 4 (18). С. 73–89.

Ірина Круп'як

кандидат економічних наук, доцент,

Західноукраїнський національний університет,

м. Тернопіль, Україна

i.krpyak@wuni.edu.ua

ORCID ID: 0000-0001-5618-4863

ДЕРЖАВНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Сталий економічний розвиток держави супроводжується використанням наявних фінансових ресурсів та пошуком нових потенційних джерел фінансування, необхідних для виконання боргових зобов'язань, покриття бюджетного дефіциту, фінансування проєктів. В цьому контексті дієвим засобом розв'язання бюджетних проблем, важливим джерелом реалізації інвестицій, а також чинником збалансування економічного розвитку країни є державні запозичення. Фінансові ресурси, залучені на боргових умовах спрямовуються на структурну перебудову економіки, подолання наслідків військових дій, фінансування інноваційно-інвестиційних програм, проєктів розвитку соціальної інфраструктури. Однак, суттєве зростання обсягу державного боргу України зумовлює необхідність дослідження ролі державних запозичень на фінансових ринках та аналізу їхнього впливу на забезпечення сталого економічного розвитку держави.

Тривалі безсистемні та безконтрольні державні запозичення шляхом випуску цінних паперів, укладення угод про позику або отримання кредитів розпорядниками бюджетних коштів призводять до виникнення прямих боргових зобов'язань країни та зниження рівня її боргової безпеки (табл. 1).

Протягом 2018-2022 років торгова безпека України перебувала в незадовільному стані, однак простежувалася позитивна тенденція до покращення значень боргових індикаторів. Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП перевищувало

критичне значення у 60%. На кінець 2018 р. цей показник перебував на рівні 60,9% та скоротився до 50,3% у 2019 році, у наступних роках спостерігалось зростання значення даного показника. Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП протягом 2018-2020 років поступово знижувалося з 87,7% до 80,8%, але не досягло критичного значення у 70%, проте у 2021 році цей показник скоротився аж до 64,8% та зріс у 2022 році, досягнувши свого максимального значення – у 89%.

Таблиця 1

Індикатори боргової безпеки України у 2018-2022 роках

Індекс	Критичне значення	2018	2019	2020	2021	2022
Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, %	>60	60,9	50,3	60,8	61,23	78,4
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	>70	87,7	79,2	80,8	64,8	89
Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку, %	<11	17,8	16,9	10,2	10,16	18,3
Індекс EMBI (Emerging Markets Bond Index) + Україна, б. п		>1000 825,45 770,33			1011,9	1082,1
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %	<20	18,2	20,8	23,2	19,34	21,6

Джерело: складено на основі [7].

Рівень середньозваженої дохідності облігацій внутрішньої державної позики на первинному ринку у 2018-2022 роках також демонстрував різномірну тенденцію. Цей показник відображає вплив відсоткових ставок за державними облігаціями внутрішнього займу на вартість обслуговування державних боргів. У 2018 році, згідно з даними НБУ, рівень середньозваженої дохідності облігацій внутрішньої державної позики стрімко збільшився і склав 17,8%, що перевищило критичний рівень в 11%. В наступних роках спостерігалось зниження значення даного показника з 16,9% у 2019 році до 10,16% у 2021 році. Виняток склав 2022 рік – рівень середньозваженої дохідності облігацій внутрішньої державної

позики зріс до 18,3% та перевищив критичне значення на 7,3 в. п. Високі ставки відсотків за державними облігаціями внутрішнього займу підвищують вартість обслуговування державних боргів, створюють додаткове навантаження на державний бюджет.

Індекс EMBI + Україна (J.P. Morgan Emerging Markets Bond Index) відображає різницю в прибутковості єврооблігацій України та казначейських зобов'язань США для всього ринку і окремо за облігаціями кожної країни. Індекс розраховується Світовим банком. Найвищий рівень цього індикатора спостерігався у 2022 році – 1145,2 пунктів, що перевищувало критичне значення. Лише у 2018-2019 роках цей показник відповідав безпечному рівню, а у 2020-2022 роках змінився до незадовільного рівня.

Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу протягом 2018-2022 років мало позитивну тенденцію до збільшення. Відтак, офіційна методика оцінки боргової безпеки не враховує міжнародний досвід її оцінювання та потребує подальшого вдосконалення.

За підрахунками Всесвітнього банку для обслуговування зовнішніх зобов'язань та покриття бюджетного дефіциту Україні необхідно залучити у 2023-2024 рр. майже 26 млрд дол. США позик, причому з них 12 млрд дол. США доцільно залучити на зовнішніх ринках. За таких умов особливої актуальності набуває співробітництво України з Міжнародним валютним фондом, який виступає головним зовнішнім кредитором країни.

Внаслідок російсько-української війни стали вирізнятися тенденції здійснення державних запозичень, а саме: суттєве залучення державних позик через зниження податкових надходжень та збільшення військових видатків; інтенсифікація фінансової підтримки від зовнішніх кредиторів; зростання дохідності облігацій зовнішньої позики на вторинному ринку; випуск внутрішніх військових облігацій та залучення емісійних ресурсів НБУ для підтримання необхідних обсягів розміщення облігацій. Так, у 2022 році державні запозичення до загального фонду державного бюджету склали 1261,1 млрд грн (67,3% від запланованих), що на 637,9 млрд грн більше значення даного показника у 2021 році [7].

Важливим видом державних запозичень виступають зовнішні запозичення, які на етапі залучення є додатковим фінансовим ресурсом держави, що дозволяє збільшувати обсяги її сукупних витрат та сприяє прискоренню темпів економічного розвитку за рахунок інвестицій. Однак, наслідками таких запозичень можуть бути ревальвація обмінного курсу національної валюти, скорочення чистого експорту товарів і послуг, виникнення дисбалансу через погашення зовнішнього державного боргу. Джерелами нарощення зовнішньоборгових зобов'язань держави виступають різномірні позики (табл. 2).

Таблиця 2

**Питома вага зовнішньоборгових зобов'язань
України за видами позик у 2018-2022 роках, %**

	2018	2019	2020	2021	2022
Усього	100	100	100	100	100
Зовнішньоборгові зобов'язання за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	32,1	31,4	35,2	34,1	47,3
Зовнішньоборгові зобов'язання за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	4,3	4,1	3,5	3,1	7,9
Зовнішньоборгові зобов'язання за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	2,6	3,6	4,9	4	2,6
Зовнішньоборгові зобов'язання за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	56,8	56,6	52,4	49,1	35,6
Зовнішньоборгові зобов'язання, не віднесені до інших категорій	4,2	4,3	4	9,7	6,6

Джерело: складено за даними Міністерства фінансів України

У 2018-2022 роках значну питому вагу у загальному обсягу зовнішньої заборгованості займали позики, одержані від міжнародних фінансових організацій. Лише у 2019 році їх частка скоротилась на 0,7 в. п. в порівнянні з попереднім роком. Максимальне значення даного показника спостерігалось у 2022 році – 47,3%, а мінімальне у 2019 році – 31,4%. Суттєвим значенням характеризувалася питома вага зовнішньоборгових зобов'язань за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку – 56,8% у 2018 році, однак у 2019-2022 роках вона поступово зменшується.

Протягом п'яти років зростає частка заборгованості за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав (на 3,6 в. п.) та заборгованості, не віднесеної до інших категорій (на 2,4 в. п.).

З числа міжнародних фінансових організацій основними кредиторами України були Міжнародний Валютний Фонд (6,8 млрд дол. США); Міжнародний банк реконструкції та розвитку (8,7 млрд дол. США); Європейський Союз (3,2 млрд дол. США). Найбільшими кредиторами серед іноземних комерційних банків залишалися Credit Agrigole Corporate, Cargill, та Deutshce Bank [7].

Україна отримувала значні позики від урядів Канади, Німеччини та Японії. Загальний обсяг таких позик складає понад 3,5 млрд дол. США. Кредиторами держави виступають також деякі українські фінансові установи, зокрема НБУ, Укрексімбанк, Ощадбанк та Укргазбанк. Такі великі державні банки є фактично єдиними покупцями ОВДП на внутрішньому ринку, адже інші комерційні банки мають можливість купувати валюту в обсязі не більше 0,1% обсягу регулятивного капіталу за день. Їх частка в сукупному обсязі державного та гарантованого державою боргу відповідає 0,49%. При цьому НБУ є власником близько 80% випущених ОВДП, тому його реальна частка в структурі внутрішніх кредиторів держави є значно більшою [7].

«Запозичення у міжнародних фінансових організацій залишається вигідним для держави з огляду на термін надання кредитів, вартість ресурсів, інституційний вплив. Загальний обсяг ресурсів, які Україна може отримувати від таких інституцій для впровадження пріоритетних проектів розвитку, складає понад 2,5 млрд дол. США щорічно. Успішне співробітництво з міжнародними фінансовими інституціями є також важливим індикатором для іноземних приватних інвесторів. Так, позики МВФ створюють можливість доступу держави до міжнародних ринків позичкового капіталу. МВФ забезпечує умови виплати кредиту, що є максимально сфокусовані на розв'язанні економічних проблем та адекватні економічному та інституційному потенціалу країни» [2].

Протягом п'яти років вирізнялася динаміка відношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг. Так, валовий зовнішній борг України у 2021 році складав 159,1% експорту, а в

2022 році значення цього показника зросло до 231,5% експорту, при гранично допустимому значенні для країн з низькими і середніми доходами у 200% (рис. 1). Це вказує на значну неплатоспроможність України. При цьому структура експорту України із високою питомою вагою сировинної складової створює ризики девальвації національної валюти в процесі стимулювання економічного розвитку держави. Економіка такого типу є чутливою до змін на світовому ринку, негативні тенденції зміни цін приводять до зменшення експорту та створюють додатковий тиск на курс гривні.

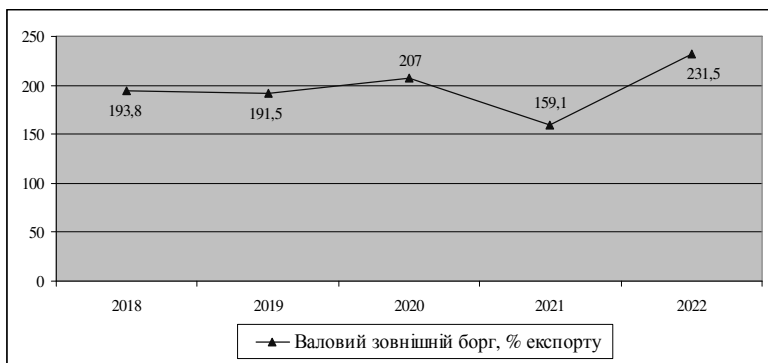


Рис. 1. Динаміка відношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів та послуг у 2018-2022 роках

Джерело: складено за даними Міністерства фінансів України

Співвідношення валового зовнішнього боргу до ВВП, згідно прогнозів МВФ [7], мало досягти максимального значення в 2021 році, після чого – продемонструвати низхідну динаміку. Однак, через висхідну динаміку показників державного боргу та зростання в 2022 році ВВП на рівні 1-2%, в майбутньому відбуватиметься подальший ріст співвідношення зовнішній борг/ВВП. При цьому за офіційними показниками у 2020 році обсяг номінального ВВП країни скоротився на 28% та на 11% у 2021 р. [7]. Проте враховуючи фізичне скорочення експорту, а також трикратну девальвацію національної валюти, що зменшили вартість частини ВВП, яка виражена внутрішнім споживанням, можна акцентувати на реальному падінні ВВП за останні роки. Отже, абсолютні значення

розмірів зовнішнього боргу можуть досягати значних величин, проте борг завжди має знаходитися у визначеній кореляційній залежності відносно абсолютної величини ВВП.

Внутрішні державні запозичення зумовлені наявністю дефіциту бюджету через неспроможність держави провести скорочення витрат у відповідності до наявних доходів. Відтак виникає потреба в додаткових фінансових ресурсах, які можна одержати шляхом емісії грошей або запозичень всередині держави. Разом з тим, перевагами покриття бюджетного дефіциту на основі внутрішніх запозичень є: забезпечення касового виконання бюджету, керованість інфляційними процесами в країні, зміцнення фінансового становища держави. При цьому виконання боргових зобов'язань за внутрішніми державними запозиченнями не зменшують фінансового потенціалу країни, вони гарантуються всім майном, що перебуває у власності держави. Платоспроможність за внутрішніми позиками забезпечується за рахунок внутрішніх джерел.

В Україні внаслідок тривалої орієнтації уряду на зовнішні ринки запозичень стримувався розвиток внутрішнього ринку облігаційних позик та обмеженими залишалися можливості використання державних цінних паперів для регулювання національної грошово-кредитної системи. Водночас невисокий попит національних суб'єктів фінансового ринку на облігації внутрішньої державної позики був зумовлений їх низькою дохідністю та невисокою ліквідністю на вторинному ринку, а також незначним рівнем розвитку небанківського сектору. При цьому різномірну тенденцію демонструвала структура заборгованості за випущеними цінними паперами на внутрішньому фінансовому ринку (табл. 3).

Найбільшу частку у структурі заборгованості за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку станом на 31 грудня 2022 року займали ОВДП (30-річні) – 17,07% (7,58 млрд грн); ОВДП (15-річні) – 17,07% (6,48 млрд грн); ОВДП (10-річні) – 5,84% (2,22 млрд грн) та ОВДП (1,5-річні) – 5% (1,9 млрд грн). При цьому, «за рахунок випуску військових ОВДП у 2022 році залучено 597,2 млрд грн, у тому числі, шляхом придбання у власність Національним банком України – 400 млрд грн. Для

збільшення статутного капіталу ПрАТ «Українська фінансова житлова компанія» було здійснено випуск облігацій внутрішньої державної позики у розмірі 30 млрд грн» [7].

Таблиця 3

Структура заборгованості за випущеними цінними паперами на внутрішньому фінансовому ринку станом на 31.12. 2022 року

Вид заборгованості	Млрд дол. США	Питома вага, %
Заборгованість за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку	37,96	100,00
1	2	3
ОВДП (1 - місячні)	0,00	0,00
ОВДП (10 - річні)	2,22	5,84
ОВДП (11 - річні)	0,48	1,26
ОВДП (12 - місячні)	1,47	3,87
ОВДП (12 - річні)	0,96	2,52
ОВДП (13 - річні)	0,78	2,05
ОВДП (14 - річні)	1,28	3,37
ОВДП (15 - річні)	6,48	17,07
ОВДП (16 - річні)	0,33	0,87
ОВДП (17 - річні)	0,74	1,95
ОВДП (18 - місячні)	1,90	5,00
ОВДП (18 - річні)	0,33	0,87
ОВДП (19 - річні)	0,33	0,87
ОВДП (2 - річні)	1,64	4,32
ОВДП (20 - річні)	0,33	0,87
ОВДП (21 - річні)	0,33	0,87
ОВДП (22 - річні)	0,33	0,87
ОВДП (23 - річні)	0,33	0,87
ОВДП (24 - річні)	0,33	0,87
ОВДП (25 - річні)	0,33	0,87
ОВДП (26 - річні)	0,33	0,87
ОВДП (27 - річні)	0,33	0,87
ОВДП (28 - річні)	0,33	0,87
ОВДП (29 - річні)	0,33	0,87
ОВДП (3 - місячні)	0,00	0,00
ОВДП (3 - річні)	1,13	2,98
ОВДП (30 - річні)	7,58	19,97

Продовження табл. 3

1	2	3
ОВДП (4 - річні)	1,37	3,60
ОВДП (5 - річні)	1,85	4,88
ОВДП (6 - місячні)	1,29	3,34
ОВДП (6 - річні)	1,12	2,95
ОВДП (7 - річні)	0,59	1,55
ОВДП (8 - річні)	0,27	0,71
ОВДП (9 - місячні)	0,00	0,00
ОВДП (9 - річні)	0,49	1,29

Джерело: складено на основі [7]

Облігації внутрішньої позики (ОВДП) задовольняючи потреби держави у додаткових фінансових ресурсах, виконують також роль інструменту забезпечення надійного активу та орієнтиру для відсоткових ставок на всіх сегментах фінансового ринку, важеля грошово-кредитної політики і політики управління банківською ліквідністю. Використання внутрішніх державних запозичень сприяє також поглибленню ринку капіталів і грошового ринку, підвищенню рівня приватних заощаджень та інвестицій.

Отже, за рахунок зовнішніх запозичень стимулюється сталий економічний розвиток держави шляхом формування інвестиційного клімату, підтримки національної грошової одиниці та платіжного балансу, забезпечення соціальної стабільності, розвитку фінансового ринку й ринку корпоративних облігацій. Водночас використання таких запозичень посилює залежність фінансової політики держави від рівня використання зовнішніх позик, збільшується податкове навантаження, зростають валютні ризики, скорочуються темпи зростання доходів населення. При цьому, на основі здійснення внутрішніх запозичень держава може ефективно використовувати власний фінансовий потенціал, здійснювати розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів без нарощування зовнішньоборгових зобов'язань. Однак, структура зовнішнього та внутрішнього позичкового фінансування, а також обсяги накопичених боргових зобов'язань держави свідчать про надмірне використання ризикових форм запозичень, що посилює вразливість боргової позиції країни та підвищує ймовірність її боргової кризи. В цьому контексті важливе

значення має ефективне управління позичковими операціями держави, дотримання економічно безпечних розмірів боргового навантаження, забезпечення прозорості розміщення запозичень, своєчасне та повне виконання заходів з погашення відсотків та основної суми заборгованості, обмеження залучень фінансових ресурсів міжнародних організацій, що передбачають додаткові умови кредитування й сприяють економічній та політичній залежності держави, збільшення частки внутрішніх запозичень у структурі державного боргу.

Література

1. Богдан Т. П. Державний борг і позики під час війни та методи їх поствоєнного врегулювання. *Фінанси України*. 2022. № 4. С. 27-45.
2. Боргова стійкість державних фінансів: монографія / за ред. Т. І. Єфименко, С. А. Єрохіна, Т. П. Богдан. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління». 2014. 712 с.
3. Кудряшов В. П. Імперативи та ризики накопичення державних запозичень. *Економіка України*. 2018. № 6. С. 26-43. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/EkUk_2018_6_4.
4. Лютий І. О., Софієнко А. П. Зовнішні державні запозичення як інструмент фінансової політики уряду. *Фінанси України*. 2019. № 5. С. 64-78.
5. Полковниченко С. О. Залучення зовнішніх державних запозичень та їх вплив на розвиток економіки України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Випуск 20. С. 26-29.
6. Слав'юк Н. Р. Зовнішні державні запозичення та економічний розвиток країни: монографія. Київ: Національний університет «Києво-Могилянська академія». 2019. 172 с.
7. Статистичні матеріали по стану державного боргу України та здійсненню державних запозичень. Міністерство фінансів України: веб-сайт. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg/borhova-statystyka>
8. Стойко О. Я., Шубенко І. А. Оцінка стану державного боргу України та напрями його оптимізації. *Проблеми економіки*. 2021. № 1. С. 123-133. URL: <http://oaji.net/articles/2021/728-1623655802.pdf>

Володимир Кулик

кандидат економічних наук,

ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна,

volodymyr_kulyk@ukr.net

ORCID ID: 0000-0002-2226-2795

ПОДАТКИ В СИСТЕМІ ПРОЦЕСІВ ВІДТВОРЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Вступ. Система оподаткування тісно пов'язана із економічним циклом, має в цілому регулюючий та стимулюючий ефект на економіку. Тому становить науковий і практичний інтерес розгляд системи оподаткування в контексті економічного циклу та відповідних аналітичних інструментів (національні рахунки, таблиця витрати-випуск, рахунки інституційних секторів економіки).

Процеси відтворення національної економіки, охоплюючи попит і пропозицію товарів і послуг, виробництво, утворення доходу, розподіл і перерозподіл виробленого продукту та ін., пов'язані оподаткуванням (субсидіюванням) продуктів, оподаткуванням суб'єктів підприємництва. Важливим є галузевий та інституційний аспект податкових виплат в рамках річного циклу відтворення, динаміка податкових надходжень впродовж останніх років. Аналітична інформація про об'єкти оподаткування та формування доходів в економіці складає основу для пошуку резервів економічного росту, рівномірного розподілу податкового тягаря, економічного стимулювання шляхом цілеспрямованого субсидіювання тощо.

Методологічні та інформаційні аспекти податкових виплат в контексті відтворювальних процесів національної економіки висвітлені в [1, 2].

Інформаційною основою для аналізу податкових платежів в Україні стали офіційні статистичні публікації [3, 4].

Це уможливило дослідження галузевого та інституційного аспектів податкових платежів, зокрема в розрізі різних агрегованих

груп податків, секторів-платників та секторів-отримувачів, в галузевому розрізі, в розрізі відтворювальних процесів та ін.

Результати та обговорення. Дане дослідження є логічним продовженням роботи [5], де проводиться галузевий та інституційний аналіз податкових надходжень в Україні наприкінці 90-х років із застосуванням категорій і класифікацій системи національних рахунків.

Особливістю даного дослідження є самоперевірка системи окремих груп податків на їх збалансованість в рамках групи. Наприклад, податки на доходи, майно тощо, сплачені всіма іншими інституційними секторами, за обсягами і структурно відповідають податкам на доходи, майно тощо, що отримані інституційним сектором загального державного управління. Аналогічно, податки на продукти розглянуті в контексті таблиці «витрати-випуск», яка є прообразом економічного обороту в рамках ВВП, доходів сектору загального державного управління, в розрізі міжгалузевих зв'язків та податків на кінцеві споживчі продукти, в змістовному розрізі (податок на додану вартість, податки на імпорт без ПДВ, та ін.). Такий метод верифікації податків додає впевненості у правильності обчислень та висновків, що випливають з них.

Мета дослідження. Дослідження системи податків та субсидій у процесах відтворення національної економіки, зокрема в рамках таблиці «витрати-випуск», консолідованих національних рахунків, доходів державного сектору та його інституційних підсекторів. Дослідження структури і динаміки податкових надходжень в Україні в останні роки та виявлення основних тенденцій. Опрацювання можливих підходів щодо оцінки ризиків, пов'язаних із оподаткуванням та субсидіюванням в економіці.

1. Таблиця «витрати-випуск» і податкові платежі.

Принципова схема таблиці «витрати-випуск», що охоплює взаємодію первинного, вторинного та третинного секторів (відповідно агросектору, промисловості та сфери послуг) наведена в табл. 1. В рамках даної таблиці(моделі) описуються міжгалузеві взаємозв'язки і взаємодія в процесах попиту і пропозиції в економіці, виробництва, утворення доходу, зовнішньо-економічних зв'язків (експорт-імпорт).

Таблиця 1

Принципова схема таблиці «витрати-випуск»

	Первинний сектор	Вторинний сектор	Третинний сектор	Всього	ВВП за категоріями кінцевих витрат	Випуск (попит)
Первинний сектор	$a_{11}X_1$	$a_{12}X_2$	$a_{13}X_3$		Y_{11}	X_1
Вторинний сектор	$a_{21}X_1$	$a_{22}X_2$	$a_{23}X_3$		Y_{12}	X_2
Третинний сектор	$a_{31}X_1$	$a_{32}X_2$	$a_{33}X_3$		Y_{13}	X_3
Всього					Y_1	X
ВВП як результат виробництва, ВВП за категоріями доходу	Y_{21}	Y_{22}	Y_{23}	Y_2		
Випуск (пропозиція)	X_1	X_2	X_3	X		

Джерело: Складено автором.

Примітка:

X – випуск; X_1 – випуск первинного сектору; X_2 – випуск вторинного сектору; X_3 – випуск третинного сектору; Y_1 – ВВП за категоріями кінцевих витрат; Y_{11} – ВВП за категоріями кінцевих витрат первинного сектору; Y_{12} – ВВП за категоріями кінцевих витрат вторинного сектору; Y_{13} – ВВП за категоріями кінцевих витрат третинного сектору; Y_2 – ВВП за категоріями доходу; Y_{21} – ВВП за категоріями доходу первинного сектору; Y_{22} – ВВП за категоріями доходу вторинного сектору; Y_{23} – ВВП за категоріями доходу третинного сектору; a_{ij} – матриця технологічних коефіцієнтів.

З таблицею «витрати-випуск» тісно спряженою є матриця податків на субсидій [4], яка характеризує формування податкових платежів в розрізі податків на кінцеві споживчі продукти та податків на продукти спожиті в процесах виробництва.

Для три-секторної таблиці «витрати-випуск» матриця податків і субсидій приймає наступну форму (табл. 2).

Таблиця 2

Податкові платежі в рамках таблиця «витрати-випуск»

I		Податки на продукти, спожиті в процесі виробництва секторів			Всього	Податки на кінцеві продукти	Податки на продукти, всього
		II	III				
Податки на продукти, спожиті в процесі виробництва секторів	I	t11	t12	t13	$\sum_{j=1}^3 t_{1j}$	$\sum_k t'_{1k}$ ¹⁾	$\sum_{j=1}^3 t_{1j} + \sum_k t'_{1k}$
	II	t21	t22	t23	$\sum_{j=1}^3 t_{2j}$	$\sum_k t'_{2k}$ ²⁾	$\sum_{j=1}^3 t_{2j} + \sum_k t'_{2k}$
	III	t31	t32	t33	$\sum_{j=1}^3 t_{3j}$	$\sum_k t'_{3k}$ ³⁾	$\sum_{j=1}^3 t_{3j} + \sum_k t'_{3k}$
Всього		$\sum_{i=1}^3 t_{i1}$	$\sum_{i=1}^3 t_{i2}$	$\sum_{i=1}^3 t_{i3}$	T	T' ⁴⁾	$T + T'$
Інші чисті податки пов'язані з виробництвом		$\sum_n t''_{n1}$ ⁵⁾	$\sum_n t''_{n2}$ ⁶⁾	$\sum_n t''_{n3}$ ⁷⁾	T'' ⁸⁾		
Податки пов'язані з виробничою діяльністю секторів, всього		$\sum_{i=1}^3 t_{i1} + \sum_n t''_{n1}$	$\sum_{i=1}^3 t_{i2} + \sum_n t''_{n2}$	$\sum_{i=1}^3 t_{i3} + \sum_n t''_{n3}$	$T + T''$		

Джерело: Складено автором.

Примітка:

T – податки на продукти, спожиті в процесі виробництва; T' – Податки на кінцеві продукти; T'' – Інші податки за виключенням субсидій, що пов'язані з виробництвом.

¹⁾ Податки на продукти кінцевого попиту первинного сектору; ²⁾ Податки на продукти кінцевого попиту вторинного сектору; ³⁾ Податки на продукти кінцевого попиту третинного сектору; ⁴⁾ Податки на продукти кінцевого попиту: споживання домашніх господарств (*ДГ*), споживання некомерційних організацій, що обслуговують домашні господарства (*НКОДГ*), споживання сектору загального державного управління (*СЗДУ*), валове нагромадження основного капіталу, зміна запасів матеріальних оборотних коштів, придбання за виключенням вибуття цінностей, експорт; ⁵⁾ Інші чисті податки, пов'язані з виробництвом, первинного сектору; ⁶⁾ Інші чисті податки, пов'язані з виробництвом, вторинного сектору; ⁷⁾ Інші чисті податки, пов'язані з виробництвом, третинного сектору; ⁸⁾ Інші чисті податки, пов'язані з виробництвом, в цілому.

Для три-секторної таблиці «витрати-випуск» економіки України в 2021р. матриця податків і субсидій приймає такий вид (табл. 3).

Таблиця 3

**Податки на продукти за виключенням субсидій,
три сектори економіки. Україна, 2021р. у % до ВВП.**

	I	II	III	Всього	Кінцеве споживання			Інвестиції			Експорт	Всього по секторам
					ДГ	НКОДГ	СЗДУ	ВНОК	ЗЗМОК	ПВВЦ		
I	0,0611	0,0221	0,0126	0,0958	0,3003	0,0000	0,0002	0,0003	0,1433	0,0000	0,0405	0,5804
II	0,3237	0,5483	0,6287	1,5007	9,2091	0,0035	0,0238	0,7793	0,1647	0,0023	0,1580	11,8414
III	0,0774	0,0395	0,4216	0,5386	1,0191	0,0001	0,0207	0,0349	0,0017	0,0004	0,0179	1,6333
Всього	0,4622	0,6099	1,0630	2,1351	10,5285	0,0036	0,0447	0,8144	0,3097	0,0027	0,2164	14,0551

Джерело: Складено автором.

Примітка: I – первинний сектор, II – вторинний сектор, III – третинний сектор, ДГ – домашні господарства, НКОДГ – некомерційні організації, що обслуговують домашні господарства, СЗДУ – сектор загального державного управління, ВНОК – валове накопичення основного капіталу, ЗЗМОК – зміна запасів матеріальних оборотних коштів, ПВВЦ – придбання за виключенням вибуття цінностей.

Структурно цей податок охоплює оподаткування: 1) міжгалузевих зв'язків (2,13% від ВВП) в розрізі секторів-виробників і секторів-споживачів; 2) кінцевих споживчих витрат інституційних секторів (10,57%), 3) інвестиційних продуктів (1,13%); 4) експорту (0,22%). Оподаткування продуктів кінцевого споживчого попиту (II квадрант таблиці «витрат-випуск») також деталізується в галузевому розрізі.

Галузева і секторальна деталізація чистого податку на продукти уможлиблює дослідження структурних змін впродовж 2013-2021рр. (додаток Ж). Найбільшими платниками цього податку в розрізі секторів в 2021р були вторинний сектор (11,8% від ВВП), а в розрізі інституційних секторів – домашні господарства (10,5% від ВВП). Значним залишається оподаткування міжгалузевих зв'язків в процесах виробництва і кінцевого споживання (2,13% від ВВП).

В цілому даний податок можливо досліджувати в галузевому та інституційному розрізах, за змістовним наповненням цього податку (податок на додану вартість, податок на імпорт баз ПДВ та ін.) (див. додаток Ж).

2. Консолідовані національні рахунки і податкові платежі

Зв'язок консолідованих національних рахунків і податкових виплат (субсидій) подано в табл. 4. Система рахунків визначає стадії економічного відтворення та вплив податків на дані процеси.

Податки (субсидії) на продукти входять до ресурсної частини рахунків товарів і послуг, виробництва. Дані податки в розрізі річного циклу представлені матрицею податків [4]. Для три-секторної моделі «витрати- випуск» економіки України (2021р.) дана матриця приведена таблицею 3; характеризує формування податків на кінцеві споживчі продукти і на продукти виробничого використання.

Податки на виробництво та імпорт входять до витратної частини рахунку утворення доходу, і таким чином характеризують його частку в структурі ВВП (див.табл.4).

Таблиця 4

Податки та субсидії в структурі консолідованих національних рахунків

Рахунки	Ресурси	Використання
Рахунок товарів і послуг	D.21 Податки на продукти D.211 податок на додану вартість (ПДВ) D.212 податки на імпорт без ПДВ D.214 податки на продукти, за винятком ПДВ і податків на імпорт D.31 Субсидії на продукти	Податки на продукти складають 5,4% від ресурсної частини рахунку. Чисті податки на продукти складають 5,3% від ресурсної частини рахунку.
Рахунок виробництва	D.21-D.31 Податки за виключенням субсидій на продукти	Чисті податки на продукти складають 6,5% ресурсної частини рахунку
Рахунок утворення доходу	B.1*g Валовий внутрішній продукт Податки на виробництво та імпорт складають 15% витратної частини рахунку. Чисті податки на виробництво та імпорт складають 13,5% витратної частини рахунку	D.2 Податки на виробництво та імпорт D.3 Субсидії на виробництво та імпорт
Рахунок первинного розподілу доходу	D.2 Податки на виробництво та імпорт D.21 податки на продукти D.29 інші податки, пов'язані з виробництвом D.3 Субсидії на виробництво та імпорт D.31 субсидії на продукти D.39 інші субсидії, пов'язані з виробництвом	Податки на виробництво та імпорт складають 14% витратної частини рахунку. Чисті податки на виробництво та імпорт складають 12,7% витратної частини рахунку.
Рахунок вторинного розподілу доходу	D.5r Поточні податки на доходи, майно тощо, одержані від інших країн	D.5r Поточні податки на доходи, майно тощо, сплачені іншим країнам
Рахунок використання наявного доходу		
Рахунок капіталу		

Джерело: Складено автором.

Примітка: Виділений кольором текст є поясненням щодо податків відповідного рахунку.

Податки на виробництво та імпорт можливо досліджувати в розрізі: 1) складових елементів цього податку (табл. 5); 2) розподілу його за інституційними підсекторами державного сектору (табл. 6, 7); 3) в галузевому та інституційному аспектах (додаток Ж).

Поточні податки на доходи, майно тощо представлені податковими виплатами інших інституційних секторів (додаток Ж). В консолідованих національних рахунках дані податки представлені лише податками отриманими і сплаченими Іншому світу (табл. 4, додаток Ж).

3. Доходи сектору загального державного управління та податки.

Доходи сектору загального державного управління в цілому можна розділити на такі групи: створена в секторі валова додана вартість; податкові надходження, включаючи внески на соціальне страхування; різні трансферти між інституційними секторами (табл. 5).

Впродовж останніх років спостерігаються зміни в структури доходів сектору, зменшується дохідна база для перерозподілу (табл. 5). Зменшились в цілому внески на соціальне страхування, частка валової доданої вартості, частки доходів від власності і капітальних трансфертів. Податкові надходження стабілізувалися на рівні 24-26% від ВВП (додаток Ж).

Таблиця 5

Статті доходів СЗДУ, Україна, 2013-2021рр, у % до ВВП.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Валова додана вартість (B1.g)	14,48	13,36	11,98	11,81	13,36	13,58	12,33	12,52	11,22
Податки на виробництво та імпорт (D.2)	14,17	14,70	16,79	16,20	16,61	16,18	14,99	15,09	15,01
в т.ч. податки на продукти (D.21)	12,39	13,00	15,20	15,42	15,85	15,46	14,23	14,37	14,32
інші податки, що пов'язані з виробництвом	1,79	1,69	1,59	0,78	0,75	0,72	0,77	0,72	0,69
Доходи від власності (D.4)	3,78	2,94	5,94	2,53	2,73	2,69	2,64	3,16	2,25
Поточні податки на доходи, майно тощо (D.5)	8,37	7,21	7,02	8,59	8,95	9,71	10,19	10,11	9,73
Внески на соціальне страхування (D.61)	12,89	12,31	9,96	5,88	6,49	6,83	7,31	7,96	7,30
Інші поточні трансферти (D.7)	13,60	14,86	15,10	17,45	17,28	14,87	14,04	10,58	8,41
Капітальні трансферти (D.9)	0,72	0,71	0,54	0,46	0,12	0,25	0,05	0,34	0,43
Всього	68,03	66,10	67,33	62,93	65,55	64,11	61,55	59,77	54,34

Джерело: Складено автором.

Розподіл податкових доходів в державному секторі за підсекторами-отримувачами приведено в табл.6,7. Левову частку податків на продукти, – і відповідно податків на виробництво та імпорту – отримує центральний уряд. Поточні податки на доходи, майно тощо поділяються між центральним і регіональним урядом приблизно порівну. Головним джерелом наповнення фонду соціального страхування є внески на соціальне страхування (табл. 6).

Таблиця 6

**Розподіл специфічних доходів сектору загального
державного управління за підсекторами**

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Податки на виробництво та імпорту = 100%									
Центральні органи державного управління	88,0	89,9	88,1	90,4	91,0	91,2	90,2	90,2	91,0
Регіональні та місцеві органи держав. управління	12,0	10,1	11,9	9,6	9,0	8,8	9,8	9,8	9,0
Фонди соціального страхування	0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Податки на продукти = 100%									
Центральні органи державного управління	97,4	98,1	95,5	94,5	94,7	94,8	94,5	94,3	94,8
Регіональні та місцеві органи держав. управління	2,6	1,9	4,5	5,5	5,3	5,2	5,5	5,7	5,2
Фонди соціального страхування	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Інші податки, що пов'язані з виробництвом = 100%									
Центральні органи державного управління	23,3	26,9	18,2	10,7	11,2	12,9	11,5	9,2	13,1
Регіональні та місцеві органи держав. управління	76,7	73,1	81,8	89,3	88,8	87,1	88,5	90,8	86,9
Фонди соціального страхування	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Поточні податки на доходи, майно тощо – 100%									
Центральні органи державного управління	48,8	45,7	57,1	55,7	53,1	54,6	53,5	52,9	53,9
Регіональні та місцеві органи держав. управління	51,2	54,3	42,9	44,3	46,9	45,4	46,5	47,1	46,1
Фонди соціального страхування	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Внески на соціальне страхування = 100%									
Центральні органи державного управління	0,3	0,3	0,3	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,5
Регіональні та місцеві органи держав. управління	0,3	0,3	0,3	0,6	0,6	0,6	0,5	0,4	0,5
Фонди соціального страхування	99,4	99,4	99,4	98,8	98,8	98,8	99,0	99,0	99,0

Джерело: Складено автором.

Розподіл податкових надходжень та внесків на соціальне страхування державному секторі у відношенні до ВВП приведено в табл. 7.

Таблиця 7

Розподіл специфічних доходів сектору загального державного управління за підсекторами, у % до ВВП

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Податки на виробництво та імпорт, ВВП = 100%									
Центральні органи державного управління	12,48	13,20	14,80	14,66	15,11	14,75	13,53	13,61	13,66
Регіональні та місцеві органи держав. управління	1,70	1,49	1,99	1,55	1,50	1,43	1,47	1,48	1,35
Фонди соціального страхування	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Всього	14,17	14,70	16,79	16,20	16,61	16,18	14,99	15,09	15,01
Податки на продукти, ВВП = 100%									
Центральні органи державного управління	12,06	12,75	14,51	14,57	15,02	14,66	13,44	13,54	13,57
Регіональні та місцеві органи держав. управління	0,32	0,25	0,69	0,85	0,83	0,80	0,79	0,82	0,75
Фонди соціального страхування	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Всього	12,39	13,00	15,20	15,42	15,85	15,46	14,23	14,37	14,32
Інші податки, що пов'язані з виробництвом, ВВП = 100%									
Центральні органи державного управління	0,42	0,46	0,29	0,08	0,08	0,09	0,09	0,07	0,09
Регіональні та місцеві органи держав. управління	1,37	1,24	1,30	0,70	0,67	0,63	0,68	0,66	0,60
Фонди соціального страхування	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Всього	1,79	1,69	1,59	0,78	0,75	0,72	0,77	0,72	0,69
Поточні податки на доходи, майно тощо, ВВП = 100%									
Центральні органи державного управління	4,09	3,29	4,01	4,79	4,76	5,30	5,46	5,35	5,25
Регіональні та місцеві органи держав. управління	4,29	3,92	3,01	3,81	4,20	4,41	4,73	4,76	4,48
Фонди соціального страхування	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Всього	8,37	7,21	7,02	8,59	8,95	9,71	10,19	10,11	9,73
Внески на соціальне страхування, ВВП = 100%									
Центральні органи державного управління	0,03	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
Регіональні та місцеві органи держав. управління	0,04	0,04	0,03	0,03	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03
Фонди соціального страхування	12,81	12,24	9,90	5,81	6,41	6,75	7,24	7,89	7,23
Всього	12,89	12,31	9,96	5,88	6,49	6,83	7,31	7,96	7,30

Джерело: Складено автором.

4. Галузева та секторальна структура податкових надходжень

Галузева та секторальна структура податкових надходжень, включаючи виплату субсидії, в Україні в 2013-2022рр. приведено в додатку В.

З огляду на військовий стан значна частина статистичної інформації (галузева статистика, статистика інституційних секторів й ін.) не публікується. Проте доступна офіційна статистика [6] свідчить про істотне зменшення податкових надходжень (додаток Ж).

Зазначимо, що податок на додану вартість посідає найбільш вагоме місце в структурі податку на продукти (додаток Ж) – в 2021р. 9,84% від ВВП проти 14,32% від ВВП.

Висновки і перспективи досліджень. Отже, податки в системі процесів відтворення національної економіки можливо аналізувати за допомогою таких інструментів як система національних рахунків, таблиця «витрати-випуск», рахунки інституційних секторів, консолідовані національні рахунки. Застосування вказаних систем балансів дозволяє здійснювати верифікацію сплачуваних податків за групами податків балансовим методом.

Це уможливило аналізувати процеси оподаткування (субсидіювання) в розрізі:

- основних груп податків, секторів-платників і підсекторів-отримувачів;
- галузей, зокрема групи кінцевих продуктів та продуктів спожитих в процесі виробництва;
- основних загально-економічних пропорцій і їх динаміки;
- порівняльних досліджень з іншими країнами, враховуючи стандартизацію показників національних рахунків і податкових надходжень, зокрема.

Динаміка податкових надходжень в 2013-2021рр. вказує на: відносно сталу в останні роки структуру оподаткування (24-26% ВВП); відносно стабільну структуру галузевого і секторального оподаткування, що тяжіє до змін; зростання субсидіювання інших витрат на виробництво в 2020-2021рр.; зростання отримуваних та сплачуваних іншому світу податків на доходи, майно, тощо й ін.

В цілому приведені динамічні структурні показники можливо застосовувати для оцінки волатильності податкових надходжень, для прогнозування майбутніх надходжень. Проте реалії поточного моменту (військовий стан, економічна нестабільність та ін.) унеможливлюють таке застосування.

Перспективи подальших досліджень.

–галузева і секторальна деталізація податкових надходжень із застосуванням таких інструментів як деталізована таблиця «витрати-випуск», рахунки інституційних секторів та податкові потоки між ними;

– побудова динамічних рядів і дослідження їх на волатильність;

– порівняльні дослідження, в т.ч. із системою оподаткування в інших країнах;

– дослідження функціонування ринків та позитивного (негативного) впливу на них системи оподаткування та субсидіювання.

Література

1. System of National Accounts 2008. United Nations. New York: UN, 2009, 722 p.
2. EU inter-country supply, use and input-output tables – Full international and global accounts for research in input-output analysis (FIGARO) ISABELLE REMOND-TIEDREZ AND JOSE M.RUEDA-CANTUCHE (ED.) 2019 edition. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3888>.
3. Національні рахунки України за 2021 рік. Статистичний збірник, Державна служба статистики України, Київ, 2023. URL: ukrstat.gov.ua.
4. Таблиця витрати-випуск (в основних цінах) України за 2021 рік. Статистичний збірник. К.: Держкомстат України, 2023. URL: ukrstat.gov.ua.
5. Кулик В.В. Податки в системі відтворення національної економіки. *Фінанси України*. 2003. № 11. С. 91-97.
6. Національні рахунки України за 2022 рік. Статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2024. URL: ukrstat.gov.ua.

Олександр Любіч

доктор економічних наук, професор,
Заслужений економіст України,
віце-президент ДННУ «Академія фінансового управління»,
м. Київ, Україна
alyubich@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-9339-4242

Дмитро Хохич

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна
khokhych.dmytro@kneu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0003-3787-939X

ВПЛИВ ВНУТРІШНІХ БОРГОВИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ НА СТАН ГРОШОВО- КРЕДИТНОЇ СФЕРИ

Вступ. Нова якість діалогу Національного банку України та Міністерства фінансів сприяють розвитку внутрішнього боргового ринку. Останній у 2023 році відновив свою функціональність і почав генерувати чисте фінансування. Вагомий результат разом із міжнародною допомогою партнерів дав можливість пройти дуже непростий рік без емісійного фінансування. Успішна робота внутрішнього боргового ринку є важливою для забезпечення стійкого економічного зростання. З одного боку, ресурси залучені на внутрішньому ринку спрямовуються на покриття дефіциту бюджету, з іншого борговий ринок є важливим інструментом для поліпшення строкowości коштів у банківській системі, мінімізації ризиків для валютного ринку та цінової стабільності.

Проблеми боргової політики та її вплив на грошово-кредитну сферу та економічне зростання широко викладені в працях зарубіжних вчених: Дж. Кейнса [1], Р. Масгрейва [2], Г. Саймонса

[3], В. Вікрі [4], Т. Сарджента [5] та ін. Дж. Кейнс в знаменитій «Загальній теорії зайнятості, процента і грошей» наводить пояснення теорії попиту спрямованої на зменшення податкового навантаження, стимулювання зайнятості та заощаджень [1]. Х. Ченері та А. Страут пояснили, що основною причиною, чому країни з ринками, що розвиваються, накопичують зовнішній борг, є брак заощаджень та інвестицій [6]. Країни з дефіцитом ресурсів звертаються до місцевого або міжнародного ринку запозичень для залучення коштів з метою вирівнювання споживання та підтримки економічного зростання. Крім того, низькі державні доходи, низький рівень інвестицій та збалансований бюджетний дефіцит є додатковими причинами, чому країни, що розвиваються, звертаються до боргового ринку [7]. Зовнішній борг уряду – це борг перед власниками державних цінних паперів, таких як казначейські векселі та казначейські облігації. Уряд здійснює запозичення шляхом випуску векселів, облігацій та інших цінних паперів. Існує дві основні причини державних запозичень: 1) очікувані державні доходи не досягають очікуваних видатків; 2) погашення державного боргу, термін погашення якого настає [8]. Зовнішні державні запозичення можуть мати як негативний, так і позитивний вплив на економічне зростання. А. Пресбітеро з'ясував, що індустриально розвинені країни краще, ніж країни, що розвиваються, використовують борг у продуктивний спосіб. Отже, розвинені країни краще справляються з побічними ефектами великого боргу, такими як: 1) ефект витіснення; 2) несприятливе інвестиційне середовище; 3) нестабільність ринку та політики; 4) відтік капіталу з країни через побоювання щодо девальвації національної валюти. Зовнішній борг має негативні наслідки через неефективне управління в країнах, що розвиваються. Ці негативні наслідки нівелюють будь-які можливі вигоди від використання боргу в більш продуктивних проєктах, які додадуть вартості економіці. Крім того, Пресбітеро виявив, що державний борг має негативний вплив на економічне зростання, коли борг перевищує 90% ВВП. Його дослідження базувалося на вибірці 114 країн, що розвиваються, за період 1980-2004 [9].

Інше дослідження, проведене С. Кальдероном і Дж. Фуентесом у Латинській Америці, виявило негативний вплив зовнішнього

боргу на економічне зростання в період 1970-2010 років [10]. Б. Тчеріні та ін. використовуючи метод аналізу часових рядів виявили негативний, але статистично незначущий зв'язок між економічним зростанням та зовнішнім боргом для Малаві за період 1975-2003 років [11]. Вони припустили, що уряд повинен надавати більше стимулів місцевим виробникам для сприяння розвитку конкуренції на місцевому та міжнародному ринках, замість того, щоб покладатися на запозичення для розширення економіки. Ще одне дослідження, проведене на Ямайці, показало негативний зв'язок між загальним державним боргом і зростанням продуктивності. Дослідники дійшли висновку, що розширення боргового ринку державою негативно вплинуло на економічне зростання [12].

Аналіз ринку боргового фінансування в умовах циклічних шоків розглядається у працях вітчизняних дослідників: Т. Богдана, Т. Єфименко, А. Крисоватого, М. Крупки, В. Кудряшова, І. Луніної, І. Лютого, В. Пинзеника, та ін. На думку Т. Богдан ключовими завданнями держави під час війни є пріоритизація спрямування ресурсів для здобуття перемоги на фронті [13]. Т. Єфименко наголошує на пріоритетах державної політики, що передбачає надзвичайні дії центробанку на посилення резилієнтності державного банківського сектору, зокрема у зв'язку зі значним зростанням обсягів проблемних кредитів, підвищенням ризиків збитковості й інвестиційної привабливості [14]. І. Луніна обґрунтувала пропозиції щодо залучення значних обсягів міжнародної фінансової підтримки та залучення Національного банку України до купівлі військових облігацій на тлі істотного скорочення податкових надходжень [15]. В. Кудряшов наголошує на розривах між зростаючими витратами державного бюджету та покриттям їх доходами. Як наслідок, зросло навантаження на його фінансування, що потребує внесення значних змін до джерел залучення коштів та механізмів їх реалізації [16].

В умовах воєнного стану невирішеними залишаються питання щодо координації політики боргового фінансування та рівня облікової ставки. Крім того, політика внутрішніх державних запозичень потребує перегляду, внесення змін до залучення такого фінансування з прив'язкою до величини облікової ставки, що

склалася на ринку, термінів та ризиків пов'язаних із залученням внутрішнього ресурсу для покриття дефіциту державного бюджету.

Методологічну частину теоретичної частини дослідження становлять концептуальні положення економічної теорії, що пояснюють функціонування боргового ринку в умовах невизначеності. Під час дослідження були використані метод системного аналізу для з'ясування напрямку координації політик боргового фінансування і облікової ставки воєнного періоду; абстрактно-логічний метод для розуміння подальшої стратегії боргової політики, що ґрунтується на розширенні інструментів внутрішнього залучення фінансових ресурсів та недопущенні монетарного фінансування; статистичний метод для аналізу частки кредитів та вкладень ОВДП в активах банківської системи.

Результати та дискусія. На сьогодні, ставка доходності ОВДП на вітчизняному борговому ринку наближена до доходності кредитного портфелю. Така політика не вимагає значних операційних витрат на оцінку ризиків та управління портфелем, а також витрат на формування резервів. Емісія боргових інструментів суверена є привабливою альтернативою для комерційних банків України на протигагу кредитування клієнтів. Середня доходність ОВДП становить 17,32%, що вище доходності кредитних портфелів у системі.

Наведена статистика показує доходи за усіма цінними паперами, включаючи недержавні цінні папери та депозитні сертифікати НБУ, тому у табл. 1 не наводиться доходність вкладень в цінні папери. Однак за депозитними сертифікатами, НБУ у червні 2023 року пропонував ставку 20%, що значно вище доходності операцій з кредитами. Такі фінансові активи характеризуються надзвичайно високою доходністю і є по суті безризиковими для банків. Ставки за депозитними сертифікатами НБУ настільки високі, що дозволяють багатьом банкам з надлишковою ліквідністю заробляти більші доходи, ніж за ОВДП.

Якщо відняти від фінансового результату доходи від вкладень в цінні папери, то банківська система покаже збитки, в т.ч. значні збитки у банків з іноземним капіталом і банків з місцевим капіталом. Група державних банків зберігає прибутковість, але

лише на консолідованому рівні, оскільки прибуток показав би лише ПриватБанк (майже 10,6 млрд грн) завдяки значним комісійним доходам, розформуванню резервів та доходам від купівлі-продажу валюти. Решта державних банків були збитковими: -4,6 млрд грн в Ощадбанку, -2,1 млрд грн в Укрексімбанку та -0,7 млрд грн в Укргазбанку.

Слід враховувати, що ставки банків за кредитами базуються не лише (і не стільки) на вартості ресурсів, а на вартості кредитного ризику та попиту на кредити. Тому навіть в умовах здешевлення депозитів клієнтів і облікової ставки, банки будуть встановлювати високі вставки, щоб виправдати прийняття ризику дефолту.

Таблиця 1

Доходи вітчизняних банків від кредитно-інвестиційної діяльності, станом на 01.06.2023 року, млн грн

Показники	Банківська система	Банки з державним капіталом	Банки з іноземним капіталом	Банки з місцевим капіталом
Процентні доходи	116 143,8	52 184,9	36 147,3	27 811,6
Кредитний портфель	983 181,0	529 805,2	253 802,8	199 573,0
Процентні доходи від кредитних операцій	56 228,4	23 932,5	17 294,5	15 001,4
Частка в загальних процентних доходах	48%	46%	48%	54%
Дохідність кредитного портфелю	14%	11%	16%	18%
Портфель ОВДП	545 219,7	413 553,8	63 666,6	67 999,3
В т.ч. ОВДП в іновалюті	87 956,5	70 103,8	5 103,9	12 748,9
Портфель інших ЦП	531 788,5	178 531,1	231 292,4	121 965,1
Усього вкладення в ЦП	1 077 008,2	592 084,9	294 958,9	189 964,4
Доходи від вкладень з ЦП	59 915,4	18 852,8	18 852,8	12 810,2
Частка в загальних процентних доходах	52%	36%	52%	46%
Фінансовий результат	53 589,3	31 431,7	15 011,8	7 145,8
Фінансовий результат без процентних доходів від ОВДП	-6 326,1	12 578,8	-3 841,0	-5 664,3

Джерело: [17].

Складається враження, що на рівні двох відомств – НБУ та Мінфіну – не склалась координація політик боргового фінансування і облікової ставки.

Основна частина портфелю ОВДП зосереджена в державних банках (76%), в т. ч. в Приватбанку – 43%, Ощадбанку – 17%, Укрексімбанку – 11% і Укргазбанку – 5%. Решта державних цінних паперів припадає на банки з іноземним капіталом – 12% і банки з місцевим капіталом – 12%.

Таблиця 2 показує, що вітчизняні банки скорочують кредитні портфелі, а вкладення в ОВДП навпаки зростають. Частка кредитного портфелю падає. Таким чином, банки послаблюють свою функцію фінансування реального сектору.

Таблиця 2

**Частка кредитів та вкладень ОВДП
в активах банківської системи, млн грн**

Показник	01.02.2023	01.03.2023	01.04.2023	01.05.2023	01.06.2023	Приріст
Загальні активи	2 735,1	2 769,6	2 795,6	2 857,2	2 859,4	4,5%
Кредити надані клієнтам	1 028,9	1 013,8	1 001,8	992,2	983,2	-4,4%
ОВДП	558,4	579,5	595,1	592,6	606,0	8,5%
Частка кредитів в активах	38%	37%	36%	35%	34%	-4%
Частка ОВДП в активах	20%	21%	21%	21%	21%	1%

Джерело: [17]

Середньозважена дохідність ОВДП при первинних розміщеннях у 2022 р. становила 12,7% річних, а в 2023 р. – близько 18% річних [19]. На дохідність суверенних облігацій визначально впливає ризик країни, що вимірюється рейтинговими агентствами та інституційними інвесторами. Приблизна дохідність державних облігацій України строком погашення 10 років становить 37,11%, а дохідність 3-річних державних облігацій становить 32,98% (ставки розраховані відповідно до прибутковості інших доступних дюрацій) [20]. Значення премії свопу кредитного дефолту на 5 років становить 550,9 пунктів, а ймовірність дефолту становить 9,18%.

Слід також нагадати, що НБУ є найбільшим держателем державних облігацій (табл. 3). Якщо додати портфелі облігацій у державних банків, то сукупна концентрація державних «інвесторів» є надмірною.

Таблиця 3

ОВДП, які знаходяться в обігу за номінально-амортизаційною вартістю (станом на 24.05.2024 року)

Власник	Обсяг, млрд грн	Частка
НБУ	677,61	41,73%
Банки	685,37	42,21%
Юридичні особи	162,2	9,99%
Фізичні особи	61,76	3,8%
Нерезиденти	35,42	2,18%
Територіальні громади	1,5	0,09%
Усього	1623,86	100%

Джерело: [18]

У табл. 4 наведено порівняння премій за ризик різних країн світу станом на кінець липня 2023 року. Рівень премій розраховується регулярно американськими вченими Нью-Йоркського університету. Дані показують, що дохідність облігацій України завищена на 3-5 пунктів. Однак не для всіх країн премія за ризик вище ставки дохідності облігацій. Наприклад, суверенні облігації строком на 3 роки мають дохідність: Пакистану – 17,2%, а Шрі Ланки – 10,8% що вказує на наявність факторів, які не враховані належним чином у даних розрахунках премії [21].

Висновки. На підставі викладеного можна зробити наступні висновки та пропозиції:

Рівень облікової ставки та ставок за депозитними сертифікатами НБУ поступово вирівнюється (розміри ставок за депозитними сертифікатами овернайт і тримісячними депозитними сертифікатами – 13,5% та 16,5% відповідно при обліковій ставці 13,5%). Таке співвідношення є характерним для більшості країн, в яких у ряди намагаються стимулювати економічне зростання.

Надмірно високі ставки за ОВДП і депозитними сертифікатами НБУ створюють «нездорову» природу прибутковості банків, стримують апетит банків до кредитування реального сектору.

Таблиця 4

Рейтинги облігацій і відповідні премії за ризик для вибірки країн (станом на початок січня 2024 року)

		Рейтинг Moody's	Рейтинг Fitch	Рейтинг S&P	Премія за ризик країни
1	Венесуела	C	RD	N/A	23,49%
2	Ліван	C	RD	D	23,49%
3	Сирія	NR			23,49%
4	Судан	NR			23,49%
5	Аргентина	Ca	CC	CCC-	17,55%
6	Гана	Сaa3	RD	SD	14,63%
7	Замбія	Сaa3	RD	SD	14,63%
8	Корея, КНДР	NR			23,49%
9	Куба	Ca			17,55%
10	Малаві	NR			17,55%
11	Сомалі	NR			17,55%
12	Сьєрра-Леоне	NR			14,63%
13	Україна	NR	CC	CC	17,55%
14	Шрі Ланка	Ca	RD	SD	17,55%
15	Еквадор	Сaa3	B-	B-	14,63%
16	Лаос	Сaa3	N/A		14,63%
17	М'янма	NR			14,63%
18	Пакистан	Сaa3	CCC	CCC+	14,63%

Джерело: [22]

Зберігається надмірно висока частка державних банків та НБУ у вкладеннях в ОВДП. Виникла небезпечна ситуація, коли центральний банк разом з державними банками фінансують дефіцит державного бюджету. Така політика потребує обмежень строками воєнного стану та має розглядатися як надзвичайна.

В межах компетенції Ради фінансової стабільності запровадити механізм узгодження перегляду облікової ставки (разом зі ставками за депозитними сертифікатами) та ставки купону за облігаціями державного боргу.

Прийняття рішень про рівень облікової ставки та інших монетарних інструментів має бути делеговано органу у статусі Комітету монетарної політики при НБУ за участю принаймні трьох незалежних експертів і лише після консультацій з Урядом.

Встановити ліміти для державних банків та НБУ на розмір портфелю вкладень в ОВДП та строки приведення портфелів у відповідність з цими лімітами. Обґрунтування лімітів вимагає розробки методології. Рішення про встановлення зазначених лімітів мають прийняти відповідні колегіальні органи державних банків (КУАП, Правління) та НБУ (Правління) після консультацій з наглядовими радами банків і Радою НБУ відповідно.

Мінфін розглядає ОВДП як «вияв патріотизму і благодійності», а не як інвестиційний інструмент. Тому загострюється протистояння між НБУ та Мінфіном за покупців державних облігацій. Виграти від цієї конкуренції можуть роздрібні інвестори, які отримають можливість вигідно вкласти кошти в цінні папери з привабливою доходністю.

Взаємовідносини між Мінфіном та НБУ виглядають як діалектичне протистояння двох протилежних ідеологій. З одного боку, Мінфін не може виконувати бюджет без «друку» грошей НБУ, з іншого, НБУ для зниження інфляційного тиску потрібно, щоб Мінфін підвищував відсоткові ставки під час первинного розміщення облігацій. Це підвищило б попит на гривневі активи, зменшило б попит на валюту та необхідність в емісійному покритті бюджетного дефіциту.

Трансмісійний механізм облікової ставки практично не впливає на доходність за депозитами в умовах воєнного стану. Це можна пояснити зупинкою кредитування в Україні після початку війни через високі ризики та невизначеність.

Вихід НБУ на ринок ОВДП може дати інвесторам привабливий інструмент для інвестицій або залишитися непоміченим. Усе залежить від того, які цінні папери НБУ продаватиме, за якою ставкою доходності та строками погашення.

Література

1. Keynes, J. M. The General Theory of Employment, Interest and Money. 2013 Edition. 1936.

2. Musgrave, R. A., & Musgrave, P. B. Public Finance in Theory and Practice (5th Ed.). McGraw-Hill College. 1989.
3. Simons, H. C. Economic Policy for a Free Society. University of Chicago Press. 1948.
4. Vickrey, W. Public Economics: Selected Papers by William Vickrey. Cambridge University Press. 1997.
5. Sargent, T., & Bassetto, M. Shotgun Wedding: Fiscal and Monetary Policy. 2020. Retrieved from https://www.nber.org/system/files/working_papers/w27004/w27004.pdf.
6. Chenery, H. B., and Strout, A. M. Foreign assistance and economic development. *The American Economic Review*, (1966): 679-733.
7. Gohar, M., and Butt, F. The Impact of External Debt Servicing on the growth of Low-Income Countries, Sukkur Institute of Business Administration. In Proceedings of 2nd International Conference on Business Management (ISBN: 978-969-9368-06-6) (2012).
8. Babu, J. O., Kiprop, S., Kalio, A. M., and Gisore, M. Effect of domestic debt on economic growth in the east African community. *American Journal of Research Communication*, 3(9) (2015): 73 – 95.
9. Presbitero, A. F. Total public debt and growth in developing countries. *The European Journal of Development Research*, 24(4) (2012): 606-62.
10. Calderón, C., and Fuentes, J. R. Government debt and economic growth. Inter-American Development Bank 2013.
11. Tchereni, B. H. M., Sekhampu, T. J., and Ndovi, R. F. The impact of foreign debt on economic growth in Malawi. *African Development Review*, 25(1) (2013): 85-90.
12. Panth, S., R. Blavy, G. Kwon, R. Romeu, L. McFarlane, W. Robinson & M. Morgan, Jamaica: Selected Issues, International Monetary Fund, Country. 2006. Report No. 06/157, Washington, DC. Retrieved January 2011 from: www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2006/cr06157.pdf
13. Богдан Т. П. Державний борг і позики під час війни та методи їх поствоєнного врегулювання. *Фінанси України*. 2022. № 4. С. 27–45. URL: https://doi.org/10.33763/fi_nukr2022.04.027.

14. Єфименко Т. І. Управління державними фінансами в період воєнного стану та повоєнної відбудови України: науковий супровід трансформацій. *Фінанси України*. 2023. № 1. С. 7–25. URL: https://doi.org/10.33763/fi_nukr2023.01.007.
15. Луніна І. О. Потенціал публічних фінансів для забезпечення видатків воєнного періоду та поствоєнного відновлення України. *Фінанси України*. 2022. № 8. С. 7–26. URL: https://doi.org/10.33763/fi_nukr2022.08.007.
16. Кудряшов В. П. Управління фінансуванням державного бюджету в аспекті співпраці України з МВФ. *Фінанси України*. 2023. № 6. С. 75–95. URL: https://doi.org/10.33763/fi_nukr2023.06.075.
17. Національний банк України. Наглядова статистика. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#3>
18. Національний банк України. Фінансові ринки. ОВДП, які знаходяться в обігу за номінально-амортизаційною вартістю. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/t-bills> (дата звернення 24.05.24)
19. Богдан Т. Фіскально-монетарне розбалансування. – 30.06.2023. URL: https://lb.ua/blog/tetiana_bohdan/563074_fiskalnomonetarne.html (дата звернення 24.05.24)
20. Ukraine Government Bonds – Yields Curve. URL: <https://www.worldgovernmentbonds.com/country/ukraine/> (дата звернення 24.05.24)
21. Bangladesh – Government Bonds. URL: https://www.investing.com/rates-bonds/bangladesh-government-bonds?maturity_from=60&maturity_to=260 (дата звернення 24.05.24)
22. Country Default Spreads and Risk Premiums. - Last updated: January 5, 2024. URL: https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html (дата звернення 24.05.24)

Віктор Мельник

доктор економічних наук, професор,
Університет Григорія Сковороди в Переяславі,
м. Переяслав, Україна
melnik_viktor@ukr.net
ORCID ID: 0000-0002-7439-1564

НАПРЯМИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВІЙНИ

Війна породила на світ податки, спочатку тимчасові, потім, з появою постійного війська, і постійні. Сучасна армія і сучасна податкова система – сіамські близнюки... (Йосип Кулішер) [7, С. 66]

Наведена у епіграфі цитата належить одному із науковців-фінансистів, що народився у Києві, за етнічною приналежністю був євреєм, працював у Петербурзі у часи завершення російської та започаткування радянської імперій (тому росіяни традиційно для них охрестили його «руським» і «совецьким») і чи не найгрунтовніше дослідив історію податків та оподаткування, частково виклавши її у своїх Нарисах фінансової науки більш як 100 років тому.

Не вдаючись у історичні пошуки, яким присвячена низка спеціалізованих публікацій (у тому числі нашого авторства), відзначимо однастайний висновок більшості відомих науковців-фінансистів: податки виникли і закріпилися в якості доходу бюджету держави першочергово через потребу зовнішнього захисту. Сучасники люблять вживати фрази: «Податки – плата суспільства за виконання державою її функцій» або «Податки – фінансове забезпечення виконання державою її функцій». Якщо пригадати, що найпершою функцією держави історично була функція захисту від зовнішніх ворогів – то твердження Й. Кулішера сумнівів не викликає.

Але сучасна держава виконує на багато більше функцій, ніж це було у глибині століть, тому деякі політики (особливо популістських орієнтацій) і почасти науковці почали, на жаль, забувати про причинно-наслідкові зв'язки трансформації податкових систем під

час воєн. Саме першопричина народження суспільством податку є генетичним коренем його змін в особливі періоди сучасності. Протягом тисячоліть про підготовку до війни свідчили запровадження нових чи підвищення існуючих податків. Ті ж держави, що цього не робили превентивно, змушені були впроваджувати рішення пост-фактум, ставши жертвами агресії. Знову ж не звертаючись до детального ретроспективного аналізу, зосередимо увагу лише на двох найбільших війнах у історії людства:

– I Світова: у період за 10 років до її початку і під час ведення Велика Британія різними методами збільшує обсяги збору податків майже у 20 разів; Німецька Імперія проводить низку заходів з існуючими податками, а також проєктує і у 1916 році запроваджує перший у Європі універсальний акциз – податок з обороту, призначений для своєрідного «страхування» (за рахунок прив'язки процентних ставок до цін товарів та послуг) доходів бюджету від скорочення та знецінення в умовах інфляції паперових грошей, характерної для періоду війни; Сполучені Штати Америки проєктують і після низки спроб таки запроваджують податок на прибуток (1913р.); Австро-Угорська та Російська Імперії спочатку силкуються збільшити сукупні збори за рахунок модернізації існуючих фіскальних механізмів (переважно індивідуальних акцизів), але з часом теж починають проєктувати нові (зокрема, Росія створює власний варіант податку на прибуток (на приріст прибутку), який згідно законодавства від 1916 року впроваджує з 1.01.1917р., не встигнувши скористатися наслідками);

– II Світова: у міжвоєнний та воєнний період провідні держави та інші потенційні учасники конфліктів продовжують удосконалювати податкові механізми акумуляції доходів бюджету, нарощуючи свої військові витрати. У Конгресі США у 1921 році було запропоновано другий варіант зі згаданих вище універсальних акцизів – податок з продажів (розроблений на основі існуючого до I світової війни аналогу у Мексиці та Філіппінах. Перше обґрунтування – виплати ветеранам. Оскільки це податок II рівня податкової системи федеративної держави, то запровадження здійснювали владні структури штатів. У 1921 році його ввела лише Західна Вірджинія. А більшість штатів реально впровадили аж у кінці 1920-х – на початку 1930-х років, що

свідчило про неактуальність оголошеної раніше причини та очевидне існування іншого чинника...). Паралельно активно розширюється база оподаткування прибутковими податками. До 1945 року $\frac{3}{4}$ американців сплачували їх, підтримуючи таке рішення задля перемоги. Велика Британія від початку бойових дій до їх закінчення піднімає податки сукупно втричі. СРСР активно вводить трудові повинності та запроваджує нові податки, серед яких податок на холостяків, одиноких та малосімейних громадян (рішення прийняте у 1941 році і обґрунтовувалося фінансуванням військових витрат до кінця війни, однак податок проіснував реально до розпаду СРСР). Німеччина (Третій Райх) модернізує податок з обороту, надаючи йому механізми вирахування попередніх стадій обороту, не підвищує податки для німців, але активно з 1934 року використовує майнове оподаткування євреїв (20% від усіх активів), а з 1938 року переходить до повної експропріації їхньої власності. Паралельно під час війни нею експлуатуються окуповані території та використовуються трудові повинності.

В цілому практично жодна із держав – учасниць будь-яких воєн в історії не уникла запровадження нових податків та/або модернізації і збільшення обсягів справляння/збору існуючих. Наведені приклади – лише найяскравіші ілюстрації.

Дискусії стосовно модернізації податкової системи після повномасштабного вторгнення російської федерації ведуться і в Україні. Часткові рішення вже прийняті, однак для 2,5-річного періоду їх важко назвати достатніми... Впровадження військового збору фактично стало єдиним суттєвим рішенням протягом 2022 року. Але якими є його наслідки? Реально це незначні доходи для бюджету у порівнянні з потребами фіска, але при цьому це суттєве підвищення податкового тиску передусім на трудові доходи громадян... Що стосується доходів бізнесу, то рішення 2022 року були переважно популістського характеру. У 2023 році винятком став підвищений податок на прибуток банків, впроваджений з 1.01.2024 року з фактичним ретроспективним застосуванням однієї з норм до прибутків 2023 року. При цьому протягом 2022 року було передбачено низку фіскально-адміністративних послаблень щодо

єдиного податку і спрощеної системи оподаткування. Це і досить огульні відтермінування сплат, і звільнення від декларування, і спроби перегляду граничних розмірів доходів у бік збільшення (або і взагалі скасування стосовно III групи платників), і т. ін.. В обґрунтування зазначеному з'явилася низка публікацій (переважно публіцистичного характеру та без належного ретроспективного аналізу) з однозначним твердженням: податки підвищувати під час війни начебто неможна... Тобто, за цією логікою, наприклад, уряд У. Черчілля та інші приймали необдумані рішення... Основний аргумент, який багаторазово використовувався нашими популістами: у цих умовах підвищення податків (нарощування збору) не призведе до збільшення доходів бюджету через скорочення фіскального потенціалу.

Хай як банально це виглядає, але ми погоджуємося, що саме «у цих умовах» фіскальний ефект був би дійсно мінімальним. І, забігаючи наперед, додамо: у наявних фіскально-адміністративних умовах! Що мається на увазі – буде наведено нижче.

Вже до першої половини 2024 року навіть популістам та затятим лобістам бізнес-інтересів стало зрозумілим, що виправдання на кшталт «не на часі», тощо провокує виживання лише на запозичення та допомогу. Останнє супроводжується низкою проблем, пов'язаних із неможливістю фінансування окремих специфічних (але при цьому термінових) воєнних потреб із цих джерел. Адже допомоги та кредити мають умови і обмеження щодо використання коштів. Це і зумовило проєктування змін до Податкового кодексу України та інших законів щодо особливостей оподаткування у період дії воєнного стану.

Серед основних пропонованих урядом новацій ми б відзначили наступні:

– передбачення авансових платежів податку на прибуток для платників, які здійснюють роздрібну торгівлю пальним, за кожний кубічний метр резервуарів для зберігання бензину, дизельного палива та скрапленого газу. При цьому пропонується вважати зазначені авансові внески невід'ємною частиною податку на прибуток (зараховувати при виконанні податкових зобов'язань, нарахованих за звітний період), але у випадку переплат повернення не здійснювати;

– зміни складу і характеристик операцій, що не є об'єктом оподаткування ПДВ, в частині ввезення (надсилання) на митну територію України товарів та їх граничної вартості;

– розширення складу підакцизних товарів, платників та об'єктів оподаткування акцизним податком (запровадження оподаткування мінеральних та газованих вод);

– розширення переліку платників та об'єктів оподаткування військовим збором (в тому числі щодо: суб'єктів підприємницької діяльності – платників єдиного податку; юридичних осіб – платників податку на прибуток; фізичних осіб у випадку набуття права власності на окремі об'єкти рухомого і нерухомого майна; осіб, які здійснюють діяльність з продажу (реалізації) ювелірних (побутових) виробів; постачальників електронних комунікаційних послуг; банківських установ, які здійснюють операції з купівлі/продажу/обміну банківських металів).

Важко оцінити «прохідність» цього законопроекту з урахуванням популістських налаштувань політичних сил та лобізму бізнесових інтересів, але окремі зауваження до нього варто висловити ще до старту процедур розгляду.

Звертає на себе увагу те, що значна частина змін може справді принести більше шкоди економіці і соціуму, ніж бюджетних доходів. Зокрема, знаючи механізми функціонування системи оподаткування, неважко передбачити, що авансові внески податку на прибуток суб'єктів роздрібної торгівлі пальним матимуть такі наслідки:

– як будь-яке авансування, призведуть до відволікання обігових коштів платників, що потребуватимуть залучення додаткових короткострокових кредитів для покриття. Це неминуче призведе до зростання цін. Оскільки мова про пальне, яке є важливим складником усіх споживчих цін, то фактично держава провокує інфляційну спіраль;

– спричинять безповоротні фінансові втрати фірм, оскільки пропонується сплата авансового внеску виходячи із об'ємів резервуарів незалежно від їх заповнення. В умовах війни з міркувань безпеки платники не можуть дозволити собі заповнення усіх наявних резервуарів на 100% на усіх площадках зберігання і

роздрібної торгівлі паливом, що провокуватиме переплати та ще більше загострюватиме наслідки, описані вище у попередньому пункті. При цьому будь-які повернення внесених платежів не передбачаються (навіть у випадку втрати резервуарів через бомбардування);

–сприятимуть подальшій монополізації ринку. Відсутність механізму повернення переплат (включно з тими, що виникли за наслідками звітного року) є прихованим методом такого сприяння з боку уряду держави, оскільки призведе до витіснення або стимулюватиме об'єднання дрібних суб'єктів (що не зможуть подолати зазначену проблему за рахунок консолідації через недостатність їх масштабу). Таке штучне сприяння порушенню умов конкуренції дестимулюватиме розвиток економіки, зважаючи на той факт, що вітчизняний паливний ринок і так має ознаки олігополії;

–ускладнюватимуть процес адміністрування податку з боку платника, що спровокує зростання фіскально-адміністративної складової його витрат. Зазначене додатково сприятиме інфляції.

Ефективним і повністю виправданим в умовах війни фіскальним замінником авансового внеску міг би стати додатковий податок на надприбуток суб'єктів торгівлі паливом, який справляв би зворотній описаному вплив.

Зміни у складі і характеристиках операцій, що не є об'єктом оподаткування ПДВ, в частині ввезення (надсилання) на митну територію України товарів та їх граничної вартості ми б оцінили неоднозначно. Так, на нашу думку, вони є виправданими щодо виключення відправлень на адреси юридичних осіб та фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності. Однак, обмеження вартості усіх відправлень сумою у 45 євро не є виправданим та матиме негативні наслідки соціального характеру, незважаючи на відсутність обмеження кількості відправлень. Для прикладу: зазначене повністю унеможливить безподаткове надсилання дітям чи літнім людям зимових речей для власного використання, тощо. Навіть якщо мова про вартість лише одного надсилання (перевезення) без обмеження їх кількості за період, то простий аналіз цін показує, що для «безподатковості» переважно

доведеться відправляти по одному дитячому черевичку з пари... Збереження сумарної митної вартості на рівні 150 євро дозволило б частково уникнути негативного впливу на малозахищені верстви населення. При цьому не обійшлося і без спроб захисту вузьких інтересів окремих переважно забезпечених верств і осіб щодо оподаткування ввезення підакцизних товарів, духів, туалетних вод, кави, чаю. Ці положення не мають жодного соціально-значущого обґрунтування, а за збереження граничного рівня митної вартості у 150 євро потреба в них автоматично відпадає.

Оподаткування акцизним податком мінеральних та газованих вод взагалі слід розглядати як значне посилення податкового тиску передусім на немаєтні верстви населення. Тим більше, що в умовах ракетних обстрілів та бойових дій часто саме ці води (закуплені і завезені волонтерами) ставали якщо не єдиним, то одним із значних засобів задоволення питних потреб тисяч громадян і військовослужбовців. А в екстремальних умовах, таких як були тривалий період у Ірпені, Бучі, Гостомелі, і зараз є у багатьох містах – газовані та мінеральні води стають тимчасовим засобом протидії інфекціям. Слід пригадати основне призначення акцизного податку у сучасності: обмежувальна дія на споживання соціально шкідливих товарів (енергетичні сюди потрапили через шкідливість для навколишнього середовища) та додаткові справляння з маєтних споживачів – покупців предметів розкоші. Чи можна до чогось із названого віднести мінеральну або газовану воду, та ще й у охарактеризованих умовах? Зате можна прирівняти до фіскальних підходів, практикованих у далекому середньовіччі – розповсюдження акцизних податків на товари широкого вжитку і першої необхідності.

Нарешті щодо розширення сфери фіскального впливу військового збору. Тут найбільш необґрунтованими вбачаємо плани з оподаткування вартості послуг мобільного зв'язку кінцевим користувачам.

По-перше, дана пропозиція неминуче призведе до перекладання податкового тягара на споживачів, оскільки механізм запобігання таким перекладанням у законопроекті відсутній взагалі. Податок

(у даному випадку військовий збір), що за зовнішніми ознаками мав би бути прямим, фактично вуалізується і стає додатковим непрямим на споживання. В умовах війни такі кроки містять загрози погіршення соціального становища громадян, особливо постраждалих, переміщених, тощо.

По-друге, комунікаційні послуги більшості мобільних операторів надаються пакетно. Пакет комунікаційної послуги включає як мобільний голосовий зв'язок, так і мобільний інтернет, а також інколи смс-повідомлення. Якщо пропонується оподатковувати усі послуги, що містяться в пакеті, то виникає питання: чому не забезпечено єдність термінології? Якщо ж оподатковувати пропонується лише послугу голосового мобільного зв'язку, то як їх виокремити у пакетах? Наведені у відповідному пункті законопроекту формулювання фактично унеможливають якісне та прозоре адміністрування податку.

По-третє, якщо оподатковуються електронні комунікаційні послуги в цілому (включно з інтернетом та ін.), то чому лише мобільних операторів? Такі рішення ускладнюють ринкову ситуацію, призводять до порушення умов конкуренції та здатні справити непрогнозований вплив на розвиток і становище галузі.

Крім того, суттєві заперечення виникають щодо розповсюдження збору на доходи від операцій з продажу нерухомості, вчинених один раз протягом звітного податкового року, за умови перебування майна у власності платника податку більше трьох років. Слід звернути увагу на те, що зазначене матиме негативний вплив на міграційні процеси (в частині додаткового ускладнення (фіскального тиску)). В умовах війни це призведе до неминучого загострення проблем соціального характеру.

Але з цієї критики може скластися враження, що майже всі підвищення чинних чи запровадження нових податків – неприйнятні. Це не зовсім так, оскільки до більшості частин характеризуваного законопроекту ми ставимся з розумінням. Однак, дотримуємося думки, що спочатку необхідно забезпечити якомога ретельніший збір існуючих податків, перекривши шляхи ухилю платників, а вже потім приймати резонансні рішення щодо нових фіскальних механізмів

чи глибокої модернізації існуючих. Сьогодні ми маємо цілі системи, які дозволяють великим і середнім суб'єктам підприємництва майже легально (принаймні за відсутності можливостей довести нелегальність) мінімізувати свої зобов'язання перед державою. Парадоксально, але мова про спрощену систему оподаткування, призначену для малого бізнесу...

Для розуміння глибини проблеми звернімося частково до ретроспективного огляду. Ця система була запроваджена в Україні у 1998 році з метою стимулювання малого бізнесу та зайнятості. При цьому в широкому розумінні вона включала дві складових: власне спрощену систему оподаткування, обліку і звітності малого бізнесу, в якій використовувався єдиний податок (введену Указом Президента України [10]), і патентно-прибуткову систему, в якій використовувався фіксований прибутковий податок (введену змінами до Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян» [9]). Останній стосувався мікробізнесу (хоча цей термін не застосовувався).

Обґрунтуванням слугувала необхідність стимулювання розвитку малого підприємництва не лише шляхом зниження податкового тягара, а й зменшення фіскально-адміністративного тиску в частині вимог до обліку і звітності. Треба зазначити, що останнє дійсно мало важливе значення в умовах тодішнього наднизького рівня фінансово-економічної грамотності населення, нерозвиненості консалтингових послуг та технологій обліку і звітування. Адже дрібні суб'єкти, особливо на етапі започаткування підприємницької діяльності, не завжди мали можливості утримувати необхідний бухгалтерський штат. У свою чергу його утримання означало суттєве для них зростання адміністративних витрат.

У попередніх наших публікаціях 15-20 річної давнини велася мова про те, що протягом перших 3-5 років результати функціонування цієї системи були в цілому позитивними: зростала кількість відповідних суб'єктів господарювання. Хоча у сегменті юридичних осіб це зростання було досить млявим.

Однак, уже на 6-7-й рік стало зрозумілим, що ця система себе вичерпала. Звернення до зарубіжного досвіду показали,

що стимулююча дія подібних рішень саме стільки і триває. Далі необхідно брати відповідні суб'єкти (особливо юридичні особи) під стандартний фіскальний контроль, передбачаючи стимулюючі заходи на зразок знижених ставок податку на прибуток, але без послаблень у вимогах до обліку операцій. Виняток складає лише мікробізнес, для якого забезпечення повноцінного обліку і звітності є неможливим з точки зору фіскально-адміністративних витрат. Саме тому при підготовці Податкового кодексу у першій редакції 2010 року розглядалося питання скасування або суттєвого обмеження цієї системи.

Узагальнюючі статистичні дані свідчать про наступне:

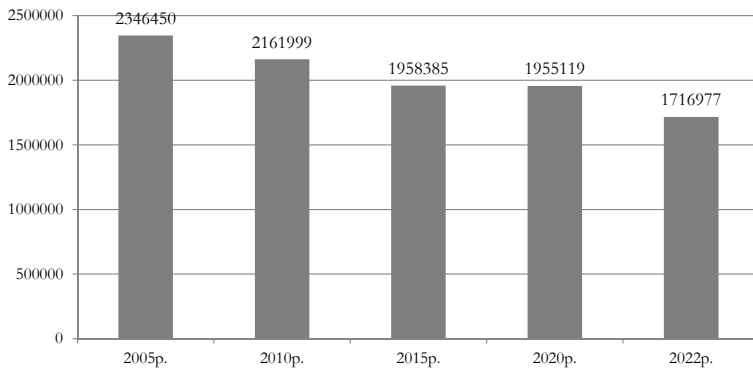


Рис. 1. Кількість суб'єктів малого підприємництва в Україні, од.

Джерело: складено автором на основі [2; 11].

До наведеного на рис.1-2 можна додати деяку деталізацію. Із сукупної кількості суб'єктів малого підприємництва не всі користувалися саме спрощеною системою оподаткування з єдиним податком. За наслідками 1-го року її запровадження таких було 95 тис. (1999 р.). За десять років їх кількість зросла до 1304,5 тис. (2009р.), і найвищі темпи зростання припадали на перші 5 років. За наступні десять років чисельність відповідних суб'єктів досягла 1474,3 тис. (2019 р.), а у 2022 році складала майже 1500 тис.. Тобто темпи приросту протягом останніх 15 років на тривалих інтервалах стали вкрай несуттєвими. А

останніх 5 років відсоток платників єдиного податку серед суб'єктів малого підприємництва варіювався у межах 75-87%.

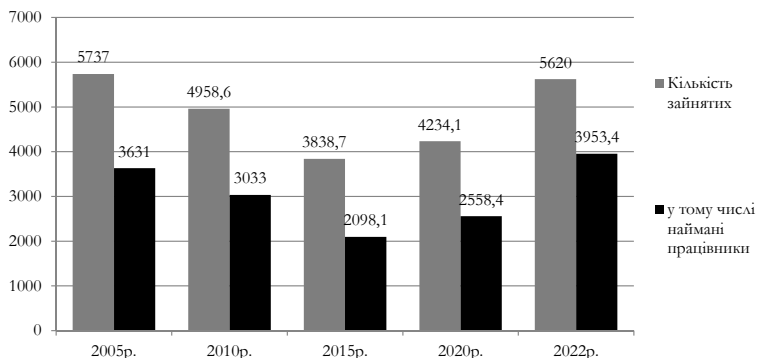


Рис. 2. Кількість зайнятих у малому підприємстві в Україні, тис. осіб.

Джерело: складено автором на основі [2; 11].

З рис. 1 можна спостерігати, чи дія цієї системи позитивно позначалася на кількості суб'єктів малого бізнесу в цілому... Починаючи з 2005 року спостерігаємо стабільне скорочення їх кількості, навіть в умовах мирного періоду. Рис. 2 засвідчує майже теж саме і щодо кількості зайнятих у сфері малого бізнесу, хоча цей показник змінювався різноспрямовано протягом аналізованого інтервалу. Причому парадоксально, що під час війни він мав тенденцію до зростання, але в цілому рівня 2005 року так і не досяг. Передусім наведене свідчить про прогнозоване вичерпання стимулюючого потенціалу цієї системи, незважаючи на низку здійснених модернізацій. Її фінансова значущість не є настільки цінною, щоб продовжувати зберігати відповідні механізми (рис. 3)... Враховуючи наведену вище кількість платників, забезпечений відсоток доходів скоріше говорить про потенційні фінансові втрати. Вони були б виправданими, якби в результаті відбувалося значне і стабільне зростання кількості функціонуючих суб'єктів господарювання.

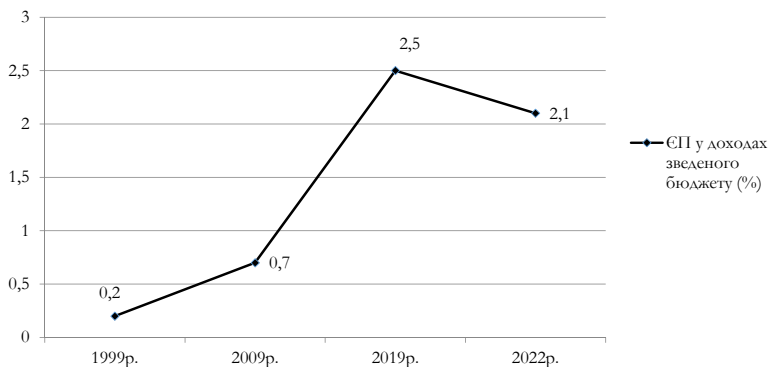


Рис. 3. Динаміка фіскальної значущості єдиного податку для зведеного бюджету України з часу запровадження

Джерело: складено автором на основі [1; 3; 5].

То ж як виглядає справжня ситуація сьогодні щодо необхідності існування цієї системи? Якщо вести мову про платників єдиного податку I-II-ї груп, то для більшості з них, враховуючи специфіку, спрощене оподаткування є обґрунтованим як економічно, так і з соціальної точки зору. Це фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які з урахуванням встановлених обмежень по видах діяльності та доходах у 167 (I група) і 834 (II група) розміри мінімальної заробітної плати, здійснюють виключно роздрібний продаж товарів з торговельних місць на ринках, провадять господарську діяльність з надання побутових послуг населенню (I група), або ж здійснюють господарську діяльність з надання послуг, у тому числі побутових, платникам єдиного податку і населенню, виробництво, продаж товарів, діяльність у сфері ресторанного господарства. При цьому суб'єкти I групи не використовують найману працю, а II – можуть мати до 10 найманих працівників [8]. Для новостворених бізнесів, так званих «бізнесових стартів», податкові привілеї мають значення на етапі первинного накопичення капіталу суб'єктами. А от щодо спрощеного обліку (включаючи застосування реєстраторів розрахункових операцій), то тут є питання із забезпеченням контролю за дотриманням встановлених обмежень оборотів та прав споживачів.

З одного боку спрощення убезпечує від надмірного фіскально-адміністративного тиску державних служб, а з іншого – сьогодні забезпечення обліку в умовах розвитку консалтингових послуг вже не є настільки чутливим питанням. Та й переважна більшість суб'єктів і так давно користуються цими послугами навіть для забезпечення спрощеного обліку і звітування.

Крім того, виникає питання щодо часових обмежень застосування фізичною особою спрощеної системи оподаткування: І група суб'єктів, які використовують власну працю, таких обмежень не потребує, а от II, представлена бізнесом-роботодавцем, який накопичує первинний капітал, мала би додатково стимулюватися часовими обмеженнями. Або за 3-5 років бізнес має досягти мети накопичення і зростання та перейти на загальні умови оподаткування, або мета його подальшого стимулювання за умовами II групи лише для збереження до 10 робочих місць втрачає сенс. Адже наймані працівники у подібних структурах офіційно мають як правило мінімальну заробітну плату та, у зв'язку з цим, найнижчий рівень соціальних гарантій. Такий суб'єкт по закінченню певного терміну мав би бути переведений до I групи без права найму працівників, або ж стати суб'єктом середнього бізнесу. (Чому ми не передбачаємо його переведення до суб'єктів спрощеної системи оподаткування III групи – буде пояснено нижче). Чинні ж сьогодні правила без часових обмежень заохочують «парцеляризацію» бізнесу на папері з метою простої мінімізації податкових зобов'язань. Суть в наступному: у випадку зростання обсягів діяльності члени родини різного ступеня спорідненості один за одним реєструються суб'єктами підприємництва з правом найму до 10 осіб кожен; при цьому їхній бізнес де-факто один і той самий та давно переріс встановлені рамки; сукупна кількість найманих працівників у таких випадках може складати кілька десятків, а інколи сотні осіб; фіскальні втрати держави доповнюються майбутніми втратами соціального характеру для великої кількості працівників, спричиняючи у перспективі додаткові державні витрати.

І, нарешті, III група суб'єктів спрощеної системи оподаткування. На нашу думку, як і на думку багатьох не пов'язаних з бізнесом експертів, вона є найбільш суперечливою. Основним

беніфеціаром у даному випадку є не стільки малий бізнес, скільки великий і середній.

До III групи згідно чинного законодавства переважно (без врахування електронних резидентів) відносяться фізичні особи – підприємці, які не використовують працю найманих осіб або не обмежуються кількісно щодо найманих осіб, та юридичні особи будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року обсяг доходу не перевищує 1167 розмірів мінімальної заробітної плати [8]. Тобто бачимо єдине обмеження, яке за українськими мірками є немалим... Практично кожна фірма в Україні «обросла» штучно створеними навколо себе такими суб'єктами з метою: підміни трудових відносин та напівлегального ухилення від сплати зумовлених ними соціальних внесків і податку на доходи фізичних осіб (а знедавна і військового збору); проведення операцій з оформлення неіснуючих послуг з метою мінімізації податку на прибуток; проведення так званих «безтоварних операцій» з метою мінімізації податкових зобов'язань та безпідставного формування податкового кредиту з ПДВ (так званих «скруток»); отримання можливостей реалізації контрабандних товарів; переведення частини безготівкових коштів у готівку з метою подальшої тінізації господарської діяльності та корумпування чиновників.

Тобто реєструється суб'єкт (часто це є умовою для де-факто найманих працівників-спеціалістів) – і через нього за виміром 2024 року можна спокійно без ніяких більше вкладень і витрат провести з означеними вище цілями до 8285700 грн на рік, сплативши смішні суми податків (єдиний податок 3 або 5 відсотків залежно від реєстрації платником ПДВ, єдиний соціальний внесок від мінімальної зарплати)... Не дивно, що таких платників з усіх груп, передбачених спрощеною системою оподаткування, зараз найбільше – лише серед фізичних осіб за станом на середину 2023 року 49,3% або 748,1 тис. [4]. На середину 2024 року цифра зросла до 787,9 тис. [6]. Це близько 14% від усіх зайнятих у сфері малого бізнесу країни за усіма організаційно-правовими формами незалежно від підсистем оподаткування! Даних щодо юридичних осіб ми, на жаль, не знайшли у відкритих джерелах... Але очевидно, що вони лише значно збільшать наведені цифри.

Скасування спрощеної системи оподаткування, обліку і звітності для цієї групи платників і встановлення належного контролю за діяльністю великого та середнього бізнесу, за нашими оцінками, дозволило б підвищити збір окремих податків значно суттєвіше, ніж запропоновані урядом новації, охарактеризовані вище. Закиди щодо надвисоких податків в Україні не мають братися до уваги, оскільки порівняння з багатьма країнами Європи давно показують зовсім інше...

IV група суб'єктів спрощеної системи оподаткування фактично є галузевою, тому в даному випадку нами не аналізується.

Отже, в умовах війни з метою збільшення збору чинних податків в Україні першочергово мають бути здійснені заходи з реформування спрощеної системи оподаткування шляхом перегляду умов застосування спрощеного обліку для II групи платників, обмеження терміну перебування платників у складі II групи, повної ліквідації III групи. Другим етапом розширення сфер застосування податку на надприбутки, у тому числі стосовно паливних компаній. Ефект від цього податку (та від інших новацій, що пропонуються в тому числі у охарактеризованому вище урядовому проєкті) можливий лише після змін у спрощеній системі оподаткування, які дадуть змогу протидіяти ухиленню від сплати зобов'язань перед бюджетом суб'єктами середнього і великого бізнесу. Зазначене дозволило б уникнути інфляційних наслідків фіскальних модернізацій та зростання податкового навантаження на трудові доходи зuboжілого населення (як на етапі виплат, так і на етапі споживання).

Література

1. Виконання бюджету України в 2009 році. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/2009/>
2. Діяльність суб'єктів малого підприємництва. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/Arhiv_u/09/Arch_dmp_bl.htm
3. Доходи зведеного бюджету України (2014-2024). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/cons/income/>

4. З початку 2023 року підприємці сплатили до бюджету 15,2 млрд грн єдиного податку. URL: <https://tax.gov.ua/media-tsentr/novini/685975.html>
5. Зведений бюджет України у 1992 – 2006 роках. URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/fin/fin_ric/fin_u/2003.html
6. Кількісні показники щодо зареєстрованих підприємців – платників єдиного податку. URL: <https://data.gov.ua/dataset/45663fd4-f766-4d2b-8140-399d01e28ec4/resource/d9c1560a-cfad-480a-a7f3-2c097257d765>
7. Кулишер И.М. Очерки финансовой науки. Вып.1. Петроград: Наука и школа, 1919. 356с.
8. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VI. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>
9. Про внесення змін до Декрету Кабінету Міністрів України «Про прибутковий податок з громадян»: Закон України від 13 лютого 1998 року №129/98-ВР. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/129/98-%D0%B2%D1%80#Text>
10. Про спрощену систему оподаткування: Указ Президента України від 3 липня 1998 року №727/98. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/727/98#Text>
11. Розвиток підприємництва. URL: https://ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze_20.htm

Людмила Олейнікова

*доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна,*

oleynikova.mila@ukr.net

ORCID ID: 0000-0001-8204-4434

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ: ВИСНОВКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Вступ. Мале підприємництво є важливою складовою української економіки, що забезпечує вирішення соціальних проблем нашого суспільства та формує дві третини створюваної в країні доданої вартості, сприяє розвитку людського капіталу та формуванню середнього класу. В цьому контексті, важливим завданням є створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу в нашій країні з урахуванням проблем постпандемічного характеру, що досі не подолані, та які були посилені новими викликами, пов'язаними із початком повномасштабного військового вторгнення російської федерації в Україну. Суттєвий вплив на подальший розвиток малого та середнього підприємництва (МСП) в сучасних умовах мають процеси європейської інтеграції України. Підготовка до набуття Україною членства в Європейському Союзі обумовлює необхідність врахування європейських підходів та практики регулювання МСП, зокрема і оподаткування суб'єктів підприємництва.

Результати дослідження. В умовах підготовки країни до вступу в ЄС та одночасного гострого дефіциту бюджетних ресурсів під час війни, все гостріше встають питання щодо реформування підходів державної підтримки та розвитку МСП. Так суттєве збільшення неподаткових програм підтримки малого бізнесу та просування різноманітних програм Європейського союзу з розвитку підприємництва актуалізує питання зменшення впливу податкових інструментів підтримки, де основним, найбільш вагомим та всеохоплюючим є спрощена система оподаткування (ССО).

При розробці підходів до трансформації спрощеної системи оподаткування, яка в різних варіантах функціонує в Україні з 1996 року, в контексті євроінтеграційних процесів необхідно враховувати передбачені Європейською Комісією механізми фінансової допомоги Ukraine Facility [1], Проект Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого та середнього підприємництва на період до 2027 року [2], План пріоритетних дій Уряду на 2024 рік [3].

Слід зазначити, що підтримка малого бізнесу ґрунтується на його тісному зв'язку з добробутом громадян: якщо держава підтримує малий бізнес, це автоматично позитивно впливає на бюджет країни і її населення. Основним робочим принципом Європейського Союзу щодо МСП є «Думай про малих» (Think Small First) [4].

Досліджуючи зростання ролі підприємницької ініціативи у формуванні економічного добробуту країн ЄС, слід зазначити, що як і в Україні, такі підприємства забезпечують суттєву частку у ВВП, можливість для фінансування розвитку людського капіталу і технологій, а отже, посилюють міжнародні конкурентні позиції. Європейські країни спрямовують свої зусилля щодо побудови моделі розвитку та формування конкурентних переваг своїх економік на основі знань, що викладено у програмних документах, таких як Стала Європа до 2030 [5], Проект Європа 2030 [6].

Сенс європейського підходу до МСП було сформульовано ще у середині 2000-х років Рекомендацією 2003/361/ЄС [7]: «Мікро, малі та середні підприємства (далі МСП) – це двигун європейської економіки. Вони є важливим джерелом робочих місць, підприємницької ініціативи та інновацій в ЄС і, таким чином, мають вирішальне значення для зміцнення конкурентоспроможності та зайнятості. Нове визначення МСП, яке набуло чинності 1 січня 2005 року, являє собою важливий крок у напрямку поліпшення бізнес-середовища для МСП, і спрямована на сприяння розвитку підприємництва, інвестицій та підтримання економічного зростання».

Зазначена філософія має стати основою для трансформації політики підтримки МСП і в Україні. Адже ця філософія базується на тому, що з кожних трьох працівників в країнах ЄС, двоє зайняті

на підприємствах малого та середнього бізнесу. Так, за даними Щорічного звіту по малому та середньому бізнесу ЄС (жовтень 2013 р.), в 2012 р. підприємства малого та середнього бізнесу 99,8% всіх суб'єктів у ЄС і формували 57,6% доданої вартості європейської економіки (див. табл. 1). У той же час, за десять років, станом на 2022 рік, кількість малих та середніх підприємств зросла майже на 4 млн, що, втім не змінило відсоток МСП у загальній кількості підприємств – 99,8%. На тлі кількісного зростання підприємств, спостерігається зниження зайнятості у МСП з 66,5% зайнятих у 2012 році до 64,4% у 2022 році, та зниження доданої вартості, виробленої МСП з 57,6% у 2012 році до 51,8% у 2022 році.

Таблиця 1

Кількість МСП, зайнятого населення та виробленої доданої вартості в країнах ЄС за 2012 та 2022 роки

Показ- ник	Мікро		Малі		Середні		МСП	
	2012	2022	2012	2022	2012	2022	2012	2022
Підприємства								
Кіль- кість	18 783 480	22 744 173	1 349 730	1 332 200	222 628	204 786	20,355,839	24 281 159
%	92,1%	93,5%	6,6%	5,5%	1,1%	0,8%	99,8%	99,8%
Зайнятість населення								
Кіль- кість	37 494 458	38 790 351	26 704 352	25 602 334	22 615 906	20 493 722	86 814 717	84 886 407
%	28,7%	29,4%	20,5%	19,4%	17,3%	15,5%	66,5%	64,4%
Додана вартість по факторним витратам								
Млрд євро	1 242,7	1 419,4	1 076,4	1 259,8	1 076,3	1 266,5	3 395,4	3 945,8
%	21,1%	18,6%	18,3%	16,6%	18,3%	16,6%	57,6%	51,8%

Джерело: складено за даними: Annual report on European SMEs 2013/2014 – a partial and fragile recovery. URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/annual-report-smes-2013_en.pdf та Annual Report on European SMEs 2022/2023. SME Performance Review 2022/2023 URL: https://single-market-economy.ec.europa.eu/document/download/b7d8f71f-4784-4537-8ecf-7f4b53d5fe24_en?filename=Annual%20Report%20on%20European%20SMEs%202023_FINAL.pdf

Додана вартість у поточних цінах значно зростає щороку, але відчутні і зміни під впливом темпів інфляції. У 2022 році додана вартість фактично знизилася на 1,4% порівняно із попереднім періодом, та на 5,8% за десять років (з 2012 р. по 2022 р.), і очікується,

що подібне падіння буде характерним і для 2024 року. Аналогічна картина за десять років характерна і для зайнятості в МСП (див. табл. 1). Ситуація для МСП ЄС щодо зменшення частки виробленої доданої вартості та впливу на зайнятість обумовлена наслідками пандемії Covid-19, яка спровокувала для МСП ЄС-27 безпрецедентну економічну невизначеність, розрив комерційних ланцюгів та злам бізнес-моделей допандемійного періоду. Зазначені процеси сьогодні супроводжуються труднощами в наймі нового персоналу та численними новими викликами, такими, як наприклад: зростаючий з 2022-2023 роках темп інфляції, який провокує підвищення процентних ставок, що, у свою чергу, зменшує доступ МСП до фінансування; збільшення витрат на енергію; зростання цін на сировину та логістику тощо. Крім того, припинення фінансової допомоги від урядів через зниження тенденцій пандемії, знизила здатність до стійкості більшості МСП. Формування нових викликів, пов'язаних з війною в Україні, загрожувало подальшим зростанням ризиків ведення бізнесу для МСП у певних країнах значно більшими темпами, ніж в інших, через фізичну та економічну близькість до України та росії.

Необхідно зазначити, що перешкоди для розвитку МСП в країнах ЄС і в Україні є дещо різними. Як зазначено вище, для МСП в країнах ЄС найбільшою перешкодою для розвитку був брак кваліфікованої робочої сили, а також проблеми пошуку клієнтів та конкуренція [8], тоді як для українських підприємств найактуальнішою трійкою проблем розвитку були перешкоди з пошуком клієнтів, несприятлива економічна і політична ситуація та доступ до фінансових ресурсів [9]. В останньому кварталі 2020 року в Україні найбільшою проблемою для представників, наприклад, обробної промисловості були обмеження через COVID-19, рівень корупції та доступ до фінансових ресурсів [10].

Дійсно, проблема наявності кваліфікованого персоналу є більш актуальними для підприємств в ЄС, ніж для вітчизняних. Проте і для вітчизняних підприємств з початком повномасштабного вторгнення РФ в Україну означена проблема значно загострюється і супроводжується відтоком фахівців за кордон і мобілізацією. Україна втрачає людські ресурси. Варто пам'ятати також, що Україна – це країна з

високоосвіченою робочою силою, що має достатні ІТ та мовні навички. При наявності високого інтелектуального і наукового потенціалу населення України, масштаби витоку мізків з України були суттєвими і до війни. Але стандарти життя й доходи українців залишаються відносно низькими, тоді як рівень безробіття, прихованого безробіття та невідповідність навичок наявним пропозиціям роботи в Україні – високі. Війна в країні та міграція значної частини населення до країн Європи загострюють ситуацію в економіці та на ринку праці. Це слід обов'язково враховувати при трансформації системи підтримки МСП та спрощеній системі оподаткування зокрема. Адже, для повернення наших громадян з-за кордону, після завершення війни, умови ведення бізнесу та оподаткування будуть дуже суттєвими факторами, на ряду з труднощами, що характерні для економіки країни у повоєнний час (проблеми енергопостачання, проблеми фінансування відновлення бізнесу та його розвитку, невизначеність політична, низькі стандарти життя та соціального захисту, слабкість державних інституцій тощо) та проблемами, що бізнес і до війни вважав пріоритетними (доступ до фінансових ресурсів, рівень корупції, нестабільна соціально-економічна ситуація та проблеми найму кваліфікованого персоналу).

Держава може застосовувати цілий ряд податкових та неподаткових інструментів для стимулювання розвитку людського капіталу та розвитку МСП. Неподаткові інструменти державної підтримки малого і мікробізнесу в розвинених країнах, зокрема в ЄС, окрім програм банківського кредитування (4-6% річних), зосереджені на програмах навчання, консультативної підтримки, програмах менторства тощо, які спрямовані, перш за все на розвиток людського капіталу. В Україні сьогодні питання особистісних компетенцій підприємців та наявності кваліфікованих працівників є одним з найбільш значимих в підприємницькому середовищі [11] наряду з доступом до фінансових ресурсів.

Неподаткові інструменти підтримки МСП в Україні базуються на визначенні таких підприємств, наведеному у Господарському кодексі України (ГКУ), у той час, як один з основних податкових інструментів підтримки і стимулювання розвитку МСП в Україні, ССО – базується на інших параметрах критеріального поділу

підприємців. Так, ГКУ [12], як і Рекомендація 2003/361/ЄС [13], передбачає, що до мікро - підприємств належать суб'єкти з річним доходом до 2 млн євро та кількістю працівників до 10 осіб. Таким чином, за офіційним курсом НБУ зазначена сума має еквівалент у гривні на рівні 84,7 млн грн.

Податкові інструменти підтримки малого бізнесу в Україні сьогодні зосереджені, в основному, на наявності спрощеної системи оподаткування (ССО), яка дозволяє максимально знизити адміністративне навантаження на представників малого та мікро бізнесу, та формує максимально сприятливе податкове навантаження на представників цієї категорії, що, зокрема дозволяє нівелювати несприятливі умови доступу до банківських продуктів кредитування. Слід зазначити, що ССО застосовується в Україні до суб'єктів саме мікропідприємств з обмеженням по доходу в 9,3 млн грн (див. табл. 2). Для представників МСП, що застосовують ССО, передбачено також ряд обмежень і щодо видів діяльності, а також щодо режиму застосування ССО. Отже, критеріальні ознаки поділу підприємців в цілях оподаткування та в цілях застосування неподаткових інструментів підтримки є різними. Втім, це є характерним і для країн ЄС.

У сучасному вигляді спрощена система оподаткування передбачає тільки один вид обов'язкового платежу – єдиний податок, який є джерелом доходних частин місцевих бюджетів. Незалежно від цього підприємці ще сплачують єдиний соціальний внесок.

Значення ССО на ринок праці в Україні в сфері мікробізнесу важко переоцінити, особливо в контексті відтоку громадян за межі країни, що спричинений війною. Найбільш активні, професійно підготовлені та працездатні знаходять себе на ринку праці країн ЄС, в тому числі і в якості підприємців. В цьому контексті важливим є дослідити умови оподаткування для мікро та малого бізнесу в країнах ЄС, що активно приймають наших громадян та мають подібні до українських умови інституціонального та ментального характеру. А інтеграція України до ЄС потребує уважного та обережного підходу до параметрів інтеграції нашого економічного середовища до ЄС та трансформації оподаткування наймасовішої категорії підприємців.

Таблиця 2

Параметри діяльності платників єдиного податку станом на 01.04.2024 р. відповідно до Податкового кодексу України

Суб'єкти системи оподаткування		Кількість працюючих осіб	Обсяг річного доходу	Ставка єдиного податку	Примітка
1 група	Фізична особа – підприємець	Працюють без найманих працівників	Річний обсяг доходу за календарний рік не перевищує 167 м.з.п. (1 336 000 грн або 31 537 євро*)	до 10% розміру прожиткового мінімуму з розрахунку на календарний місяць	Ставка єдиного податку у розмірі 15%
2 група	Фізична особа – підприємець	Кількість найманих працівників – не більше 10 осіб	Річний обсяг доходу не повинен перевищувати 834 м.з.п. (6 672 000 грн, або 157 520 євро*)	до 20% розміру мінімальної заробітної плати з розрахунку на календарний місяць	до доходу, відповідно до вимог ст. 293.4. ПКУ
3 група	Фізична особа – підприємець Юридична особа – суб'єкт господарювання будь-якої організаційно правової форми	Кількість найманих працівників – не обмежена	Річний обсяг доходу не повинен перевищувати 1167 м.з.п. (9 336 000 грн, або 220 388 євро*)	3% від доходу для платників ПДВ; 5% від доходу для неплатників ПДВ	Встановлюються у подвійному розмірі ставок відповідно до вимог ст. 293.3 ПКУ
4 група	Сільсько-господарські товаровиробники	Якщо частка сільськогосподарського товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75%		З одного гектара с/г угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії земель, їх розташування	Ст. 293.9 ПКУ

Джерело: складено автором на основі Податкового кодексу України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://tax.gov.ua/nk/rozdil-xiv--spetsialni-podat/edynyi-podatok/>

Як вже зазначалося, в європейських країнах мале і середнє підприємництво є основою не стільки податкової, скільки соціально-економічної моделі. МСП займає переважну частку в таких галузях економіки, як оптова та роздрібна торгівля, харчова промисловість та будівництво (характерні і для України), стимулює розвиток конкуренції в європейській економіці.

*за офіційним курсом НБУ на 10.04.2024 р.

В різних країнах підходи до оподаткування мікропідприємств, визначення завдань їх розвитку, критеріїв визнання їх в цілях оподаткування та класифікації на категорії, а також встановлення податкової бази та структури ставок податків, можуть відрізнятися через різноманітні чинники. Вони можуть включати традиції оподаткування, рівень фінансової та правової грамотності платників податків, а також здатність податкових органів здійснювати контроль. Вибір конкретного підходу до оподаткування мікросуб'єктів підприємництва ґрунтується на потребі стимулювати їх розвиток і, водночас, на можливостях податкових органів ефективно використовувати обрані інструменти. У розвинених економіках намагаються зробити оподаткування мікропідприємств максимально раціональним і простим, уникнувши складних та витратних податкових схем (див. додаток Е).

Висновки. Слід зауважити, що багато країн ЄС, як і Україна, застосовують спрощені системи оподаткування або єдині податки для представників мікро- бізнесу. Зазначені спеціальні режими не є чимось унікальним. Зазвичай ці системи створюються для зменшення тягаря податкового адміністрування та полегшення процесу сплати податків для малих підприємств. Так, у Польщі, Чехії, Словаччині та Болгарії існують спрощені системи оподаткування або єдині податки для представників мікро- та малого бізнесу. Втім, хотілося б зазначити, що в розглянутих країнах застосовують стимулюючі податкові інструменти лише до частини представників мікробізнесу, що відносяться до найменших та найуразливіших. Так, якщо розглядати наведені в додатку Е країни, то спеціальний режим застосовується до підприємств з максимальним оборотом 79 тис. євро (винятком є Польща), у той час як в Україні, максимальний оборот для застосування ССО складає близько 220 тис. євро. У той же час, європейські моделі оподаткування найменших представників мікро-бізнесу враховують певні соціальні аспекти діяльності підприємств та базуються, в основному, на застосуванні зниженої ставки до чистого доходу, що в Україні не передбачено. Наприклад, застосування фіксованих витрат, вирахувань з бази оподаткування витрат на дітей, соціальне та медичне страхування і застосування неоподаткованого доходу громадян свідчить про сформований

більш справедливий підхід до оподаткування як самозайнятих підприємців так і найменших підприємств.

Трансформація ССО має відбуватися у комплексі зі зміною загальних підходів до державної підтримки. Спрощуючи фіскальні обов'язки і зменшуючи податкове навантаження на найменших та найуразливіших платників, слід встановити спрощені податкові процедури та ставки для кваліфікованих мікропідприємств, що відповідають принципам справедливості оподаткування та забезпечать сприятливі умови для ведення бізнесу під час та після війни, з урахуванням загальноєвропейських підходів підтримки МСП та оподаткування.

Література

1. Proposal for a Regulation of the European parliament and of the council on establishing the Ukraine Facility. Brussels, 20.6.2023. URL: https://neighbourhood-enlargement.ec.europa.eu/document/download/dd8cd260-1897-4e37-81dc-c985179af506_en
2. Проект Стратегії відновлення, сталого розвитку та цифрової трансформації малого та середнього підприємництва на період до 2027 року. URL: <https://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=454b13bc-3503-4185-b59d-b60f6467748c&title=ProektStrategiiVidnovlennia-StalogoRozvitkuTaTsifrovoiTransformatsiiMalogoTaSerednogoPidprimnitstvaNaPeriodDo2027-Roku>
3. План пріоритетних дій Уряду на 2024 рік. Кабінет міністрів України. Розпорядження від 16 лютого 2024 р. № 137-р URL: <https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-zatverdzhennia-planu-priorytetnykh-dii-uriadu-na-2024-rik-137r-160224>
4. Small business act of Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52008DC0394&from=EN>.
5. Towards a sustainable Europe by 2030. European Commission COM(2019)22 of 30 January 2019. URL: https://commission.europa.eu/document/download/3dab8f75-8c9d-4cf2-b215-d9098e69b654_en?filename=rp_sustainable_europe_30-01_en_web.pdf
6. Project Europe 2030. Challenges and Opportunities. A report to the European Council by the Reflection Group on the Future of the

- EU 2030. URL: <https://www.consilium.europa.eu/media/30776/qc3210249enc.pdf>
7. Commission Recommendation 2003/361/EC. The Official Journal of the European Union. L 124, p. 36. – 2003. URL: <https://www.eusmecentre.org.cn/sites/default/files/files/news/SME%20Definition.pdf>
 8. Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area. October 2017 to March 2018. URL: <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/ecb.accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201806.en.pdf?7f10aadd09e7d0036678df8612df91041>
 9. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні: 2016 рік. За результатами національного опитування малого та середнього бізнесу в Україні. URL: http://lev.org.ua/articles/ABCA2016_short.html
 10. Щоквартальна оцінка ділового клімату (4 квартал, 2020). Аналітичний звіт. Березень 2021. № 75. URL: https://www.slideshare.net/IER_Kyiv/4-2020-245472602
 11. Олейнікова Л. Г., Точиліна І. В. Податкове стимулювання розвитку освітньої галузі. Фінанси України. 2018. № 8. С. 106-125.
 12. Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>
 13. Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises (2003/361/EC). URL: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32003H0361>.
 14. Podatek liniowy. URL: <https://www.biznes.gov.pl/pl/portal/00253#3>
 15. Daně z příjmu. URL: <https://www.zakonyprolidi.cz/obor/dane-z-prijmu>
 16. Zákon o dani z příjmů ze 4. decembra 2003. URL: <https://www.slov-lex.sk/pravne-predpisy/SK/ZZ/2003/595/>
 17. Daň z príjmů pre živnostníkov. URL: <https://www.financnasprava.sk/sk/podnikatelia/dane/dan-z-prijmu/fyzicke-osoby/zivnostnici#ZakladDaneZivnostnika>
 18. Decreto Legislativo 21 novembre 2014, n. 175. Semplificazione fiscale e dichiarazione dei redditi precompilata. (14G00190). URL: <https://www.normattiva.it/uri-res/N2Ls?urn:nir:stato:decreto.legislativo:2014-11-21;175~art1>

Яна Олійник

доктор економічних наук, доцент,
директор Інституту післядипломної освіти
ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна
Oleynik_yv@ukr.net
ORCID ID: 0000-0001-5895-282X

Мар'я Кучерява

кандидат економічних наук, завідувач Центру впровадження
результатів
фінансово-економічних досліджень
ДННУ «Академія фінансового управління», м. Київ, Україна
piven_maria@ukr.net
ORCID ID: 0000-0003-2948-1234

Наталія Чухраєва

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бізнес-економіки та підприємництва
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна
0612nataliya@gmail.com
ORCID ID: 0000-0003-1537-4841

Тетяна Чередніченко

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та консалтингу
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна
chereta111@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-8581-8543

ДОКУМЕНТИ ОЕСР У СФЕРІ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ ОГЛЯД

Вступ. Україна взяла зобов'язання імплементувати Мінімальний стандарт Плану дій BEPS, що є обов'язковою вимогою для всіх

країн-учасниць Програми розширеного співробітництва. Мінімальний стандарт – це обов’язкові 4 із 15 кроків, які мають бути реалізовані кожною країною-учасницею Програми розширеного співробітництва [16; 17]. Одним із ключових результатів реалізації Плану дій BEPS є ефективна імплементація оновлень міжнародних підходів та стандартів у сфері трансфертного ціноутворення.

Науковий супровід процесу запровадження вимог міжнародної системи податкового регулювання є невід’ємною складовою забезпечення інтеграції національних економік до глобальної системи оподаткування. На користь цього свідчить широка представленість питань протидії агресивному податковому плануванню у працях як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників, зокрема: Лінгкі Сюе [11], М. Овереш [12], С. Пенно Марк [13], Дж. Хекмейер [14], М. Бондаренко [1], С. Брехова [2], В. Вишневського [3], Ю. Городніченко [4], Т. Єфименко [5], О. Федорченко [8] та інших [6, 7, 9, 10].

Слід також відмітити зусилля міжнародних організацій у сфері регулювання трансфертного ціноутворення (Організація економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР); Організація Об’єднаних Націй).

Ключовим провайдером новацій та основних напрямів удосконалення міжнародного законодавства з питань протидії розмиванню бази оподаткування податком на прибуток виступає ОЕСР (Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб (далі – Настанови ОЕСР); документ ОЕСР щодо визначення цін на корисні копалини тощо).

ОЕСР – це міжнародна організація, метою діяльності якої вже протягом 60 років є формування політики, реалізація якої покликана сприяти процвітанню, рівності, можливостям та добробуту для всіх. Разом із урядами країн світу, політичними діячами та представниками громадянського суспільства експерти ОЕСР працюють над створенням міжнародних стандартів та рамкових підходів до врегулювання викликів сьогодення різного характеру (економічного, соціального, екологічного) [19]. Однією з важливих

ініціатив та напрямів діяльності ОЕСР є протидія розмиванню бази оподаткування податком на прибуток. Станом на 2024 рік 135 країн беруть участь в ініціативі з протидії розмиванню бази оподаткування податком на прибуток (Плану дій BEPS) транснаціональними компаніями.

Це обумовлює необхідність вивчення та аналізу новацій у сфері трансфертного ціноутворення, які включають оновлення у 2022 році редакції Настанов ОЕСР [18].

Метою роботи є дослідити розвиток інституційного забезпечення трансфертного ціноутворення у рамках діяльності ОЕСР через ретроспективний огляд документів ОЕСР (Настанови ОЕСР).

Для досягнення поставленої мети в статті використано наступні **методи наукового пізнання**: інституціональний, системний, структурно-функціональний, порівняльний, ретроспективний, індуктивний, дедуктивний, а також логічні, аналітичні та інші методи.

Результати. Україна послідовно долучається до глобального процесу вирішення проблеми транскордонного ухилення від сплати податків, розмивання бази оподаткування та викривлення конкурентного середовища, а також протидії податковим правопорушенням. Ефективним інструментом в боротьбі із згаданими явищами є імплементація до вітчизняного податкового законодавства стандартів та правил міжнародного оподаткування [20].

Застосування еволюційного підходу та ретроспективного аналізу у дослідженні Настанов ОЕСР дозволить ідентифікувати основні віхи діяльності ОЕСР у протидії розмиванню бази оподаткування міжнародними групами компаній.

Методологія проведення ретроспективного аналізу Настанов ОЕСР включає такі етапи:

- 1) первинна оцінка документу;
- 2) структурний аналіз положень документу;
- 3) формулювання висновків та узагальнення основних змін, внесених до досліджуваного документу.

1. Первинна оцінка Настанов ОЕСР

В 1995 р. ОЕСР випустила «Настанови щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових

служб», що є «головним рекомендаційно-методичним міжнародним документом у сфері регулювання трансфертного ціноутворення, положення якого в тій або іншій мірі враховуються в законодавчій та правотворчій діяльності різних країн світу, в тому числі тих, які не є учасниками ОЕСР» [21].

Настанови є результатом перегляду Звіту ОЕСР «Трансфертне ціноутворення та багатонаціональні підприємства» (1979), які були затверджені в оригінальній версії Комітетом з фіскальних питань 27 червня 1995 року та Радою ОЕСР для опублікування 13 липня 1995 року.

На рисунку 1 наведено динаміку зміни обсягу Настанов ОЕСР у розрізі редакцій 2009, 2010, 2017 та 2022 років.

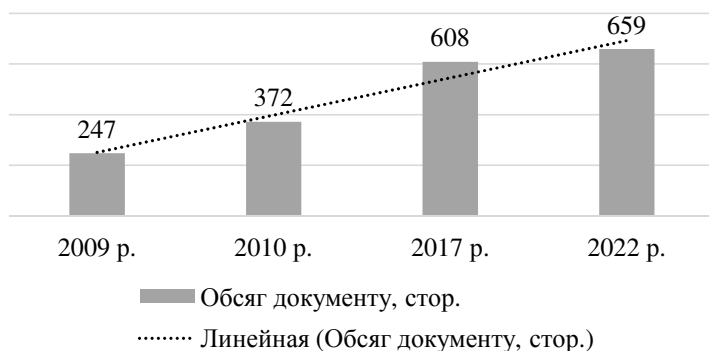


Рис. 1. Динаміка зміни обсягу Настанов ОЕСР за 2009-2022 рр., стор.

Джерело: [18; 21; 22; 23]

У виданні Настанов ОЕСР 2009 року були внесені зміни до Глави IV задля врахування прийняття в оновленій версії Модельної податкової конвенції 2008 року пункту 5 Статті 25, що стосується арбітражу, а також зміни до Коментаря до Статті 25 щодо процедур взаємного узгодження для вирішення транскордонних податкових спорів [22].

У виданні 2010 року були суттєво переглянуті Розділи I-III в частині доповнення новими рекомендаціями щодо: вибору найбільш прийнятного методу трансфертного ціноутворення

відповідно до обставин здійснення контрольованої операції; практичного застосування методів визначення прибутку від операцій; проведення аналізу порівняльності. Крім того, було додано нову Главу IX, присвячену аспектам трансфертного ціноутворення при реструктуризації бізнесу [21].

Видання Настанов ОЕСР з трансфертного ціноутворення 2017 року включає суттєві зміни, внесені у 2016 році з метою врахування уточнень у кроках 8 «Трансфертне ціноутворення: нематеріальні активи», 9 «Трансфертне ціноутворення: ризики і капітал», 10 «Трансфертне ціноутворення: операції з підвищеним ризиком» та 13 «Документація з трансфертного ціноутворення» Плану дій BEPS [23].

У виданні 2022 року однією з суттєвих змін є внесення нового керівництва з трансфертного ціноутворення у фінансових операціях [18].

2. Структурний аналіз зміни положень Настанов ОЕСР

Результати кількісної оцінки структурних підрозділів Настанов ОЕСР, проведеної у рамках компаративного аналізу редакцій 2009, 2010, 2017 та 2022 років даного документу, узагальнено в таблиці 1.

Отже, найбільш суттєвих змін та доповнень зазнав розділ I «Принцип витягнутої руки», починаючи з 2017 року (темپ приросту складає + 103,2%). Також суттєвих змін у напрямку доповнення положень зазнав розділ VI «Особливості операцій з нематеріальними активами», обсяг якого у 2017 році збільшився на 317,6% (порівняно із базовим 2009 р.), разом із тим у редакції Настанов ОЕСР 2022 року – скорочений на 5,6% (порівняно із 2017 р.).

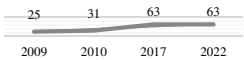
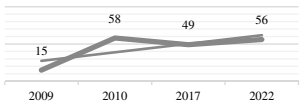
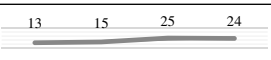
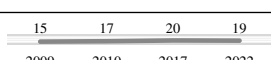
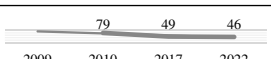
У таблиці 2 наведено результати аналізу динаміки зміни обсягу розділів Настанов ОЕСР, дані якої слугують базисом для вищенаведених висновків.

Суттєвим оновленням Настанов ОЕСР є внесення нового розділу – розділ X «Питання трансфертного ціноутворення у фінансових операціях» (обсяг розділу складає 49 сторінок).

Кількісна первинна оцінка динаміки зміни обсягу тексту Настанов ОЕСР передбачає також окрему оцінку в розрізі параграфів та додатків [18; 21; 22; 23].

Таблиця 1

**Компаративний аналіз редакцій Настанов ОЕСР щодо
трансфертного ціноутворення для транснаціональних
компаній та податкових служб (за розділами)**

Розділ	Настанови ОЕСР щодо трансфертного ціноутворення, (стор.)				Тренд (динаміка)
	2009 р.	2010 р.	2017 р.	2022 р.	
I	25	31	63	63	
II	15	58	49	56	
III	22	29	24	23	
IV	51	62	57	53	
V	9	11	18	17	
VI	14	17	71	67	
VII	13	15	25	24	
VIII	15	17	20	19	
IX	-	79	49	46	
X	-	-	-	49	

Джерело: [18; 21; 22; 23]

Компаративний аналіз редакцій Настанов ОЕСР (за параграфами та додатками) виявив їх динамічне оновлення, та розподіл контенту у розрізі розділів, змінений з часом. Разом із

тим, слід зазначити, що зміна кількості сторінок не завжди є точним показником деталізації інформації щодо тематичних напрямів у сфері трансфертного ціноутворення.

Таблиця 2

**Аналіз динаміки зміни обсягу розділів Настанов ОЕСР
щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних
компаній та податкових служб за 2009-2022 рр.**

Розділи Настанов ОЕСР	Кількість сторінок у розрізі розділів, од.				Ланцюговий темп приросту, %			Базовий темп приросту, %		
	2009	2010	2017	2022	2010	2017	2022	2010	2017	2022
I	25	31	63	63	24.0	103.2	0.0	24	152	152
II	15	58	49	56	286.7	-15.5	14.3	132	96	124
III	22	29	24	23	31.8	-17.2	-4.2	16	-4	-8
IV	51	62	57	53	21.6	-8.1	-7.0	148	128	112
V	9	11	18	17	22.2	63.6	-5.6	-56	-28	-32
VI	14	17	71	67	21.4	317.6	-5.6	-32	184	168
VII	13	15	25	24	15.4	66.7	-4.0	-40	0	-4
VIII	15	17	20	19	13.3	17.6	-5.0	-32	-20	-24
IX		79	49	46		-38.0	-6.1		96	84

Джерело: складено за розрахунками авторів.

Важливим для розуміння ключових факторів, що призвели до зміни обсягів розділів Настанов ОЕСР є аналіз таких кількісних змін у розрізі підрозділів [18; 21; 22; 23]. Найбільш суттєвих змін у редакції Настанов ОЕСР 2017, 2022 років (порівняно із 2010 роком) зазнали:

– доданий у 2010 році підрозділ D розділу I «Принцип витягнутої руки», обсяг якого у 2017-2022 роках зріс на 173,7%;

– підрозділ B розділу II «Методи трансфертного ціноутворення», обсяг якого у 2017 році зріс на 66,7%;

– розділ III «Аналіз порівняльності» у цілому зазнав суттєвих скорочень у 2017 році (в середньому – 12,23%) та залишився практично без змін у редакції 2022 року.

На рисунку 2 відображено основні складові змін, внесених до розділу IV Настанов ОЕСР у 2022 році.

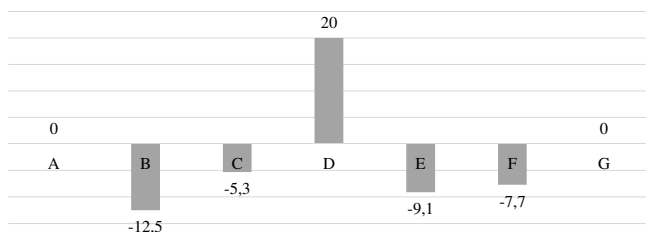


Рис. 2. Зміни, внесені до розділу IV «Адміністративні підходи до запобігання і вирішення суперечок, пов'язаних із трансфертним ціноутворенням» Настанов ОЕСР у 2022 році, %.

Джерело: складено за розрахунками авторів на основі [18; 21; 22; 23].

3. Узагальнення основних змін, внесених до Настанов ОЕСР

Механізм оновлення положень Настанов ОЕСР включає в себе такі етапи:

— попереднє обговорення новацій у сфері трансфертного ціноутворення через видання окремих звітів;

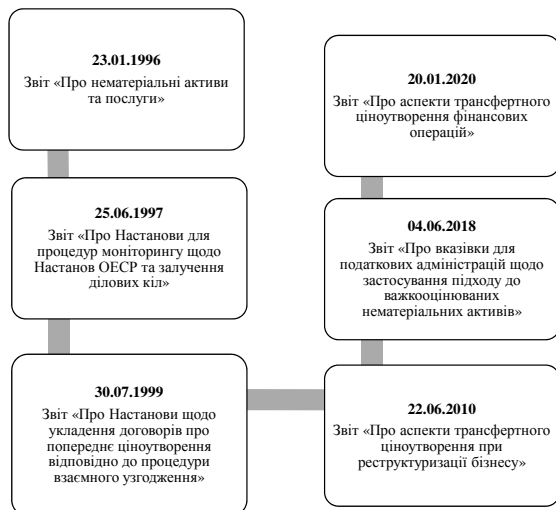


Рис. 3. Ретроспективний огляд видань експертів ОЕСР у сфері трансфертного ціноутворення, пов'язаних із внесенням змін до Настанов.

Джерело: [18].

– внесення положень зі звітів безпосередньо до Настанов. Графічне відображення процесу оновлення положень досліджуваного документу та розроблення відповідних Звітів експертами ОЕСР наведене на рис. 3.

У таблиці 3 узагальнено основні рішення Комітету з фінансових питань ОЕСР щодо внесення змін до Настанов.

Таблиця 3

**Рішення Комітету з фінансових питань
ОЕСР стосовно Настанов**

Розділ Настанов ОЕСР, до якого внесені оновлення	Рішення Комітету з фінансових питань ОЕСР
Розділ IV	6 червня 2008 р. [СТРА/CFA(2008)30/REV1]
Передмова та вступ	22 червня 2009 року [СТРА/CFA(2009)51/REV1]
Розділи I-III	22 червня 2010 року [СТРА/CFA(2010)55]
Передмова, вступ, глосарій, розділи IV-VIII та додатки до них	22 червня 2010 року [СТРА/CFA(2010)47]
Параграф Е щодо режиму «безпечних гаваней» у Розділі IV, внесення Додатку до Розділу IV, три шаблони Меморандумів про взаєморозуміння щодо встановлення двосторонніх «безпечних гаваней»	26 квітня 2013 р. [СТРА/CFA (2013)23]
Розділ IX	31 грудня 2016 року [СТРА/CFA/NOE2(2016)76]
Передмова, вступ, глосарій, розділи I-IV, додатки	19 травня 2017 року [СТРА/CFA/NOE2(2017)21]
Параграф С (в частині методу розподілення прибутку від операцій) частини III Розділу II, додатки	4 червня 2018 року [СТРА/CFA/NOE2(2018)24]
Передмова, вступ, глосарій, Розділи I-IX, додатки	7 січня 2022 року [СТРА/CFA/NOE2(2021)52]

Джерело: [18].

Тож, акцент у Настановах ОЕСР зміщувався з плином часу поступово у бік вирішення складних аспектів трансфертного ціноутворення, наприклад, пов'язаних із важкооцінюваними нематеріальними активами та фінансовими операціями, що знайшло своє відображення у Розділі X Настанов «Питання трансфертного ціноутворення у фінансових операціях».

Висновки. ОЕСР реалізує перманентну діяльність у напрямку удосконалення норм та правил протидії розмиванню бази оподаткування податком на прибуток. Зокрема, зміст Настанов

ОЕСР, починаючи з 1995 року, постійно та динамічно оновлюється із врахуванням практичних кейсів, які базуються на існуючій судовій практиці у сфері вирішення спорів щодо трансфертного ціноутворення.

Україною реалізовано зобов'язання щодо імплементації Мінімального стандарту Плану дій BEPS. Разом із тим, новації у міжнародних підходах (Настановах ОЕСР 2022 року) потребують імплементації до вітчизняного податкового законодавства, що обумовлює необхідність їх подальшого аналізу та опрацювання.

Література

1. Бондаренко М. О. Трансфертне ціноутворення з огляду на податкове планування. *Проблеми законності*. 2018. Вип. 143. С. 162-166.
2. Брехов С. С., Коротун В. І. Концептуальні засади та напрями розвитку системи протидії агресивному податковому плануванню в Україні. *Ефективна економіка*. 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5249/>. (дата звернення: 25.04.2024).
3. Оподаткування в емерджентній економіці: теоретичні засади і напрями політики: моногр. / В. П. Вишневський; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. Донецьк. 2012. 128 с. URL: <http://econindustry.iie.org.ua/SiteDocs/vishn.pdf>. (дата звернення: 27.04.2024).
4. Городніченко Ю. В. Подвійне оподаткування: його сутність та методи усунення. *Економіка і суспільство*. 2017. № 10. С. 574–578.
5. Єфименко Т. І. Актуальні питання сучасних стратегій реформування податкових систем. *Фінанси України*. 2013. № 3. С. 7–26.
6. Ловінська Л. Г., Олійник Я. В., Кучерява М. В. Імплементація міжнародних рекомендацій щодо запровадження трирівневої моделі документації з трансфертного ціноутворення в Україні. *Фінанси України*. 2020. № 9. С. 95–109. URL: doi.org/10.33763/finukr2020.09.095.
7. Олійник Я., Чижикова О. Інституціональне забезпечення трансфертного ціноутворення: глобальний контекст і перспективи для

- України. *Фінанси України*. 2019. № 2. С. 99–110. URL: doi.org/10.33763/finukr2019.02.099.
8. Федорченко О. Є., Сташенко Ю. В. План дій BEPS: ключові напрями імплементації. *Наукові праці НДФІ*. 2020. № 4. С. 119–130. URL: doi.org/10.33763/npndfi-2020.04.119.
 9. Чухраєва Н.М. Міжнародний досвід та типові помилки забезпечення конфіденційності, захисту та використання інформації звітності СбС. *Наукові праці НДФІ*. 2021. № 2. С.146-159.
 10. Олійник Я. В., Кучерява М.В. Оцінка готовності України до міжнародного автоматичного обміну інформацією в податкових цілях. *Фінанси України*. 2021. № 2. С. 85-97. URL: <https://doi.org/10.33763/finukr2021.02.085>
 11. Купер Г. Деякі міркування щодо рекомендацій ОЕСР щодо гібридних невідповідностей. *Вісник для міжнародного оподаткування*. 2015. Том 69. № 6/7.
 12. Lingqi Xue. Management and Research of Enterprise Tax Planning under the Background of Information Age. *Journal of Physics: Conference Series*. 1992 (2021). P. 1–6. URL: <https://iopscience.iop.org/article/10.1088/1742-6596/1992/4/042017/pdf>. (дата звернення 25.04.2024).
 13. Overesch M. (2016), *Steuervermeidung multinationaler Unternehmen: Die Befunde der empirischen Forschung, Perspektiven der Wirtschaftspolitik*. Vol. 17, No. 2, pp. 129–143.
 14. Penno Mark C. A Theory of the Tax Avoidance (Tax Planning) Continuum. July 9, 2021. P. 1–36. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3883570 (дата звернення 25.04.2024).
 15. Heckemeyer, J. and M. Overesch (2017), *Multinationals' Profit Response to Tax Differentials: Effect Size and Shifting Channels*, *Canadian Journal of Economics*, in press.
 16. BEPS Actions. OECD: official website. URL: <http://www.oecd.org/tax/beps/beps-actions>.
 17. Рекомендації з реалізації Плану дій з BEPS (мінімальні стандарти). Міністерство фінансів України. URL: https://mof.gov.ua/uploads/redactor/files/2017_Roadmap_BEPS_UKRAINE_ua.pdf.

18. OECD (2022). Настанови щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2022_0e655865-en.
19. ОЕСР у системі міжнародних організацій. Цілі та інституційний пристрій. URL: www.oecd.org/oecd_sys.html.
20. OECD (2024). Разом ми створюємо кращу політику для кращого життя. URL: <https://www.oecd.org/about/>.
21. ОЕСР (2010). Настанови щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб. URL: http://www.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2010_tpg-2010-en.
22. OECD (2009). Настанови щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2009_tpg-2009-en.
23. OECD (2017). Настанови щодо трансфертного ціноутворення для транснаціональних компаній та податкових служб. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/oecd-transfer-pricing-guidelines-for-multinational-enterprises-and-tax-administrations-2017_tpg.

Олександр Рожко

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів,

Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
м. Київ, Україна

oleksandr.rozhko@knu.ua

ORCID ID: 0000-0001-8415-2084

Людмила Алексєнко

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри управління та адміністрування,

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Західноукраїнського національного університету, м. Івано-
Франківськ, Україна

l.alekseienko@wuni.edu.ua

ORCID ID: 0000-0002-8256-5587

Оксана Тулай

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафебри міжнародних відносин та дипломатії,
Західноукраїнський національний університет,

м. Тернопіль, Україна

o.tulai@wuni.edu.ua

ORCID ID: 0000-0002-5588-7046

ПРЕФЕРЕНЦІЙНІ ФІНАНСОВІ КОМУНІКАЦІЇ У КОНТЕКСТІ СТАНОВЛЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ЦИФРОВОЇ ДЕРЖАВИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ КОНЦЕПТ

Сучасна цивілізація стикається з численними викликами, що стосуються як національних, так і глобальних інтересів. Виклики геополітичної напруженості, політичної нестабільності, воєнні

конфлікти, зростання економічної нерівності вимагають колективних дій, стратегічного планування та координації зусиль на міжнародному рівні. Мартін Вульф визнає, що зростання протиріч у глобальному співробітництві посилює тиск на глобальні організації, а також зумовлює погіршення довгострокових економічних показників [1].

Реформи, які спрямовані на підвищення конкуренції та доступу до фінансування, сприяють більш ефективному розподілу ресурсів. Відповідно до досліджень Світового банку та Міжнародного валютного фонду (МВФ), розширення доступу до фінансових ринків може збільшити інвестиції в продуктивні сектори, підвищуючи загальну продуктивність економіки [2]. Преференційний доступ до фінансування є важливим інструментом для підтримки економічного зростання, стимулювання інновацій та соціального розвитку. Цей механізм має забезпечувати групам або секторам економіки доступ до фінансових ресурсів на більш вигідних умовах для реалізації флагманських проєктів відновлення економіки України.

Масштабність військово-політичних протистоянь, залучення до них значної кількості країн світу зумовлює значні загрози і ризики. Гарольд Джеймс вважає, що проблеми безпеки та військово-політичні питання необхідно вирішувати у тісному взаємозв'язку з економічними та фінансовими проблемами [3]. Безпекові проблеми призводять до фінансової дестабілізації, тому безпеку асоціюють із «змінною геополітикою». В. Сіденко акцентує увагу на складності перехідного процесу (транзиту) до нової моделі глобального соціально-економічного порядку [4, с. 3–39].

Економічний розвиток України в воєнний та повоєнний період є специфічним, що потребує застосування як глобально узгоджених підходів реагування, так й ендегенно генерованих з урахуванням специфіки прояву ризиків, загроз і наявних ресурсів. МВФ визначає збільшення внутрішніх доходів преференційною складовою програми EFF для України для реагування на виклики, а також відновлення фіскальної та боргової стійкості [5].

Відновлення України потребує налагодження преференційних фінансових комунікацій для об'єднання ресурсів держави, приватних інвесторів, інституційних інвесторів і міжнародних організацій [6,

с. 106–124; 7, с. 269–282; 8, с. 193–205; 9, с. 80–88]. А. Даниленко, В. Венгер вважають, що зважена присутність держави у повоєнній економічній перебудові сприятиме модернізації стратегічних галузей промисловості (металургійної, машинобудівної, будівельної), розвиток яких пришвидшить структурні й інноваційні перетворення в національній економіці [10, с. 7–32]. В. Кудряшов зауважує, що провідним пунктом виконання плану відновлення є залучення приватних капіталів [11, с. 33–50]. Тому функціями держави є впровадження механізмів обмеження ризиків вкладень капіталу, застосування гарантій забезпечення боргових зобов'язань і надання фінансової допомоги для співфінансування стратегічних проєктів. Загалом сталий розвиток повоєнної економіки потребуватиме преференційного підходу до модернізації реального сектору та реінвестування у відбудову.

Дослідженню преференційного доступу до фінансування базується на пізнанні ідей, концепцій базових моделей (теорія корисності, теорія прийняття рішень, поведінкова економіка) та постулатів різних наук. Сучасні екстремальні ситуації на ринку змушують змінювати як цілі, так і моделі ведення бізнесу, що потребує пошуку нових підходів щодо оптимізації обмежених ресурсів економічних агентів. Нарджесс Бубакрі, Омран Гуедамі, Дев Мішра, Валід Саффар, досліджуючи феномен політично пов'язаних компаній, відзначають, що політичні преференції поширені в світовій економіці, особливо в країнах зі слабкими правовими системами, де політичні зв'язки можуть компенсувати недоліки правової інфраструктури [12, с. 541–559]. Н. Земзюліна, М. Ратніков оцінюють теорію ретроспективного голосування як провідну теорію сучасних електоральних демократій і преференцій [13, с. 195–202]. В. Мороз визначає особливості теорії суспільного вибору щодо можливості використання політичного та економічного механізмів в системі державного управління розвитком трудових можливостей суспільства [14, с. 163–173].

Важливо інтегрувати питання безпеки, економічної стабільності та цифровізації, щоб уникнути повторення помилок минулого. А. Таранич, Д. Пелехацький констатують, що світова економіка

розвивається під впливом інновацій, які набули інформаційної спрямованості [15, с. 54–65]. Використання технологій на основі штучного інтелекту (ШІ) є важливим для оптимізації внутрішніх бізнес-процесів та інвестування в розвиток, сприяє прийняттю релевантних рішень для делегування широкого спектра завдань, що слугує запорукою успіху в сучасних ринкових умовах.

У колективній монографії «Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків» визначено, що поєднання матеріального світу з віртуальним сприяє народженню нових бізнес-моделей, зокрема молоді конкуренти несподівано стають швидшими, надають послуги якісніше, але за нижчою ціною, ніж у їхніх попередників [16]. О. Десятнюк, А. Крисоватий, О. Птащенко аналізують застосування фінансового інструментарію для успішної імплементації цифрових фінансових рішень та формування більш інклюзивної фінансової системи [17, с. 28–37]. І. Крисоватий аргументує, що розвиток інноваційних парків залежить від гармонізації фінансових і цифрових стратегій, що обумовить створення сприятливого середовища для інноваційного підприємництва та забезпечить стійкий розвиток екосистем інновацій [18, с. 89–98].

Сучасна економічна політика визнає, що нерівність може негативно впливати на сталий розвиток та соціальну стабільність. Зростаюча нерівність призводить до соціальної напруженості, знижувати підтримку економічної інтеграції та цифрової трансформації. С. Юшко визнає, що підвищення прозорості бюджетів стосовно створення можливостей повноцінного контролю публічних коштів стане можливим за умови законодавчого закріплення норм про обов'язковість оприлюднення розпорядниками інформації бюджетної та фінансової звітності про виконання місцевих бюджетів у терміни та за формами, затвердженими чинними наказами Міністерства фінансів України [19, с. 25–39]. Загалом розкриття інформації про видатки бюджетів та операції кредитування, згрупованих за відомчою класифікацією, створить передумову для цілісного уявлення про витрачання бюджетних коштів.

Фінансові комунікації залежать від стану державного бюджету, розмірів і динаміки його дефіциту, обсягів державного боргу.

Ю. Радіонов резюмує, що доцільно зосереджувати зусилля та запроваджувати дієві механізми ефективного управління державним боргом з урахуванням наявних ризиків і преференцій [20, с. 54–74]. Це позитивно вплине на загальне боргове навантаження та дасть змогу оздоровити державні фінанси, гарантувати макрофінансову стабільність, здійснювати перманентний аналіз стану і пошук резервів для покриття дефіциту бюджету. І. Лютий, Н. Плешакова, К. Жук зауважують, що збалансованість правових, інституційних та економічних складових механізму запозичень на внутрішньому ринку дозволяє поєднати економічні інтереси всіх суб'єктів даного процесу при цьому забезпечуючи домінуючу роль держави як ініціатора та організатора цих запозичень [21, с. 74–80].

Поняття «преференції» використовується в різних галузях знань, включаючи економіку, політологію, соціологію, психологію, та інші дисципліни. Наукове обґрунтування цього поняття залежить від контексту його використання. В економіці преференції визначаються як переваги, які індивіди або групи мають відносно певних ситуацій, товарів або послуг. Це поняття є базисом теорії корисності, яка досліджує, як люди роблять вибір, щоб максимізувати свою користь (задоволення). Теорія корисності (Utility Theory) – визначає, що преференції можуть бути представлені як функція корисності, де індивіди ранжують альтернативи на основі очікуваної корисності. У споживанні преференції визначають вибір споживача серед різних товарів та послуг і впливають на поведінку на ринку.

Преференції у психології досліджують як індивідуальні відмінності у сприйнятті і виборі між альтернативами. Преференції можуть бути зумовлені психологічними факторами, такими як емоції, попередній досвід, та когнітивні процеси. Теорія прийняття рішень (Decision-making theory) досліджує, як преференції впливають на вибір людини між різними опціями (пропозиціями) [22].

Поведінкова економіка (Behavioral Economics) відстежує, як когнітивні упередження та емоції впливають на преференції та економічну поведінку. Девід Навроцкі, Фред Віоле в праці «Поведінкові фінанси в теорії фінансового ринку, теорії корисності, теорії портфельного інвестування та необхідній статистиці: огляд»

представили огляд послідовної ролі поведінкових фінансів у теорії портфельного інвестування та теорії ефективного ринку через теорію корисності [23, с. 10–17]. Виснувано, що при гетерогенній популяції на рівні ринку та випуску індивідуальних цінних паперів саме непараметрична нелінійна статистика найкраще підходить для логічного аналізу всіх можливих уподобань зацікавлених осіб (інвесторів).

У політології поняття преференцій може стосуватися політичних уподобань або голосування, коли виборці або групи надають перевагу певним кандидатам, політикам чи політичним рішенням. Теорія голосування (Voting Theory) вивчає, як виборці формують свої преференції і як ці переференції впливають на результати виборів. Н. Земзюліна, М. Ратніков розглядають ретроспективне голосування як чотириохфазовий процес, що створює й розвиває зворотний зв'язок між цивільним суспільством і виконавчими органами державної влади [13, с. 197].

Теорія суспільного вибору (Public Choice Theory) аналізує, як преференції громадян впливають на державну політику і прийняття рішень. В. Мороз визнає, що у межах теорії суспільного вибору діяльність держави розглядається не як прагнення окремих політичних сил до забезпечення парето-ефективного стану ринку (корегування діяльності ринку державою), а скоріше як відповідь на окремі запити правлячої еліти (державна стає механізмом забезпечення потреб окремої групи людей) [14, с. 163–173]. На думку прихильників цієї теорії, реальні політичні дії (різноманітні державні інтервенції у ринкове середовище) позбавлені прагнення служіння суспільству, а спрямованість державної політики є вектором кооперації інтересів окремих осіб (груп).

У соціології преференції досліджують як соціальні норми (вподобання), що впливають на поведінку груп (індивідів) у суспільстві. Соціальна стратифікація визначає, що преференції можуть відображати різноманітні соціальні (культурні) відмінності між групами (класами) в суспільстві. Теорія раціонального вибору (Rational Choice Theory) стверджує, що соціальні дії можуть бути зрозумілі через аналіз індивідуальних переференцій і стратегій

досягнення цілей. Ахілеш Гант визначає, що базис теорії раціонального вибору полягає в тому, що люди використовують логічний процес прийняття рішень, який враховує витрати та вигоди різних варіантів, зважуючи варіанти один проти одного [24].

Дослідження показують, що в умовах інтенсифікації воєнної агресії, коли економіка зростає дуже повільно або не зростає зовсім, по-перше, відбувається збільшення нерівності у доходах [25]. Це пов'язано з тим, що обмежені економічні ресурси розподіляються нерівномірно, переважно на користь більш заможних верств населення. По-друге, коли економіка зростає повільно, державні доходи знижуються, що обмежує можливості урядів проводити соціальні програми та інвестиції в розвиток. Це також сприяє зростанню нерівності, оскільки менше ресурсів спрямовується на підтримку вразливих верств населення. По-третє, зростання нерівності може підривати підтримку економічної інтеграції (глобалізації) та цифровізації, оскільки ці процеси можуть розглядатися як такі, що сприяють нерівномірному розподілу доходів і можливостей.

Формування глобальної системи фінансової безпеки для країн, які потребують підтримки, зокрема в умовах воєнної агресії, активізує діяльність МВФ над розробкою пакету реформ фінансових комунікацій відповідно до їхніх пріоритетів. За прогнозами МВФ, зростання світової економіки досягне 3,2% у 2024 році і 3,3% у 2025 році, що значно нижче середнього показника в 3,8% за період з початку століття до пандемії. Середньострокові прогнози зростання залишаються на найнижчому рівні за останні десятиліття [2].

Міжнародний валютний фонд та інші міжнародні фінансові організації (МФО) діють в межах правил та політик, встановлених їхніми членами. Країни з високим рівнем доходу, які мають найбільший вплив у цих організаціях, часто визначають порядок денний і стратегії, які можуть не завжди враховувати інтереси країн, що розвиваються. Гарольд Джеймс відзначає, що масштабні конфлікти вимагають нових підходів у міжнародній фінансовій політиці та програм допомоги, що враховують надзвичайну невизначеність і необхідність захисних механізмів для країн, що постраждали [3].

У дослідженні преференційних фінансових комунікацій варто керуватися науково-методичними підходами МВФ. Узагальнено такі тренди, які впливають на преференційні підходи [1; 2; 3; 26; 27]:

- військові конфлікти (російсько-українська війна) викликали серйозні проблеми для міжнародного співробітництва. Інтенсивна фаза російсько-української війни має серйозні економічні, політичні та соціальні наслідки. Воєнна ескалація спричинила порушення глобальних ланцюгів постачання, особливо в енергетичному та сільськогосподарському секторах, а також спровокувала гуманітарні кризи та вплинув на глобальні ринки. Війна призвела до розриву економічних і політичних зв'язків, створивши нові виклики для глобального фінансового співробітництва;

- у сучасній глобальній економіці відбувається зміщення центрів економічної та політичної влади на користь країн із ринком, що формується. Зростання Китаю, Індії та інших країн, що розвиваються, змінює глобальний баланс влади, підриваючи домінування традиційних (демократичних) розвинених економік. Системне зростання протекціонізму, націоналізму та геополітичної напруженості послабляє ефективність глобальних інституцій (ООН, МВФ, Світова організація торгівлі), що ускладнює досягнення глобальної координації та співпраці;

- зростання геополітичного напруження між найбільшими економіками світу США та Китаєм має значний вплив на глобальну економічну політику, торгівлю, цифровізацію та безпеку. Це суперництво формує новий багатополлярний світовий порядок, який є більш складним для міжнародних інституцій, таких як МВФ;

- в багатьох країнах спостерігається зростання популістських рухів, які ставлять під сумнів традиційні економічні та політичні інститути. Це явище часто призводить до відхилення від традиційних економічних політик та інтеграційних процесів, створюючи додаткові виклики для міжнародної співпраці і фінансових комунікацій;

- цифрова трансформація (інформаційні технології, штучний інтелект) створює нові можливості, але також і нові виклики для суспільства, економік та регуляторів. Цифровізація викликає зміни в економічних моделях та вимагає нових підходів до регулювання.

Як бачимо, для того, щоб МВФ та інші МФО могли ефективно виконувати свої завдання, такі як страхування від економічних потрясінь, підтримка країн у кризові періоди та фінансування глобальних суспільних благ, їм потрібні значно більші ресурси. Це особливо важливо в контексті зростаючої глобальної економічної нестабільності та зміни клімату, які вимагають від міжнародних фінансових установ швидких і рішучих дій.

Відсутність глобальної солідарності та узгодженості між розвиненими країнами та країнами з ринками, що формуються, створює виклики для ефективної роботи МФО. ООН, МВФ, Світовий банк та СОТ відіграють важливу роль у забезпеченні міжнародного співробітництва та підтримці стабільності. Однак їхня ефективна робота залежить від підтримки та зобов'язань країн-членів, які іноді мають різні або навіть конфліктуючі інтереси. Зауважимо, що політична поляризація та зростання націоналізму ускладнюють досягнення консенсусу та ефективного прийняття рішень.

Щодо преференційної політики, то МВФ має ключову роль у наданні резервного фінансування країнам, що опинилися в складних фінансових ситуаціях. Це фінансування дозволяє країнам уникнути дефолтів, стабілізувати свої економіки та створювати умови для економічного відновлення.

Сталий розвиток вимагає комунікативності щодо інтеграції фінансових, соціальних і екологічних аспектів у макроекономічну політику та стратегії. Системне коригування МВФ програми EFF для України визнає, що бюджет України на 2025 рік має враховувати фінансові обмеження та забезпечення стійкості боргу [5; 28; 29]. Аргументовано необхідність збільшення в Україні обсягів податкових надходжень для створення простору для критично важливих витрат, збереження необхідних резервів та відновлення фіскальної стабільності.

Постулати економічної теорії констатують, що продуктивність є ключовим фактором сталого розвитку. Коли праця та капітал не переміщуються до більш продуктивних секторів, економіка втрачає потенціал для зростання. Цей ефект можна спостерігати в умовах слабкої конкуренції або недостатньо розвиненого

фінансового сектору, де доступ до капіталу є обмеженим для нових або інноваційних компаній [30, с. 17–20].

Дослідження МВФ показує, що ефективні заходи політики перерозподілу в країні з економікою, що зростає, з Групи двадцяти (наприклад, програми соціальних витрат та державні інвестиції в освіту) можуть скоротити нерівність у 1,5–5 разів сильніше, ніж слабші заходи політики [2]. Крім того, за останні 40 років реальні доходи на душу населення в усьому світі подвоїлися, а більше мільярда людей вийшли зі стану крайньої бідності. Країни з розвиненими системами соціального захисту зазвичай мають нижчі рівні нерівності доходів. Високі витрати на соціальні програми та інвестиції в людський капітал створюють довгострокові вигоди для економічного зростання, оскільки сприяють більш справедливому розподілу доходів та можливостей.

Преференційні фінансові комунікації масштабно модифікуються в умовах цифрової трансформації. У сучасному прагматичному світі ефективна цифрова держава передбачає застосування цифрових технологій для покращення державного управління, підвищення ефективності надання державних послуг, забезпечення прозорості та залучення громадян до ефективних управлінських процесів. О. Десятнюк, А. Крисоватий, О. Птащенко зауважують, що фінансовий інструментарій в цифровій інклюзії орієнтований на те, щоб забезпечити фінансовий доступ і участь різних груп населення в цифровому суспільстві [17, с. 32].

Цифрова держава базується на концепції електронного уряду (e-government), яка передбачає використання інформаційно-комунікаційних технологій для надання державних послуг, підвищення прозорості та участі громадян. Доцільно виділити основні принципи формування ефективної цифрової держави: цифровізація процесів (переведення державних послуг та процесів управління в цифровий формат для підвищення ефективності та доступності); відкритості даних (забезпечення доступу до інформації (даних) для громадян, що сприяє прозорості та підзвітності); кібербезпека (конфіденційний захист даних громадян та забезпечення безпеки цифрових платформ). У державному бюджеті на 2024 рік закладено

300 млн грн на «Національну програму інформатизації» з яких Уряд вирішив направити 43,1 млн грн для Міноборони, щоб пришвидшити логістику, знизити корупційні ризики та забезпечити 100% обліку ресурсів Сил оборони [28; 29].

Ефективність цифрової держави має оцінюватись за такими критеріями: покращення якості державних послуг через електронні сервіси та портали; зниження корупції через автоматизацію процесів і мінімізацію впливу людського фактора; залучення громадян до державотворення через прийняття рішень щодо електронних опитувань, петицій та голосування. На практиці частина публічних даних, зокрема із питань формування та виконання бюджетів територіальних громад, досі лишається недоступною для споживачів інформації [19, с. 26–29].

Публічна інформація має бути систематизованою, подаватися у форматах, які дозволяють як подальшу обробку оприлюднених даних, так і безстроковий доступ до них. Програма Open Data Ambassadors сприяє відбору проєктів для розвитку України та популяризує відкриті дані. Ця програма реалізується за підтримки Міністерства цифрової трансформації та завдяки проєкту «Підтримка цифрової трансформації», що фінансується USAID і UK Dev [29].

У цифровій державі преференційні фінансові комунікації мають сприяти розвитку стартапів та інноваційних проєктів, масштабуванню цифрових технологій та інфраструктур, залученню міжнародних інвесторів та партнерів для формування цифрового простору. Одним із факторів стабілізації і розвитку національного економічного простору є оптимальний розподіл державних капітальних вкладень за галузями економіки у поєднанні з виваженою податковою та інвестиційною політикою, заснований на використанні інформаційних ресурсів при прийнятті відповідних управлінських рішень [9, с. 86–88]. Ефективність використання цифрових інструментів, застосування цифрових рішень і інноваційних технологій (штучний інтелект) дає змогу оптимізувати преференційні підходи до фінансування. Зокрема, моделювання та симуляція сприяють оцінці можливих сценаріїв розвитку преференційних ініціатив.

У сучасній економіці тривала стагнація в розвинених економіках, яка супроводжується низькою інфляцією та слабким економічним зростанням, створює нові виклики для монетарної політики та економічного управління. Це вимагає переосмислення традиційних економічних підходів і моделей для стимулювання сталого розвитку демократичних країн. А. Крисоватий, О. Сохацька та ін. відзначають, що ринковий механізм саморегулювання економіки дає істотні збої, що зумовлює необхідність посилення втручання держави у перебіг економічних процесів через формування і реалізацію конкретної економічної політики [16, с. 270].

Преференційний доступ до фінансування відіграє ключову роль у підтримці сталого розвитку. Він сприяє вирішенню таких основних завдань:

- забезпеченню доступу до фінансових ресурсів на пільгових умовах, що дозволяє економічним агентам реінвестувати в відновлення економіки, розширювати свою діяльність, впроваджувати новітні технології та диверсифікувати виробництво до потреб оборони держави [8, с. 193–205];

- преференційне фінансування допомагає створювати нові робочі місця, особливо в секторах, які потребують стимулювання (інноваційні підприємства оборонно-військового комплексу) [7, с. 269–282];

- фінансуванню інфраструктурних проектів на пільгових умовах, що сприяє покращенню якості життя населення та створенню умов для подальшого сталого економічного зростання [6, с. 106–124; 31, с. 293–295];

- підтримці соціальних ініціатив (соціально важливих проектів) для вирішення соціальних проблем (доступ до освіти, охорони здоров'я та соціально доступного житла) [32, с. 101–113].

Преференційний доступ до погашення суверенного державного боргу – це ситуація, коли деякі кредитори мають переваги (особливі умови) під час погашення боргу державою, особливо в кризових умовах (воєнний стан). Зростання державного боргу у відношенні до ВВП, особливо в умовах низьких процентних ставок, створює додаткові ризики фінансової нестабільності, оскільки країни

стають більш вразливими до економічних криз. Підвищення процентних ставок та виплат за облігаціями та позиками призвело до того, що у 2023 році з країн, що розвиваються, приватним кредиторам було перераховано майже 200 млрд дол США, що повністю перекрыло збільшення фінансування з боку міжнародних фінансових організацій [1].

Методологічне обґрунтування економічної сутності преференційного доступу доцільно розглядати з урахуванням постулатів економічної теорії, сучасної практики управління державним боргом та інституційного підходу. Загалом суверенний борг є інструментом управління економічною політикою держави. Це дозволяє забезпечувати стабільність бюджетних витрат, підтримку фінансової стабільності та регульованість національної валюти. Проте в кризових умовах (воєнний стан) суверенний борг також створює ризик дефолту або реструктуризації, коли держава може не виконати своїх зобов'язань перед кредиторами [25, с. 5–7]. Поділяємо точку зору І. Лютого, Н. Плешакової, К. Жук, що для української фінансової системи з позиції суперечностей використання внутрішніх запозичень існує проблема впливу суб'єктивного чинника в економічні процеси, ігнорування інтересів і прав держави і пріоритетність економічних інтересів окремих суб'єктів ринку внутрішніх державних запозичень [21, с. 76].

Багато країн, особливо з низьким рівнем доходу, стикаються з проблемою надмірної заборгованості, яку важко обслуговувати. Для вирішення цієї проблеми потрібні радикальні зміни в підходах до управління боргом, включаючи механізми реструктуризації, зменшення боргового тягаря та створення прозорих і справедливих умов для повернення боргу. Це також включає перегляд умов надання кредитів, узгодження їх з цілями сталого розвитку та зменшення залежності країн від зовнішніх боргів, що може бути досягнуто через покращення внутрішніх ресурсів і створення сприятливих умов для економічного зростання.

Механізм реструктуризації суверенного боргу є необхідним для полегшення боргового тягаря країн, що розвиваються, які опинилися в ситуації, коли обслуговування боргу стало фінансово

нездійсненням. Реструктуризація дозволяє переглядати умови виплати боргу, продовжувати терміни погашення, знижувати процентні ставки та навіть списувати частину боргу. Це допомагає країнам стабілізувати свої економіки, зосередитися на внутрішньому розвитку та підвищувати економічну стійкість.

Преференційний доступ до погашення боргу означає, що деякі кредитори отримують першочергове право на отримання платежів або відсотків за своїми зобов'язаннями. Варто акцентувати увагу на економічних мотивах преференційного доступу до фінансування боргу, оскільки за умов надання певним кредиторам преференцій можна зміцнити довіру до держави як позичальника. У перспективі це може призвести до зниження премії за ризик і, відповідно, до зниження ставок запозичень у майбутньому.

Преференційний доступ може надаватися стратегічним кредиторам, зокрема міжнародним фінансовим організаціям (МВФ, Світовий банк), для збереження макроекономічної стабільності та забезпечення доступу до додаткових кредитних ліній у разі кризи. Це сприятиме уникненню ризику ланцюгових дефолтів («ефекту доміно»), коли дефолт перед одним кредитором може викликати лавиноподібне падіння довіри і вимогу одночасного погашення іншими кредиторами.

Варто виокремити форми преференційного доступу до погашення боргу:

- преференційний статус у випадках реструктуризації боргу мають фінансові інституції (МВФ, Світовий банк), оскільки їх фінансування пов'язане зі стабілізаційними програмами;
- уряди можуть отримати преференції через політичні домовленості або стратегічні інтереси двосторонніх кредиторів;
- контрактні умови приватних кредиторів для деяких облігацій (контрактів), які можуть мати вбудовані положення про пріоритетність у випадку дефолту.

Емпіричні дослідження показують, що преференційний доступ МВФ або інших міжнародних організацій часто асоціюється зі стабілізацією економіки після фінансових криз (воєнних конфліктів). Це дозволяє країнам отримувати дешевше фінансування і поступово

виходити з кризового стану. Проте преференційний доступ може спричинити нерівне ставлення до інших кредиторів, що зменшує їхню готовність надавати кредити в майбутньому або кредитори (приватні інвестори) можуть вимагати вищої премії за ризик, враховуючи можливість «вторинного» статусу.

МВФ неодноразово підкреслює ризики, пов'язані з надто ліберальною фіскальною політикою, яка може призвести до незбалансованого економічного зростання та накопичення державного боргу. Занадто м'яка податково-бюджетна політика, особливо в періоди економічного зростання, може збільшити ризики фіскальної нестабільності та призвести до високого боргового навантаження, яке буде складно обслуговувати в умовах економічних потрясінь чи підвищення процентних ставок. У даному контексті дослідження контрциклічного впливу автоматичних фіскальних стабілізаторів та дискреційної політики уряду в Україні дає змогу оцінити обсяги фіскальних імпульсів, що спрямовуються урядом на коригування економічного циклу [33, с. 125–128].

У країн, що розвиваються, є значні можливості для збільшення доходів за допомогою податкових реформ – до 9% ВВП [2]. Вважаємо, що надзвичайно важливо дотримуватися прогресивного підходу, що передбачає забезпечення того, щоб ті, хто може дозволити собі платити більше податків, вносили свою справедливую частку. У світовій практиці оподаткування доходів від капіталу та власності є відносно прогресивним способом збільшення податкових надходжень. Це дозволяє підвищити податкові надходження без надмірного тиску на працівників з нижчим рівнем доходу, сприяючи зниженню нерівності.

Преференційний доступ до фінансування впливає на вартість власного капіталу компаній. Преференційно пов'язані компанії мають кращий доступ до фінансових ресурсів, сприятливіші умови інвестування та можливість отримання інвестиційно привабливих (державних) контрактів чи субсидій. Важливо враховувати національне інституційне та політичне середовище, а також від характеристики компаній. Застосування моделей зіставлення за оцінкою схильності дає змогу порівнювати між преференційно (політично) пов'язаними

та непов'язаними компаніями. Це досягається шляхом підбору компаній з подібними характеристиками, що дозволяє краще оцінити вплив преференційних (політичних) зв'язків на вартість капіталу.

Доцільно аргументувати, наскільки цінними є політичні зв'язки для зниження вартості капіталу компаній для інвесторів. Інституційне та воєнно-політичне середовище країни (діяльність уряду, рівень корупції, правова система) можуть значно впливати на вартість капіталу компаній. Нарджесс Бубакрі, Омран Гuedамі, Дев Мішра, Валід Саффар відзначають, що політичні зв'язки можуть виступати як своєрідний захист від ризиків, так і надавати додаткові переваги для компаній, знижуючи їхню вартість капіталу та роблячи їх привабливішими для інвесторів [12, с. 541–559].

У країнах з нестабільною воєнно-політичною ситуацією політичні зв'язки можуть відігравати вирішальну роль у забезпеченні стабільності компаній. Зауважимо, що інвестори зазвичай вважають політично пов'язані компанії менш ризикованими через їхні зв'язки з владою, що може забезпечити певний рівень стабільності та передбачуваності в їхній діяльності. Преференційні фінансові бізнес-комунікації забезпечують певні групи (стартапи, флагманські проекти, малі та середні підприємства, експортно-орієнтовані компанії) отримати доступ до фінансування на спеціальних, більш вигідних умовах. У даному контексті преференції відповідають певним принципам та критеріям (економічна доцільність, соціальна значимість, інноваційність). Ці умови можуть включати знижені відсоткові ставки, довші терміни кредитування, спрощені вимоги до застави та інші фінансові пільги.

Висновки

Глобальна фінансова комунікація має бути спрямована на забезпечення інклюзивного економічного зростання та преференційної підтримки соціальної справедливості щодо забезпечення найважливіших глобальних суспільних благ.

1. Глобальна система фінансової безпеки допомагає країнам стабілізувати економіку під час криз, воєнних конфліктів, забезпечуючи доступ до інвестування, що сприяє макроекономічній

стабільності. МВФ і МФО повинні переосмислити свою роль у глобальній економіці, враховуючи нові виклики та необхідність структурних змін. Це вимагає відповідального підходу з боку країн з високим рівнем доходу, які мають найбільший вплив на світову економічну політику. Політика МВФ спрямована на преференційну підтримку країн, які стикаються як з економічними труднощами, так і воєнною агресією. Важливо переглянути підходи до управління заборгованістю, що визначає системне коригування МВФ програми EFF для України. Пакет реформ, над яким працює МВФ, має слугувати каталізатором змін у міжнародному співробітництві (розробка нових форм Бреттон-Вудських інституцій) з урахуванням воєнних конфліктів. Механізм реструктуризації суверенного світового боргу, збільшення ресурсів для МФО і посилення ролі МВФ як страхового механізму є важливими кроками для досягнення цих цілей сталого розвитку.

2. Преференційні фінансові комунікації сприяють подоланню економічної нестабільності, виборі пріоритетних заходів та інструментів, які забезпечують найбільший ефект для відновлення економіки та фінансової системи. Це дозволяє Уряду ефективніше використовувати обмежені ресурси, мінімізувати негативні наслідки воєнного стану і забезпечити сталу відбудову України.

3. Преференційний доступ до фінансування є важливим інструментом економічної політики, що сприяє розвитку різних секторів економіки та покращенню якості життя населення. Різні наукові підходи до поняття «преференція» показують, як воно може бути обґрунтоване залежно від контексту. Правильно налаштовані програми преференційного фінансування можуть стати потужним засобом для стимулювання інновацій, підтримки малого та середнього бізнесу, розвитку регіонів та вирішення соціальних проблем. Водночас важливо забезпечити прозорість та ефективність таких флагманських програм, щоб уникнути корупційних ризиків та забезпечити раціональне використання фінансових ресурсів.

4. Створення інклюзивного світу потребує врахування інтересів тих, хто залишився осторонь економічних змін. Урядові програми,

фінансовані з податків, можуть забезпечити підтримку вразливих верств населення, зменшуючи нерівність. В умовах обмежених бюджетних ресурсів надзвичайно важливо впроваджувати податкові реформи, які б забезпечили прогресивне оподаткування. Прогресивне оподаткування, яке враховує здатність платників податків, допомагає розподілити податкове навантаження справедливо і збільшити доходи Уряду без надмірного навантаження на більш вразливі верстви населення.

Література

1. Martin Wolf. No Time for Half Measures. June 2024. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2024/06/Point-of-View-No-Time-for-Half-Measures-Martin-Wolf>
2. Kristalina Georgieva. A Low-Growth World Is an Unequal, Unstable World. July 23, 2024. URL: <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2024/07/23/a-low-growth-world-is-an-unequal-unstable-world>
3. Harold James. Moving to Complexity. June 2024. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2024/06/Moving-To-Complexity-Harold-James>
4. Сіденко В. Р. Виклики і можливості для стійкого економічного розвитку України в контексті глобального транзиту. *Економіка України*. 2024. № 1. С. 3–39. URL: <http://jnas.nbu.gov.ua/article/UJRN-0001459323>
5. У МВФ назвали збільшення внутрішніх доходів ключовою складовою програми для України. URL: https://biz.censor.net/news/3509586/mvf_zaklykaye_ukrayinu_zbilshyty_vnutrishni_dohody
6. Алексеєнко Л., Тулай О., Бабій С. Відновлення економіки: фінансування та дотримання принципів прозорості в умовах геополітичного протистояння. *Світ фінансів*. 2023. № 2. С. 106–124. DOI: 10.35774/sf2023.02.106.
7. Alekseyenko L., Tulai O., Dmytryshyn M., Bulavynets V., Savchuk S. Information Support for Financial Communication of Economic Recovery. In: Alareeni, B., Hamdan, A. (eds) Navigating the Technological Tide: The Evolution and Challenges of Business Model Innovation. ICBT 2024. Lecture Notes in Networks and Systems. 2024. Vol 1083, pp. 269–282. https://doi.org/10.1007/978-3-031-67431-0_26.

8. Alekseyenko L., Tulai O., Ferens B., Tsap V., Tsokalo V., Artemenko L. Informational Support for Communication of Reinvestment Recovery of the Economy. In: Alareeni, B., Hamdan, A. (eds) *Technology: Toward Business Sustainability*. ICBT 2023. Lecture Notes in Networks and Systems. 2024. Vol 927, pp. 193–205. https://doi.org/10.1007/978-3-031-54009-7_18.
9. Рожко О. Бюджетні інвестиції та ефективність бюджетних програм. *Світ фінансів*. 2013. Вип. 4 (79). С. 80–88.
10. Даниленко А. І., Венгер В. В. Ринкові умови та роль держави у повоєнному відновленні економіки України. *Фінанси України*. 2024. Вип. 5. С. 7–32. <https://doi.org/10.33763/finukr2024.05.007>.
11. Кудряшов В. П. Фінансове забезпечення відновлення економіки України. *Фінанси України*. 2024. Вип. 5. С. 33–50. <https://doi.org/10.33763/finukr2024.05.033>.
12. Narjess Boubakri, Omrane Guedhami, Dev Mishra, Walid Saffar. Political connections and the cost of equity capital. *Journal of Corporate Finance*. Vol. 18. Issue 3. June 2012. pp. 541–559. <https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2012.02.005>Get rights and content.
13. Земзюліна Н., Ратніков М. Теорія ретроспективного голосування в контексті сучасної культури. *Філософія та політологія*. 2020. Вип. 12(1). С. 195–202. <https://doi.org/10.15421/352023>.
14. Мороз В. М. Теорія суспільного вибору: компетенція політичного та економічного механізмів в системі трудових можливостей суспільства. *Вісник Національного університету цивільного захисту України* : зб. наук. пр. Сер. : Державне управління / гол. ред. С. М. Домбровська. Харків : НУЦЗУ, 2018. Вип. 1. С. 163–173.
15. Таранич А. В., Пелехацький Д. О. Використання штучного інтелекту в процесах стратегічного управління підприємствами. *Економіка України*. 2024. № 1. С. 54–65. URL: <http://jnas.nbuv.gov.ua/article/UJRN-0001459325>
16. Четверта промислова революція: зміна напрямів міжнародних інвестиційних потоків: моногр. / за наук. ред. д.е.н., проф. А. І. Крисоватого та д.е.н., проф. О. М. Сохацької. Тернопіль: Осадца Ю.В., 2018. 478 с.

17. Десятнюк О. М., Крисоватий А. І., Птащенко О. В. Розвиток фінансового інструментарію бізнесу в умовах цифрової інклюзії. *Журнал стратегічних економічних досліджень*. 2023. № 6 (17). С. 28–37. DOI: 10.30857/2786-5398.2023.6.3
18. Крисоватий І. Розвиток інноваційних парків: фінансовий і цифровий аспекти. *Світ фінансів*. 2024. Вип. 2 (79). С. 89–98.
19. Юшко С. В. Прозорі бюджети як передумова ефективного контролю за публічними фінансами в умовах децентралізаційних процесів в Україні. *Фінанси України*. 2024. Вип. 4. С. 25–39. <https://doi.org/10.33763/finukr2024.04.025>.
20. Радіонов Ю. Д. Дефіцит бюджету: причини виникнення, наслідки, шляхи покриття. *Фінанси України*. 2024. Вип. 6. С. 54–74. <https://doi.org/10.33763/finukr2024.06.054>.
21. Лютий І. О., Плешакова Н. А., Жук К. Д. Внутрішні державні запозичення у фінансовій системі України. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія «Економіка» : науковий журнал. Острог : Вид-во НаУОА, грудень 2021. № 23 (51). С. 74–80.
22. Vinayak Pujari, Rajendra Patil. Decision-Making: Theory And Practice. URL: https://www.researchgate.net/publication/344584276_Decision-Making_Theory_And_Practice
23. David Nawrocki, Fred Viole. Behavioral finance in financial market theory, utility theory, portfolio theory and the necessary statistics: A review. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*. June 2014. Vol. 2. pp. 10–17. DOI:10.1016/j.jbef.2014.02.005.
24. Akhilesh Ganti. Rational Choice Theory: What It Is in Economics, With Examples. June 29, 2024. URL: <https://www.investopedia.com/terms/r/rational-choice-theory.asp>
25. Алексеєнко Л. М. Пріоритетні реформи регулювання боргових зобов'язань: концепти МВФ. *Основні напрями забезпечення соціальної безпеки людини в умовах війни та повоєнного відновлення*: матеріали круглого столу 2-3 липня 2024р. / за заг. ред. проф. З. С. Варналія: Київ-Одеса: Знання України, 2024. С. 5–7.

26. Raghuram Rajan. Reform or Risk Irrelevance. June 2024. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/fandd/issues/2024/06/Point-of-View-Reform-or-Risk-Irrelevance-Raghuram-Rajan>
27. Cian Allen, Rudolfs Bems. Emerging Markets Show Resilience Despite Global Monetary Tightening. URL: <https://www.imf.org/en/Blogs/Articles/2024/07/12/emerging-markets-show-resilience-despite-global-monetary-tightening>
28. Національна програма інформатизації: уряд розподілив 128 мільйонів гривень. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/natsionalna-programa-informatizatsii-uryad-rozpodiliv-128-milyoniv-griven>
29. Понад 100 тисяч гривень на втілення проєктів у сфері відкритих даних: реєструйтеся на Open Data Ambassadors. URL: <https://thedigital.gov.ua/news/ponad-100-tisyach-griven-na-vtilennya-proektiv-u-sferi-vidkritikh-danikh-reestruytesya-na-open-data-ambassadors>
30. Alekseyenko L., Tulai O. Restarting financial communications in the conditions of geopolitical confrontation. *Економіка, фінанси, банківська справа та освіта: актуальні питання розвитку, досягнення та інновації*: матеріали IX Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (м. Одеса, 4–5 квіт. 2024 р.) / за ред. д-ра екон. наук, проф. Д. В. Завадської. Одеса: ОНЕУ, 2024. С. 17–20.
31. Alekseyenko L., Tulai O. Formation of the EU-Ukraine cross-border cooperation concept for the implementation of flagship projects. *Підприємництво, торгівля, маркетинг: стратегії, технології та інновації* : тези доп. VII Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Київ, 15 травн. 2024 р.) / відп. ред. В. А. Осика. Київ: Держ. торг.-екон. ун-т, 2024. С. 293–295.
32. Alekseyenko L., Tulai O., Petrushenko Yu., Kuznietsov A., Derkach Ju. Affordable housing for internally displaced persons: The priorities for investment and development in Ukraine. *Investment Management and Financial Innovations*. 2021. Vol 18(1), pp. 101–113. doi:10.21511/imfi.18(1).2021.09.
33. Рожко О. Проблема ефективності фіскальної політики у кризових умовах. *Світові тенденції та перспективи розвитку фінансової системи України*: Матеріали XVII Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 23 травн. 2024 р.). Київ: КНУ імені Тараса Шевченка, 2024. С. 125–128.

Віктор Русін

*кандидат економічних наук, доцент,
директор навчально-наукового інституту публічного
управління, Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Ukrainaviktor.rusin@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-4155-1891*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ ДЛЯ ПІДТРИМКИ УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ФАНДРЕЙЗИНГОВУ ПЛАТФОРМУ UNITED24

В Україні уже понад 2 роки триває повномасштабна війна, яка вносить серйозні корективи в усі сфери забезпечення функціонування нашої країни. В умовах запровадження воєнного стану надзвичайно важливим для країни є можливість фінансового забезпечення потреб безпеки й оборони, функціонування бюджетної сфери, ліквідації наслідків руйнувань, відбудови цивільної та критичної інфраструктури країни, підтримки людей, які постраждали від воєнних дій, тощо. За таких умов надзвичайно актуальним є дослідження особливостей залучення та використання коштів для підтримки України.

Із перших днів повномасштабної війни в Україні гостро постала проблема можливості залучення додаткових фінансових ресурсів для забезпечення боротьби проти російської агресії, а також й подолання її руйнівних наслідків. Світовий досвід демонструє можливості фінансової допомоги через різні міжнародні фонди та громадські організації. Однак відзначимо, що такі структури залишають до 20% від зібраних коштів на забезпечення своєї операційної діяльності. Крім цього, жоден благодійний фонд, яким би він не був розвиненим, не зміг би задовільнити потреби такої великої країни у центрі Європи, як Україна. Саме тому, Президентом України була ініційована глобальна ініціатива щодо об'єднання світу довкола допомоги Україні, щоб захищати,

рятувати життя та відбудовувати. Володимир Зеленський оголосив про запуск фандрейзингової платформи UNITED24. Це була перша у світі такого масштабу фандрейзингова платформа, яка запущена від імені держави.

Кабінет Міністрів України 19 квітня 2022 року прийняв постанову №472 «Деякі питання використання коштів, що надходять на рахунки для залучення добровільних внесків (благодійних пожертв) на підтримку України», якою затверджено Порядок використання рахунків для залучення добровільних внесків (благодійних пожертв) на підтримку України «UNITED24» [1]. З метою консолідації міжнародних зусиль, спрямованих на надання підтримки Україні в захисті незалежності, територіальної цілісності та суверенітету, а також у її повоєнному відновленні, задля підвищення рівня обізнаності міжнародної спільноти про події в Україні Президентом України видано Указ № 344/2022 від 17.05.2022 р. «Про невідкладні заходи щодо об'єднання зусиль для підтримки України», яким підтримано ініціативу щодо заснування національного бренду «UNITED24». Цим Указом Президент України зобов'язав Кабінет Міністрів України: забезпечити розробку концепції національного бренду «UNITED24»; провести інформаційну кампанію в Україні та за кордоном для просування мети, інструментів і концепції національного бренду «UNITED 24», а також поширення відповідної інформації під час міжнародних зустрічей та контактів; запровадити у рамках національної платформи «UNITED 24» «єдине вікно» для пожертв від благодійних організацій, міжнародних партнерів та громадян з метою підтримки України за такими напрямками, як допомога Збройним Силам України, гуманітарна, медична допомога і допомога дітям, відновлення інфраструктури, цифрова та інформаційна протидія збройній агресії [2].

З початку запуску фандрейзингової платформи UNITED24 допомога розподілялася за трьома напрямками: 1) оборона та розмінування; 2) гуманітарна та медична допомога; 3) відбудова України. Згодом напрямки збору коштів розширено до п'яти (рис.1).

Фандрейзингова платформа UNITED24 забезпечує донорам можливість прямого доступу до актуальної інформації щодо

потреб України. UNITED24 пропонує цільові збори з чіткою метою. Саме тому, пожертви донорів спрямовуються на дійсно необхідні потреби.

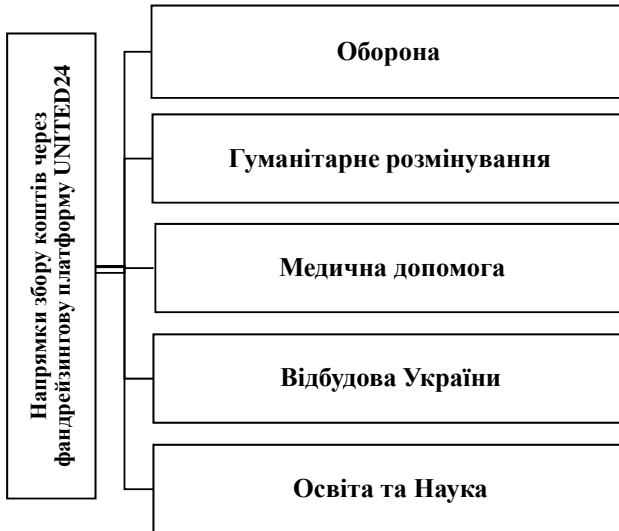


Рис. 1. Напрямки збору коштів через фандрейзингову платформу UNITED24

UNITED24 – це офіційна фандрейзингова платформа України, яка не є ані благодійним фондом ані громадською організацією. Саме тому, UNITED24 немає жодних власних рахунків. Усі зібрані кошти надходять на офіційні рахунки Національного банку України, які закріплені за профільними міністерствами, зокрема: Міністерством оборони України, Міністерством охорони здоров'я України, Міністерством розвитку громад, територій та інфраструктури України, Міністерством економіки України та Міністерством освіти і науки України. На фандрейзинговій платформі United24 можуть оголошуватися та проводитися цільові залучення коштів на конкретні потреби в межах напрямів використання коштів. Такі залучення можуть ініціювати визначені міністерства та державні органи. Вони подають інформацію про цільові залучення (перелік потреб, оголошення про початок

та закінчення залучення відповідної суми для фінансування конкретної потреби, інші відомості, необхідні для оголошення і проведення цільового залучення) до Міністерства цифрової трансформації України для оприлюднення на фандрейзинговій платформі UNITED24.

Кошти із цих рахунків можуть бути витрачені лише за призначенням, яке обрав донор. Також кошти із різних рахунків ніколи не можуть змішуватися. Порядок використання коштів, зібраних завдяки донорам UNITED24 визначає постанова Кабінету Міністрів України від 19 квітня 2022 року №472 «Деякі питання використання коштів, що надходять на рахунки для залучення добровільних внесків (благодійних пожертв) на підтримку України» [1]. Передбачено, що кошти, які надходять на зазначені рахунки в Національному банку України, використовуються міністерствами за окремо затвердженими порядками для кожного міністерства.

Міністерством оборони кошти із спеціального рахунка для збору коштів на підтримку Збройних Сил можуть використовуватись із урахуванням обсягу коштів, які наявні на зазначеному рахунку та особливостей їх залучення. Крім цього, із зазначеного рахунка кошти можуть використовуватися також і СБУ, МВС, Національною поліцією, Адміністрацією Держприкордонслужби, ДСНС, Національною гвардією, Адміністрацією Держспецзв'язку та іншими державними органами, які здійснюють керівництво військовими формуваннями та правоохоронними органами, іншими державними органами, задіяними до відсічі збройної агресії проти України, для задоволення потреб їх підрозділів, територіальних підрозділів та подолання наслідків збройної агресії за погодженням із Міністерством оборони та із урахуванням обсягів коштів, наявних на рахунку [1].

Відзначимо, що до 08.03.2024 р. кошти із спеціального рахунка для збору коштів на підтримку Збройних Сил за погодженням із Міністерством оборони могли перераховуватися військовим частинам Збройних Сил, іншим військовим формуванням, підрозділи яких ведуть воєнні (бойові) дії на лінії бойового зіткнення, у розмірах, що не перевищували 10 млн грн на календарний рік

для однієї військової частини, та використовуватися зазначеними військовими частинами для задоволення першочергових потреб.

Державним органам, з метою відсічі збройної агресії проти України дозволено передбачати в договорах про закупівлю товарів у вітчизняних суб'єктів господарювання попередню оплату, однак в обсягах до 70% їх вартості та на строк не більше 1 року. Розміри та строки попередньої оплати таких товарів визначаються із урахуванням необхідності, що обґрунтовується. Крім цього, кошти із спеціального рахунка для збору коштів на підтримку Збройних Сил за погодженням із Міністерством оборони можуть перераховуватися державним підприємствам Міністерства оборони України «Агенція оборонних закупівель» та «Державний оператор тилу» для здійснення оборонних закупівель.

Кошти що акумулюються на рахунку «Фонд відновлення зруйнованого майна та інфраструктури» використовуються Міністерством розвитку громад, територій та інфраструктури України. Відповідно Міністерство охорони здоров'я України використовує кошти що надходять на рахунок для задоволення потреб охорони здоров'я, Міністерство освіти і науки України – з рахунка для задоволення потреб освіти і науки, Міністерство економіки України – з рахунка для фінансування заходів гуманітарного розмінування. Для прийняття рішень щодо розподілу та/або передачі коштів із зазначених рахунків утворюються відповідні комісії, персональний склад яких затверджується відповідними міністерствами. До складу комісій можуть входити також і представники центральних органів виконавчої влади, державних органів, комітетів Верховної Ради України, громадських об'єднань, а також представники партнерів із розвитку та виконавців проєктів міжнародної технічної допомоги. Особливості розподілу та/або передачі коштів із цих рахунків, визначаються окремими порядками, затвердженими Кабінетом Міністрів України.

Специфіка залучення та використання коштів для підтримки України через фандрейзингову платформу UNITED24, зокрема щодо відкриття рахунків у Національному банку України та органах Державної казначейської служби України, а також обліку та звітності таких коштів вимагали й внесення змін до бюджетного

законодавства. Так, змінами внесеними до Бюджетного кодексу України від 11 квітня 2023 р. унормовано питання відкриття головними розпорядниками коштів державного бюджету рахунків у Національному банку України. Ці добровільні внески (благодійні пожертви) від фізичних та юридичних осіб приватного права та/або публічного права для фінансового забезпечення заходів із відсічі збройної агресії проти України та ліквідації її наслідків, національної безпеки та оборони, відновлення, підтримки і розвитку України, надання гуманітарної допомоги віднесено до джерел формування спеціального фонду Державного бюджету України, які обліковуються окремо у складі доходів та розподіляються Кабінетом Міністрів України (з відкриттям у разі потреби нових бюджетних програм, включаючи трансферти місцевим бюджетам). На виконання норм внесених змін до Бюджетного кодексу України наказом Міністерством фінансів України від 10.05.2023 р. №240 «Про внесення змін до Класифікації доходів бюджету» було затверджено 14 нових кодів класифікації доходів бюджету (табл. 1) [3].

Таблиця 1

Нові коди класифікації доходів бюджету для обліку коштів, що надходять на офіційні рахунки для пожертв на підтримку України [3]

1	2
24070000	Кошти, отримані як добровільні внески (благодійні пожертви) від фізичних та юридичних осіб приватного права та/або публічного права, для фінансового забезпечення заходів з відсічі збройної агресії проти України та ліквідації її наслідків, національної безпеки та оборони, відновлення, підтримки і розвитку України, надання гуманітарної допомоги
24070100	Кошти, отримані Міністерством економіки України на рахунок «Фонд відновлення та трансформації економіки»
24070200	Кошти, отримані Міністерством економіки України на рахунок «Фонд підтримки малого та середнього бізнесу»
24070300	Кошти, отримані Міністерством економіки України на рахунок для фінансування заходів гуманітарного розмінування
24070400	Кошти, отримані Міністерством фінансів України на рахунок «Фонд обслуговування та погашення державного боргу»
24070500	Кошти, отримані Міністерством розвитку громад, територій та інфраструктури України на рахунок «Фонд відновлення зруйнованого майна та інфраструктури»

Продовження табл. 1

1	2
24070600	Кошти, отримані Міністерством цифрової трансформації України на рахунок для забезпечення протидії інформаційним загрозам з боку держави-агресора, кіберзахисту, відновлення та розвитку цифрової інфраструктури держави
24070700	Кошти, отримані Міністерством охорони здоров'я України на рахунок для задоволення потреб охорони здоров'я
24070800	Кошти, отримані Міністерством освіти і науки України на рахунок для задоволення потреб освіти і науки
24070900	Кошти, отримані Міністерством культури та інформаційної політики України на рахунок для задоволення потреб культури, мистецтв, креативних індустрій, охорони і збереження культурної спадщини, культурних цінностей, підтримки засобів масової інформації
24071000	Кошти, отримані Міністерством молоді та спорту України на рахунок для задоволення потреб фізичної культури і спорту, молодіжної політики
24071100	Кошти, отримані Міністерством у справах ветеранів України на рахунок для забезпечення соціального захисту ветеранів війни та членів їх сімей
24071200	Кошти, отримані Міністерством соціальної політики України на рахунок для надання гуманітарної та іншої допомоги цивільному населенню в умовах воєнного стану в Україні
24071300	Кошти, отримані Міністерством з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України на рахунок для задоволення потреб евакуйованих осіб із населених пунктів, що розташовані в районах проведення воєнних (бойових) дій (можливих бойових дій), у безпечні райони та осіб, які проживають в деокупованих населених пунктах, а також інших потреб

Наказом Міністерства фінансів України від 23.05.2023 № 280 затверджено «Положення про особливості казначейського обслуговування коштів, отриманих головними розпорядниками коштів державного бюджету на рахунки, відкриті в Національному банку України» [4]. Таким чином, кошти, які акумулюються головними розпорядниками коштів державного бюджету на рахунках у Національному банку України в національній та іноземній валютах (в гривневому еквіваленті) органами Державної казначейської служби України відображаються як доходи спеціального фонду державного бюджету.

Державні органи, які є головними розпорядниками коштів державного бюджету та на ім'я яких відповідно до законодавства відкрито рахунки у Національному банку України, після відкриття таких рахунків подають Казначейству довідку банку про відкриття

рахунків на їх ім'я. На підставі цієї довідки Державна казначейська служба України відкриває головним розпорядникам рахунки для зарахування надходжень спеціального фонду державного бюджету за відповідними кодами класифікації доходів. Інформація про операції з коштами на рахунок, відкритому у Національному банку України, відображається головним розпорядником, на ім'я якого відкрито рахунок у Національному банку України, у довідці про операції з коштами спеціального фонду державного бюджету на рахунок, відкритому у Національному банку України за визначеною формою. Така довідка складається та подається Державній казначейській службі України щомісяця не пізніше третього робочого дня місяця, який настає за звітним. Державна казначейська служба України на підставі таких отриманих довідок від головних розпорядників відображає інформацію у бухгалтерському обліку про виконання державного бюджету. І лише після прийняття рішення про розподіл та/або передачу коштів головний розпорядник, на ім'я якого відкрито рахунок у Національному банку України, надає йому платіжну інструкцію на перерахування коштів:

– у національній валюті – на відповідний рахунок спеціального фонду державного бюджету, відкритий у Державній казначейській службі України для головного розпорядника коштів державного бюджету, якому встановлено бюджетні асигнування;

– в іноземній валюті – на відповідний валютний рахунок Державної казначейської служби України, відкритий у Національному банку України. У разі зарахування коштів на валютний рахунок наступного робочого дня на підставі виписки з рахунку Державна казначейська служба України перераховує гривневий еквівалент коштів за офіційним курсом Національного банку України, встановленим на дату зарахування на відповідний рахунок спеціального фонду державного бюджету, відкритий у Державній казначейській службі України для головного розпорядника коштів державного бюджету, якому встановлено бюджетні асигнування. Далі операції пов'язані з використанням коштів, здійснюються в установленому законодавством порядку відповідно до рішень про розподіл та/або передачу коштів, порядків використання коштів та

Порядку казначейського обслуговування державного бюджету за витратами, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 24 грудня 2012 р. № 1407 [4].

Прозорість та ефективність – основні принципи роботи фандрейзингової платформи UNITED24. Саме тому, міністерства відповідальні за використання коштів подають щотижня інформацію про використання коштів із рахунків UNITED24 до Міністерства цифрової трансформації України, яке її узагальнює та оприлюднює або оновлює на Порталі UNITED24. Державна казначейська служба України на підставі звітів Міністерства розвитку громад, територій та інфраструктури України, Міністерства охорони здоров'я України, Міністерства освіти і науки України та Міністерства економіки України складає щомісяця звіти про надходження і використання коштів щодо відповідних рахунків. Такі звіти, не пізніше 25 числа місяця, що настає за звітним місяцем, подаються Верховній Раді України, Президентові України, Кабінетові Міністрів України, Рахунковій палаті України та Міністерству фінансів України.

У складі доходів спеціального фонду Державного бюджету України обліковуються добровільні внески (благодійні пожертви) від фізичних та юридичних осіб приватного права та/або публічного права для фінансового забезпечення заходів з відсічі збройної агресії проти України та ліквідації її наслідків, національної безпеки та оборони, відновлення, підтримки і розвитку України, надання гуманітарної допомоги, в тому числі кошти, отримані в рамках функціонування національної платформи «UNITED 24», які відповідно до пункту 56 розділу VI «Прикінцеві та перехідні положення» Бюджетного кодексу зараховуються на рахунки головних розпорядників коштів державного бюджету, відкриті у Національному банку України. У загальній сумі надходжень спеціального фонду державного бюджету у 2023 р. їх сума становила 2,0 млрд грн, касові видатки проведені у сумі 0,6 млрд грн. Залишок на кінець року складав – 1,4 млрд грн [5]. Так, за даними зведених звітів загальний обсяг видатків, проведених органами Державної казначейської служби України у 2023 році за рахунок добровільних внесків (благодійних пожертв) на підтримку

України, склав 600,32 млн грн. Розподіл видатків за головними розпорядниками (без врахування коштів на підтримку збройних сил) відображено на рис. 2 [6].

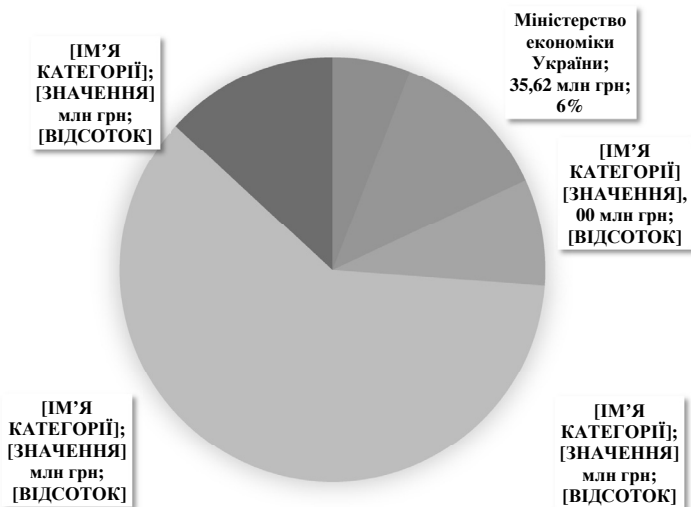


Рис. 2. Інформація про здійснені видатки за рахунок добровільних внесків (благодійних пожертв) на підтримку України за 2023 р., млн грн

Джерело: без врахування коштів на підтримку збройних сил

Загалом, із початку запуску фандрейзингової платформи UNITED24, за майже 2 роки, було зібрано понад 650 млн дол. США донеїтів [7].

Фахівцями міжнародного фонду відродження та інституту законодавчих ідей в рамках проєкту «Прозора та підзвітна відбудова» підготовлено аналітичний бріф «UNITED24 Прозоре та підзвітне використання коштів відбудови на прикладі рахунків для підтримки України». Було проаналізовано 10 порядків, які визначають процедури використання коштів з рахунків для пожертв на підтримку України UNITED24 та практику їх застосування, а також проведено антикорупційну експертизу всіх нормативних актів, які врегульовують питання функціонування рахунків, проаналізовано інформацію з

відкритих джерел щодо реалізації процедур, а також отриману більш, ніж за 30 запитами, проведено інтерв'ю з представниками міністерств, які мають зазначені рахунки. Авторами систематизовано недоліки у прозорості та підзвітності процедур використання коштів та надано рекомендації щодо їх усунення. Відзначаються основні групи недоліків у прозорості та підзвітності процедур використання коштів UNITED24, зокрема такі як:

- невичерпний перелік напрямів використання коштів або нечіткі критерії напрямів витрачання коштів;
- дублювання процедур, які вже визначені чинним законодавством;
- формальність визначення пріоритетності витрачання коштів;
- непрозора діяльність комісій з розподілу коштів;
- зменшення можливості громадського контролю [8].

Підсумовуючи вище викладене відзначимо, що створення у 2022 р. фандрейзингової платформи UNITED24 від імені держави було унікальним явищем у світовій практиці, що забезпечило можливість залучення додаткових фінансових ресурсів у світових масштабах для забезпечення боротьби проти російської агресії, а також й подолання її руйнівних наслідків. Специфіка залучення та використання коштів для підтримки України через фандрейзингову платформу UNITED24, їх обліку та звітності вимагала унормування багатьох норм бюджетного законодавства. Тому, були прийняті нові нормативно-правові акти та внесено багато змін уже до прийнятих. Через фандрейзингову платформу UNITED24 залучають кошти для підтримки України на конкретні проекти у межах п'яти визначених напрямів, а саме: оборона, гуманітарне розмінування, медична допомога, відбудова України, освіта та наука.

Відзначимо основні переваги залучення та використання коштів для підтримки України через фандрейзингову платформу united24, а саме:

- запуск фандрейзингової платформи UNITED24 – це перший у світі унікальний досвід запуску від імені держави такого масштабу фандрейзингової платформи, яка дозволяє за один клік зробити благодійний внесок на підтримку України з будь-якого куточка світу;

– донорам забезпечується можливість прямого доступу до актуальної інформації щодо потреб України. При цьому, під час здійснення благодійного внеску, вибирається в межах напрямів збору коштів на який саме проект спрямувати кошти;

– фандрейзингова платформа UNITED24 не є ані благодійним фондом, ані громадською організацією. UNITED24 не є окремою юридичною особою та не має власних рахунків. Це дає змогу не витратити частини зібраних коштів на забезпечення операційної діяльності. Однак, платформа взаємодіє із благодійними організаціями та партнерами по всьому світу. Це дає можливість приймати пожертви згідно з законодавством різних країн;

– кошти зібрані на фандрейзинговій платформі UNITED24 можуть бути витрачені лише за призначенням, яке обрав донор. Крім цього, кошти із різних рахунків ніколи не можуть змішуватися.

Література

1. Деякі питання використання коштів, що надходять на рахунки для залучення добровільних внесків (благодійних пожертв) на підтримку України: Постанова Кабінету міністрів України від 19 квітня 2022 р. № 472. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/472-2022-%D0%BF#Text>
2. Про невідкладні заходи щодо об'єднання зусиль для підтримки України: Указ Президента України від 17.05.2022 р. № 344/2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/344/2022#Text>
3. Про внесення змін до Класифікації доходів бюджет: Наказ Міністерства фінансів України від 10.05.2023 р. № 240. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0240201-23#Text>
4. Положення про особливості казначейського обслуговування коштів, отриманих головними розпорядниками коштів державного бюджету на рахунки, відкриті в Національному банку України: Наказ Міністерства фінансів України від 23 травня 2023 р. № 280. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0940-23#Text>
5. Публічний звіт голови Казначейства Тетяни Слюз про підсумки діяльності Державної казначейської служби України за 2023 рік. URL: <https://www.treasury.gov.ua/dlya-gromadskosti/publiczna-informaciya/publiczni-zviti>.

6. Горулько Олена. Залучення та використання коштів державного бюджету, отриманих на рахунки для підтримки України. *Казна України*. 2024. №3 (108). С.13-17
7. Всього зібрано коштів UNITED24. Офіційний вебсайт урядової організації в Україні UNITED24. URL: <https://u24.gov.ua/uk/news>
8. UNITED24Прозоре та підзвітне використання коштів відбудови на прикладі рахунків для підтримки України. Аналітичний бриф. Богуславець М., Бондаренко Є., Дьомін М., Купіна О., Новак А., Фуксман Д. 2023. 36 с. URL: <https://izi.institute/united24-zelenskogo-ryzyky-platformy-ta-rekomendacziyi-institutu-zakonodavchyh-idej/>

Віта Семанюк

*доктор економічних наук, професор,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
v.Semaniuk@wuni.edu.ua
ORCID ID: 0000-0001-7010-9923*

Олена Сидорович

*доктор економічних наук, професор,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
o.sydorovych@wuni.edu.ua
ORCID ID: 0000-0002-4605-3533*

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ ТА ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У ПРОТИДІЇ ПОДАТКОВИМ ЗЛОЧИНАМ І ТІНЬОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

Вступ. Тіньова економіка, податкова злочинність та фінансове шахрайство становлять загрозу для економічного зростання всіх без винятку країн. Наслідки цих явищ проявляються у гальмуванні економічного та соціального розвитку, зниження рівня конкурентоспроможності держави в глобальному вимірі, зниженні рівня життя громадян тощо.

За оцінками економістів, глобальна тіньова економіка становить більш ніж 10 трильйонів доларів, залишаючи без засобів до існування приблизно 1,8 мільярда людей [1]. Згідно з дослідженням PwC's Global Economic Crime and Fraud Survey, яке аналізує показники шахрайства та економічної злочинності, з 2018 по 2022 рік в середньому 47% опитаних респондентів стикалися з випадками економічної злочинності або шахрайства. Найбільшу загрозу серед цих явищ поряд з хабарництвом, тіньовими виплатами в міжнародних бізнес-транзакціях, шахрайством з боку клієнтів та незаконним привласненням активів становить кіберзлочинність, тіньові економічні взаємодії та ухилення від оподаткування [2, 3].

Пандемія COVID-19, глобальні безпекові загрози та війна росії проти України серйозно загрожують економічному зростанню та спричиняють ризик економічної кризи. У періоди економічного спаду, рецесії та криз шахраї активізують свою діяльність через трансформаційні процеси в бізнесі, підвищену невизначеність і збільшення податкового навантаження на суб'єктів бізнесу. Внаслідок цього, боротьба з тіньовою економікою та розробка ефективних превентивних методів для виявлення шахрайських схем і податкових обходів стають вкрай важливими для громадян, компаній та урядів.

Аналіз наукових досліджень в галузі економіки, фінансів, обліку, права та інших дисциплін дозволяє ідентифікувати тіньову економіку як окрему сферу економічних відносин, яка набуває різних форм (неформальна, прихована, нелегальна) та функціонує паралельно з легальною економікою. Тіньова економіка трактується як діяльність, що здійснюється з метою уникнення сплати податків і соціальних внесків або дотримання правових вимог щодо мінімізації законодавчо встановлених зобов'язань, обхід правових норм, якими регулюється здійснення підприємницької діяльності в державі [4, 5]. Аналіз наукових публікацій з цієї тематики демонструє розмаїття дефініцій тіньової економіки [6, с. 77-114; 7, с. 750-763; 8, с. 307-327], від «економіки, що не спостерігається» до «паралельної економіки».

Тіньова економіка слала предметом економічних досліджень незважаючи на неоднозначність трактувань та складність вимірювання цього явища, адже суб'єкти тіньових економічних відносин та ухилення від оподаткування приховують факти їх здійснення. Відмінності між формальним та неформальним секторами економіки дослідив К. Харт і започаткував низку досліджень методології виявлення та запобігання тіньової економіки [9, с. 61-89]. Тіньова економіка, ухилення від сплати податків та фінансових злочинів є причиною економічних криз [10, с. 33-53] довели безпосередній вплив на зростання дефіциту бюджету, зниження якості інфраструктури та підвищення рівня політичної нестабільності через ріст тіньової економіки.

Більшість дослідників одноставно погоджуються в думці, що належний управлінський облік, податковий контроль посилюють рівень антикорупційних зусиль в контексті соціальних, економічних та політичних контекстів, а також стають превентивним чинником здійснення шахрайських дій та тіньових операцій [11, с. 372-393; 12, с. 8-15; 13, с. 129-139].

Низка західних теретиків досліджуючи технології віддаленого управління та віртуальної чи доповненої реальності акцентують увагу на можливості для обліковців, управлінців, та податкових аудиторів та консультантів залишатися ефективними та конкурентними в порівнянні з машинами та інформаційними продуктами [14, с. 253-280]. Технології хмарного обліку мають позитивний вплив на ефективність в контексті «зниження ризику помилки (особливо людської помилки), низький ризик шахрайства, автоматизація системи, аналіз великих даних, величезна економія коштів (за рахунок підвищення ефективності та зменшення помилок), підвищення надійності у фінансових звітах та скорочення робочого процесу» [15, с. 159-166]. Аналіз літератури у сфері бухгалтерського обліку показує, що увага до перспектив використання в обліку та оподаткуванні цифрових технологій значна, а основні публікації стосуються використання методик Bid Data, цифрових платформ, використання нових технологій рахівництва, кібербезпеки та аналізу ризиків фінансових операцій [16; 17].

Фінансові інструменти в протидії податковим злочинам і тіньовій економіці загалом включають такі механізми, як аудиторські перевірки, фінансовий моніторинг, електронні платіжні системи, регулювання фінансової діяльності, а також міжнародні стандарти в сфері фінансів і оподаткування. Такі інструменти допомагають мінімізувати прояви фінансової злочинності та зменшити ризики тіньової економіки.

Метою авторського пошуку є спроба ідентифікації фінансових інструментів в контексті можливості їх використання як ефективних чинників запобігання розвитку тіньової економіки, протидії податковій та економічній злочинності.

Результати. На тлі технологічного прогресу відбуваються докорінні зміни логіки ведення бізнесу в усьому світі. За останні

30 років бізнес зазнав кардинальних змін завдяки цифровим інноваціям, проте працював переважно, як і раніше. Попри еволюційні тенденції, що змінили характер численних методів ведення бізнесу і фундаментальну трансформацію деяких галузей (серед яких цифровий бізнес), в загальному, революційні зміни не торкнулися проявів хабарництва, податкової злочинності, тіньових операцій, які і надалі негативно впливають на бізнес, завдають істотної шкоди репутації, ставлячи під загрозу саме його існування.

Фахівці Державної служби фінансового моніторингу України ідентифікують такі основні схеми ухилення від сплати податків: використання професійних мереж з відмивання коштів, які забезпечують надання «послуг» з формування податкового кредиту підприємствам реального сектору економіки з подальшою конвертацією оптово-роздрібними торговцями тютюновими, алкогольними виробами та харчовими продуктами для «замовників» готівкових коштів;

— експорт товарів без повернення валютної виручки на територію України, з подальшим переведенням прав вимог за контрактами на нерезидентів, та здійсненням розрахунків за межами України;

— оплата митної вартості при увезенні товарів на митну територію України за рахунок коштів контрагентів при відсутності валютних розрахунків за імпортований товар; використання криптоактивів для уникнення оподаткування доходів; здійснення фінансових операцій з оплати товарів/послуг, які мають ознаки підприємницької діяльності, через систему миттєвих платежів на особисті рахунки фізичних осіб;

— надання підроблених документів для підтвердження джерел походження готівкових коштів; збільшення витрат, збільшення податкового кредиту шляхом здійснення операцій без фактичного постачання товару та надання послуг (фіктивні операції); здійснення «транзитних» операцій в значних обсягах з мінімізацією залишків по рахунках підприємства на кінець робочого дня; невідповідність задекларованих фізичними особами доходів обсягам проведених ними фінансових операцій;

–умисне заниження митної вартості при імпорті товарів;отримання необлікованого доходу та вивезення його готівкою за межі митного кордону України [18].

На жаль, п'ята технологічна революція – це не лише кардинальна зміна бізнес-процесів, логіки та способу ведення бізнесу, але й постійне удосконалення методів вчинення економічних злочинів, способів уникнення від оподаткування. Саме тому, особливо актуальними в цих умовах є дослідження, оцінка та запобігання ризикам економічної злочинності в умовах повної зміни економічного ландшафту. Ситуація з Covid-19 продемонструвала обмежене впровадження заходів контролю в умовах формування нових умов бізнес-середовища, масштабну цифровізацію та фундаментальну трансформацію функціонування деяких секторів економіки [19].

Явища податкової злочинності і тіньової економіки взаємозалежні і породжують внутрішні та зовнішні загрози для функціонування легального бізнесу на макрорівні та національних економік на макро та глобальному рівні. Доходи згенеровані в системі тіньової економіки як результат її функціонування, стають джерелом соціальної нерівності, фінансування тероризму, наркобізнесу та ін. Економічна злочинність прогресує темпами вищими, аніж темпи впровадження превентивних заходів, чому сприяє розвиток інформаційних технологій та бізнес-технологій.

Аналітичний огляд глобальної економічної злочинності та шахрайств 2020 року показує Customer Fraud, Cybercrime, Asset Misappropriation, Bribery and Corruption, Accounting/Financial Statement Fraud серед основних [2]. Дослідження 2022 року демонструють переважання використання платформ електронної комерції та корпоративних платформ для здійснення економічних злочинів, оскільки пандемія коронавірусу змусила бізнес перейти до безконтактні платежів. Шахрайські схеми можуть бути внутрішніми або зовнішніми і їх структура варіюється в залежності від специфіки бізнесу і лідирує у цій структурі кіберзлочинність та ухилення від оподаткування.

Інсайдерська торгівля, податкове шахрайство, відмивання грошей та хабарництво і корупція були найвищими з точки зору

прямих втрат через санацію та фактичні штрафи, а зовнішні шахрайства (хабарництво та корупція) мають трансакційний характер, і можуть бути знижені лише через активний моніторинг та превентивні заходи.

Розширення використання інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), зростання впливу цифрової трансформації на сучасні бізнес-процеси та економічні системи породжує нові виклики і загрози у сфері боротьби з економічною злочинністю. Сучасні інновації в галузі фінансів, торгівлі та міжнародних відносин, такі як криптовалюти, розподілені реєстри (блокчейн), хмарні технології та штучний інтелект, створюють нові можливості для розвитку бізнесу, але разом з цим і збільшують ризики фінансової злочинності. Наприклад, криптовалюти дозволяють здійснювати миттєві та анонімні фінансові транзакції, що ускладнює виявлення та переслідування фінансових злочинів. Крім того, розподілені реєстри (блокчейн) можуть стати ідеальною платформою для здійснення фінансових маніпуляцій і відмивання грошей через них. Такі технології вимагають від правоохоронних органів та регуляторів нових підходів та інструментів для виявлення та запобігання фінансовим злочинам.

У зв'язку з цим, управління ризиками та забезпечення безпеки стають найважливішими завданнями для сучасних бізнес-структур та фінансових установ. Впровадження новітніх технологій у сферу обліку та аналізу фінансових операцій, використання штучного інтелекту для виявлення аномальних паттернів та алгоритмів шахрайства, а також посилення кібербезпеки стають невід'ємною складовою успішної стратегії протидії податковій злочинності. В цьому контексті, рівень ефективності протидії податковим злочинам може бути підвищений завдяки використанню таких програмних модулів як: Look (моніторинг), Shape (політичне консультування), Count (вимірювання та моделювання), Resolve (медіація), Automate (технології), Inform (освіта) [1].

Використання блокчейн-технологій у практичній діяльності здатне принести низку позитивних економічних, управлінських та технологічних ефектів, здатних забезпечити зростання прозорості транзакцій, підвищення рівня довіри між контрагентами, вдосконалення

документообігу, запобігання фальсифікації та підробці інформації, забезпечення безпеки та надійності, економії витрат на ведення обліку податків та податкових платежів, автоматизації процесів їх обчислення та сплати, спрощення міжнародних операцій та гнучкість у реагуванні на зміни зовнішнього середовища.

Для забезпечення високого рівня прозорості та безпеки фінансових операцій в сучасному бізнес-середовищі важливо розглядати можливість використання блокчейн-технологій. Ці технології створюють унікальні умови для забезпечення надійності та достовірності використовуваної інформації, а також можуть допомогти у запобіганні шахрайських дій та тіньових операцій. Блокчейн відомий своєю властивістю незмінності даних, гарантуючи при цьому, що будь-яка інформація, яка була використана для блокчейну, не може бути змінена або вилучена без належного підтвердження.

Суть технології блокчейн полягає в можливості запису обидвох сторін транзакції одночасно у спільній книзі в реальному часі, замість збереження звірених записів у різних приватних базах даних або книгах обліку. Вона має на меті замінити традиційні методи виставлення рахунків, документування, укладання договорів, реєстрації, обліку запасів та здійснення платежів у сфері бізнесу.

Прогнози Всесвітнього економічного форуму гуртуються на тому, що до 2027 року 10% світового ВВП буде зберігатись на базі технології блокчейн, засвідчуючи про значний потенціал її впливу на сучасні економічні процеси. Інформація, збережена у блокчейні, може бути використана в різних сферах, включаючи судові процедури, оскарження рішень контролюючих органів в сфері оподаткування, розрахунків податкових зобов'язань, аудиторських перевірок, прийняття рішень з питань надання кредитів тощо, оскільки технологія запобігає фальсифікації даних будь-якого характеру.

Застосування блокчейну для ведення обліку податків та податкових платежів уможливить створення децентралізованої системи, де кожна транзакція буде підтверджена і підтримана мережею учасників. Це сприятиме підвищенню прозорості та надійності фінансової звітності, що, в свою чергу, зумовлюватиме підвищення довіри як серед інвесторів, так і регуляторів.

Проте, одним з основних викликів для впровадження блокчейну є необхідність створення відповідного правового та регуляторного середовища. Багато країн ще не розробили чітких правил та нормативів для роботи з блокчейн-технологіями, що може стати перешкодою для їх широкомасштабного використання в сфері обліку та фінансів. Також, слід враховувати, що впровадження блокчейну потребує значних технічних зусиль та інвестицій. Необхідна інфраструктура, яка підтримуватиме роботу блокчейн-системи, а також кваліфікованих фахівців для розробки та підтримки цих систем.

Висновки. Епоха цифрової трансформації продовжує впливати на всі аспекти бізнесу, надаючи компаніям можливості використовувати такі технології, як цифрові платежі, Інтернет речі, кіберсистеми та штучний інтелект. Ці інновації можуть значно підвищити ефективність бізнес-процесів, покращити управління ресурсами та оптимізувати управлінські витрати. Проте, разом з перевагами, цифрові технології також приносять нові загрози та ризики, зокрема в сфері протидії податковій злочинності. Кіберзлочинність, шахрайство з цифровими платежами та інші види економічних злочинів набувають все більш поширених та ускладнених форм прояву.

Для успішного запобігання податковим злочинам, економічному шахрайству та тіньовій економіці досягнення технологій, зокрема у галузі штучного інтелекту, машинного навчання та автоматизації, можуть бути використані для вдосконалення фінансовим інструментам їх попередження та протидії. Ці системи генерують критично важливу інформацію про економічну діяльність суб'єкта бізнесу на всіх рівнях господарювання. Використання передових аналітичних інструментів дозволяє не лише виявляти шахрайські схеми, але й прогнозувати можливі ризики на макро- та мікрорівні, що дає змогу вчасно реагувати на них.

У сучасну епоху суцільної цифровізації, коли бізнес-моделі докорінно змінюються, вимоги до етичного ведення бізнесу також трансформуються. Компанії потребують сучасних способів запобігання, виявлення та реагування на шахрайство та корупцію з боку потенційних бізнес партнерів. Це вимагає не лише впровадження новітніх технологій, але й підвищення

рівня корпоративної культури, яка базується на прозорості та відповідальності.

Впровадження технологій блокчейн у практичну діяльність може приносити низку позитивних економічних, управлінських та технологічних ефектів. Блокчейн забезпечує прозорість транзакцій, підвищує рівень довіри між контрагентами, полегшує процеси обліку податків та податкових зобов'язань та вдосконалює документообіг з контролюючими інституціями. Крім того, ця технологія допомагає запобігати фальсифікації та підробці інформації, забезпечуючи її безпеку та надійність. Автоматизація процесів обліку й аудиту, нарахування, обчислення та сплати податків та податкових платежів з використанням блокчейн дозволяє знизити витрати на ведення облікових процесів.

Важливою складовою успіху у боротьбі з податковою злочинністю є інтеграція сучасних інформаційних технологій у всі аспекти бізнес-операцій. Це включає впровадження систем для моніторингу та аналізу фінансових транзакцій, використання алгоритмів для виявлення аномалій та підозрілих дій, а також створення інтегрованих платформ для обміну даними між урядовими і приватними структурами.

Таким чином, у епоху цифрової трансформації технологічні та інформаційні досягнення можуть відігравати ключову роль у боротьбі з тіньовою економікою, податковими та економічними злочинами, забезпечуючи ефективні інструменти для прозорого і етичного ведення бізнесу. Впровадження інноваційних технологій сприятиме не лише підвищенню ефективності бізнесу, але й зміцненню економічної стабільності та добробуту суспільства в цілому.

Література

1. ACCA Global. (2017). Time to shrink the shadow economy.
2. PwC. (2020). Fighting fraud: A never-ending battle. PwC's Global Economic Crime and Fraud Survey.
3. PwC. (2022). PwC's Global Economic Crime and Fraud Survey.
4. Schneider, F. (2005). Shadow economies around the world: What do we really know? *European Journal of Political Economy*, 21, 598-642.

5. Medina, L., & Schneider, F. (2018). Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years? IMF Working Paper # WP/18/17.
6. Schneider, F., & Enste, D. H. (2000). Shadow economies: Size, causes and consequences. *Journal of Economic Literature*, 38(1), 77-114.
7. Ergene, S. (2015). Growth, inflation, interest rate and informality: panel VAR evidence from OECD economies. *Econ. Bull.*, 35(1), 750-763.
8. Farzanegan, M. R., Hassan, M., & Badreldin, A. M. (2020). Economic liberalization in Egypt: A way to reduce the shadow economy? *Journal of Policy Modeling*, 42(2), 307-327.
9. Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61-89.
10. Farzanegan, M. R., & Badreldin, A. (2017). Shadow economy and political stability: A blessing or a curse? In A. Bouasria & U. Rabi (Eds.), *Lost in translation: Forgotten approaches of the Arab Spring*.
11. Malagueño, R., Albrecht, C., Ainge, C., & Stephens, N. (2010). Accounting and corruption: a cross-country analysis. *Journal of Money Laundering Control*, 13(4), 372-393.
12. Goddard, A., Assad, M., Issa, S., Malagila, J., & Mkasiwa, T. A. (2016). The Two Publics and Institutional Theory – A Study of Public Sector Accounting in Tanzania. *Critical Perspectives on Accounting*, 40, 8–25.
13. Rodrigue, M., & Dey, C. (2022). Reflecting on Inspiration and Orientation. *Social and Environmental Accountability Journal*, 42(3), 129-139.
14. Korhonen, T., Selos, E., Laine, T., & Suomala, P. (2021). Exploring the programmability of management accounting work for increasing automation: An interventionist case study. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, 34(2), 253-280.
15. Mosteanu, N., & Faccia, A. (2020). Digital Systems and New Challenges of Financial Management–FinTech, XBRL, Blockchain and Cryptocurrencies. *Qual. Access Success*, 21, 159–166.

16. Moll, J., & Yigitbasioglu, O. (2019). The role of internet-related technologies in shaping the work of accountants: New directions for accounting research. *Br. Account. Rev.*, 51, 100833.
17. Leoni, G., & Parker, L. (2018). Governance and control of sharing economy platforms: Hosting on Airbnb. *The British Accounting Review*, 51.
18. Типологічне дослідження «Відмивання доходів від податкових злочинів». Затверджено наказом Державної служби фінансового моніторингу України від 21.12.2020 №122.
19. Who's lost their trunks: The economic crisis will expose a decade's worth of corporate fraud. *The Economist*, 18 April 2020.

Вікторія Сідляр

кандидат економічних наук, доцент,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
v.sidlyar@wunu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0002-7495-0880

ОРГАНІЗАЦІЯ ОПОДАТКУВАННЯ МСП В КРАЇНАХ ЄС: АНАЛІЗ КРИТЕРІЇВ ТА ПАРАМЕТРІВ

У сучасному світі малі та середні підприємства (МСП) є важливим рушійним механізмом соціально-економічного розвитку. Визначення критеріальних норм оподаткування МСП має вирішальне значення для їхньої стабільності та сприяння подальшому зростанню. Як засвідчують дослідження, зокрема [1; 2; 3; 4], оподаткування відіграє суттєву роль у функціонуванні малих та середніх підприємств, і може стати фактором, що обмежує їхню ефективність. Тому важливо визначити оптимальні податкові механізми для МСП з метою забезпечення максимальної ефективності їхньої діяльності в контексті загального економічного розвитку. Аналіз зарубіжного досвіду методики та організації цього процесу у країнах ЄС необхідний з огляду на євроінтеграційний напрям розвитку України та важливість використання кращих підходів при реформуванні української спрощеної системи оподаткування.

Загалом для підтримки МСП передусім застосовують фіскальні інструменти, спрямовані на зниження податкового навантаження. Ці заходи можуть застосовуватися для підтримки певних секторів економіки або стимулювання інвестицій та інновацій.

Водночас суттєвою складовою впливу податків на економічну діяльність суб'єктів господарювання, окрім розміру фіскальних вилучень, є затрати, пов'язані з дотриманням регулятивних вимог, встановлених податковим законодавством щодо ведення податкового обліку та звітності. Витрати, пов'язані з дотриманням податкових процедур, є регресивними залежно від масштабів

господарської діяльності (що доведено результатами численних досліджень, наприклад [5; 6]). Таким чином, вагомим компонентом в контексті оподаткування малого бізнесу є спрощений підхід до ведення обліку й звітності.

Крім того, для малого бізнесу актуальним є виклик дефіциту фінансових ресурсів, що є результатом обмеженого доступу до кредитів та ринку капіталу. Тому при провадженні політики підтримки МСП у багатьох державах враховують можливість використання власних фінансових джерел, включаючи прибуток та амортизаційні відрахування.

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

Зокрема щодо корпоративного оподаткування, то з даних табл. 1 видно, що застосовують знижені ставки податку на прибуток підприємств Бельгія, Франція, Литва, Люксембург, Нідерланди, Польща, Португалія та Словаччина.

Найбільша різниця між зниженою та стандартною максимальною ставкою податку на прибуток спостерігається в Португалії – 14,5%. Для великих підприємств застосовується базова максимальна ставка у розмірі 31,5%. Водночас МСП сплачують податок за ставкою 17% на оподатковуваний дохід у розмірі до 25 000 євро.

У Люксембурзі різниця в ставках найменша – 2,1% (стандартна ставка – 24,9% та знижена ставка – 22,8%).

Нижче розглянемо досвід країн-членів ЄС, які застосовують спеціальні підходи чи надають преференції при оподаткуванні МСП.

Таблиця 1

Знижені та стандартні ставки податку на прибуток підприємств у європейських країнах [7; 8]

Країна	Знижений комбінований податок на прибуток підприємств		Стандартна комбінована найвища ставка податку на прибуток підприємств
	Знижена ставка	Поріг для зниженої ставки	
1	2	3	4
Австрія (AT)	—	—	25,0%
Бельгія (BE)	20,0%	Застосовується до перших 100 000 євро оподатковуваного доходу кваліфікованих компаній.	25,0%
Греція (GR)	—	—	22,0%
Данія (DK)	—	—	22,0%
Естонія (EE)	—	—	20,0%
Ірландія (IE)	—	—	12,5%
Іспанія (ES)	—	—	25,0%
Італія (IT)	—	—	27,8%
Латвія (LV)	—	Власник мікропідприємства може вибрати 25% податку на доходи, з яких 80% складають внески власника на соціальне страхування, а 20% – податок на доходи фізичних осіб. Застосовується, якщо дохід не перевищує 25 000 євро. (Оскільки це податок на доходи, а не на прибуток, ставку не можна прямо порівняти зі зниженими ставками в інших країнах.)	20,0%
Литва (LT)	5,0%	Застосовується до компаній, де середня кількість працівників не перевищує 10 осіб, а дохід протягом податкового періоду не перевищує 300 000 євро. Застосовується однорічна «податкові канікули» на прибуток підприємств (ставка податку 0%) для малого бізнесу, що починає діяльність (за умови відповідності вищезазначеним критеріям).	15,0%
Люксембург (LU)	22,8%	Застосовується, якщо оподатковуваний дохід не перевищує 175 000 євро.	24,9%
Нідерланди (NL)	15,0%	Застосовується до оподатковуваного доходу до 245 000 євро.	25,8%
Німеччина (DE)	—	—	29,9%
Польща (PL)	9,0%	Застосовується, якщо доходи не перевищують 2 млн євро.	19,0%
Португалія (PT)	17,0%	Застосовується до перших 25 000 євро оподатковуваного доходу кваліфікованих компаній.	31,5%

Продовження табл. 1

1	2	3	4
Словацька Республіка (SK)	15,0%	Застосовується, якщо доходи не перевищують 49 790 євро.	21,0%
Словенія (SI)	–	–	19,0%
Угорщина (HU)	–	–	9,0%
Ісландія (IS)	–	–	20,0%
Норвегія (NI)	–	–	22,0%
Фінляндія (FI)	–	–	20,0%
Франція (FR)	15,0%	Застосовується, якщо оборот не перевищує 10 млн євро, а частина прибутку не перевищує 38 120 євро.	28,4%
Чехія (CZ)	–	–	19,0%
Швеція (SE)	–	–	20,6%

Бельгія

У Бельгії термін «МСП» (англ. Small and medium-sized enterprises, SME) традиційно використовується для позначення малих підприємств. З юридичного погляду існує лише два види компаній: компанії, які класифікуються як малі, і компанії, які не класифікуються як малі. Згідно зі статтею 1:24 Кодексу про компанії та асоціації, мала компанія – це компанія, яка за результатами попереднього фінансового року не перевищує більше одного з наступних критеріїв (у випадку афілійованих компаній – розглядається на консолідованій основі): 1) чистий оборот – 9 000 000 євро; 2) загальна сума балансу – 4 500 000 євро; кількість працівників (середньорічна чисельність) – 50 [9].

МСП сплачують корпоративний податок (англ. Corporate income tax, CIT) і можуть скористатися зниженою ставкою у розмірі 20%, якщо прибуток не перевищує 100 000 євро. До частини оподатковуваної бази, що перевищує межу в 100 000 євро, застосовується звичайна ставка – 25%.

МСП, які не мають права на знижену ставку:

– компанії, власність яких становить принаймні 50% однієї чи кількох інших компаній (філій);

– компанії (з більш ніж чотирирічним терміном діяльності), які виплачують річну зарплату в розмірі меншому, ніж 45 000 євро одному зі своїх керівників або коли об'єкт оподаткування менший за 45 000 євро;

– «фінансові компанії» – компанії, капітал і резерви яких складаються з більш ніж 50% фінансових активів, якщо ці частки не становлять щонайменше 75% сплаченого капіталу дочірньої компанії [10].

Прибуток визначається за методом нарахування та складається з сукупного доходу з вирахуванням дозволених витрат. Правила оподаткування доходів від підприємницької діяльності поширюються як для компаній, так і для фізичних осіб. База оподаткування податком на прибуток ґрунтується на фінансовій звітності компанії відповідно до загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку (англ. Generally Accepted Accounting Principles, GAAP).

Малі підприємства можуть скористатися кількома податковими перевагами, зокрема компанії, які займаються НДДКР, можуть або отримати податковий кредит, або зменшити свої податки протягом кількох наступних років [10].

Система оподаткування самозайнятих осіб у Бельгії передбачає сплату прибуткового податку (англ. Personal income tax, PIT). Ставки оподаткування диференційовні й у 2024 р. становлять: 25% – оподатковуваний дохід до 15 200 євро; 40% – від 15 200 до 26 830 євро; 45% – від 26 830 до 46 440 євро; 50% – понад 46 440 євро. До цих сум необхідно додати місцевий та регіональний податки у вигляді відсотків від загальнодержавного податку на доходи фізичних осіб [11].

Базою оподаткування є дохід, що залишається після вирахування внесків на соціальне страхування та відповідних витрат, пов'язаних з веденням професійної діяльності. Мінімальний неоподатковуваний розмір доходу за 2023 рік – 10 160 євро. Самозайняті особи мають можливість зменшити оподатковуваний дохід на основі фактичних витрат або шляхом застосування фіксованої суми одноразово. Фактичні витрати є тими, які пов'язані з професійною діяльністю і підлягають врахуванню за їх реальною вартістю. Більшість витрат можна враховувати в повному обсязі, однак витрати на користування автомобілем (75%), оплату рахунків у ресторанах (69%) і представницькі витрати (50%) підлягають частковому врахуванню. Фактичні витрати потребують наявності документального підтвердження. Крім того,

самозайняті особи мають можливість одноразово враховувати свої витрати за фіксованою сумою без необхідності документального підтвердження [12].

Фізичні особи, які інвестують у нові акції МСП, навіть, через краудфандингові платформи або стартап-фонди мають право на податкову знижку, яка становить 30% (або 45% для мікропідприємств) від суми інвестицій (що обмежена податковим періодом) і застосовується лише за певних умов з урахуванням часу придбання цих акцій та підприємства, в яке платник податків інвестує. Податкова знижка може бути анульована у випадку, якщо платник податків не дотримався чотирирічного терміну володіння акціями [13].

Португалія

Оподаткування прибутку компаній в Португалії залежить від місця реєстрації. Базова ставка корпоративного податку у материковій частині Португалії становить 21%. Однак, для окремих регіонів і типів компаній передбачено застосування інших ставок. Зокрема, для компаній, що зареєстровані в автономному регіоні Мадейра та в автономному регіоні Азорських островів, корпоративний податок сплачується за ставкою 14,7% [14].

Для МСП та компаній малої та середньої капіталізації (англ. Small Mid Caps) діють знижені ставки корпоративного податку. Знижена ставка у розмірі 17% застосовується до перших 50 000 євро оподаткованого доходу (11,9% в автономному регіоні Мадейра та в автономному регіоні Азорських островів). Сума доходу, що перевищує цей поріг, оподатковується за базовою ставкою. В окремих регіонах із низькою густотою населення на територіях материкової Португалії преференційна ставка може становити 12,5% (8,75% в Автономному регіоні Азорських островів і на територіях автономного регіону Мадейра) [14].

Суб'єкти господарювання, що кваліфікуються як стартапи, підлягають оподаткуванню податком на прибуток також за ставкою 12,5% перших 50 000 євро оподаткованого доходу (на суму перевищення застосовується стандартна ставка податку на прибуток) [15].

Податкові пільги для МСП в Португалії включають податкові знижки на реінвестування прибутку, вирахування з податку на прибуток відповідних сум вартості витрат на НДДКР. Крім того, надаються стимули для міжнародного розвитку, звільнення від сплати дивідендів та зниження податкового тягаря для акціонерів [16; 17].

Для найменших представників бізнесу, окрім оподаткування підприємницького доходу податком на доходи фізичних осіб (за прогресивними ставками від 14% до 48%), передбачено спеціальний режим, що базується на спрощеному бухгалтерському обліку. Доходи від комерційної, промислової або сільськогосподарської діяльності, а також доходи від індивідуальної підприємницької діяльності можуть оподатковуватися або відповідно до спрощеного режиму, або на основі визначення оподатковуваного доходу на основі загальноприйнятих стандартів бухгалтерського обліку. Спрощений режим можуть застосовувати платники, які мають оборот або валовий дохід від підприємницької та професійної діяльності менш як 200 000 євро (станом на 2024 р.) за попередній рік. Згідно зі спрощеним режимом чистий прибуток визначається із застосуванням коефіцієнта 0,15 до доходів від торгівлі, готельного та ресторанного бізнесу, 0,75 – до доходів, отриманих від підприємницької діяльності та надання професійних послуг (відповідно до переліку, затвердженого податковим законодавством щодо оподаткування доходів фізичних осіб). До інших видів послуг застосовується коефіцієнт 0,35 [17].

Варто звернути увагу, що в Португалії так звані цифрові кочівники (англ. digital nomads) можуть скористатися спеціальним податковим режимом, відомим як Non-Habitual Residents (NHR) Regime. Відповідно до правил цього режиму, дохід самозайнятих осіб із джерелом походження за межами Португалії не підлягає оподаткуванню. Однак, щоб відповідати встановленим кваліфікаційним вимогам, дохід цифрового кочівника повинен відповідати таким критеріям:

- бути об’єктом оподаткування в іншій країні відповідно до угод про уникнення подвійного оподаткування з Португалією;
- не вважатися доходом, джерелом походження якого є територія Португалії;

– не підлягати оподаткуванню в Португалії за підходами Типової конвенції ОЕСР (у випадку, коли з державою немає угоди про уникнення подвійного оподаткування).

Для отримання цих пільг важливо, щоб самозайнята особа здійснювала діяльність з високою доданою вартістю (англ. high value-added activity), зокрема в галузі інформаційних та комунікаційних технологій (ІТ-діяльність), згідно зі списком професій. NHR режим діє протягом 10 років для цифрових кочівників і характеризується підвищеною стабільністю [18].

Франція

У Франції діють податкові преференції для МСП, зокрема знижені ставки корпоративного податку (франц. Impôt sur les sociétés, IS). Знижена ставка в розмірі 15% стосується компаній, які відповідають таким двом умовам:

- валовий дохід менш як 10 млн євро;
- статутний капітал повністю погашений і принаймні 75% утримується фізичними особами (або компанією, яка застосовує цей критерій).

Ставка 15% застосовується до 42 500 євро прибутку для МСП. Понад цей поріг прибуток оподатковується за стандартною ставкою корпоративного податку, тобто 25% [19].

Податком на доходи громадян (франц. Impôt sur le revenu, IR) оподатковуються такі форми компаній, як:

- індивідуальний підприємець (франц. auto-entrepreneur),
- індивідуальний підприємець з обмеженою відповідальністю (франц. entreprise individuelle à responsabilité limitée, EIRL)
- товариство з обмеженою відповідальністю з єдиним учасником (франц. L'entreprise unipersonnelle à responsabilité limitée, EURL)

До мікропідприємств застосовуються режими оподаткування, що передбачають різні спрощення, залежно від обсягів доходів та видів діяльності.

Зокрема, у Франції функціонує податковий режим для найменших представників малого бізнесу, яким можуть скористатися платники податків за умови, що їх річний оборот не перевищує 188 700 євро для суб'єктів, що провадять комерційну діяльність або 77 700 євро для суб'єктів, що надають послуги. За умовами даного

режиму база оподаткування визначається шляхом паушального вирахування витрат з обороту. Частка витрат у загальних доходах є фіксованою й встановлюється залежно від сфери діяльності (71% – для сфери комерційної діяльності та торгівлі; 50% – для послуг; 34% – для самозайнятих осіб, що займаються професійною діяльністю). Якщо суб'єкт здійснює змішану діяльність, частки вирахувань з доходу розраховуються окремо для кожної частки обороту, яка відповідає здійснюваній діяльності. Оподатковуваний прибуток визначається податковою адміністрацією й підлягає оподаткуванню прибутковим податком (IR) за загальновстановленими правилами.

Звичайний режим оподаткування доходів мікропідприємств передбачає декларування та сплату податку одночасно з декларуванням усіх інших доходів. Ставки є прогресивними від 0 до 45%.

Крім того, суб'єкт мікробізнесу може вибрати варіант одночасної сплати податкових зобов'язань з прибуткового податку та внесків на соціальне страхування за умови відповідності встановленим критеріям щодо розміру сукупного оподаткованого доходу сім'ї за попередній рік, який варіюється залежно від сімейного стану.

Розмір сплати податкових зобов'язань з прибуткового податку та внесків на соціальне страхування залежить від сфери діяльності.

Ставки податку на дохід:

- комерційна діяльність та торгівля – 1% від обороту без ПДВ;
- надання послуг – 1,7% від обороту без ПДВ;
- професійна діяльність самозайнятих осіб – 2,2% від суми прибутку.

До цих ставок додаються ставки внесків на соціальне страхування, які також диференційовані залежно від сфери діяльності:

- комерційна діяльність та торгівля – 12,3% від обороту без ПДВ;
- надання послуг – 21,2% від обороту без ПДВ;
- професійна діяльність самозайнятих осіб – 21,2% від суми прибутку [20].

Окрім того, французьке податкове законодавство передбачає низку преференцій у вигляді податкових звільнень, знижок та вирахувань з прибутку, пов'язаних з НДДКР, інноваційною діяльністю, розвитком окремих територій тощо [19].

Італія

Особливості оподаткування МСП в Італії відображаються через систему корпоративного податку та оподаткування доходів самозайнятих осіб.

У контексті корпоративного оподаткування, юридичні особи зобов'язані сплачувати податок на прибуток підприємств (італ. *Imposta sul reddito sulle società*, IRES) та регіональний податок на виробництво (італ. *Imposta sul reddito sulle società*, IRAP) зі стандартними ставками 24% та 3,9% відповідно. Ставки IRAP можуть варіюватися залежно від виду діяльності. Базою оподаткування IRES є прибуток, визначений згідно з загальноприйнятими стандартами бухгалтерського обліку (GAAP) та скоригованим відповідно до положень податкового законодавства. Щодо IRAP, то існують різні методи розрахунку бази оподаткування залежно від виду діяльності, яку здійснює платник податків. Доходи фізичних осіб від підприємницької діяльності також підлягають оподаткуванню IRES. База оподаткування розраховується за принципом нарахування як різниця між доходами та витратами, пов'язаними з підприємницькою діяльністю.

В Італії немає спеціальних стимулів для МСП щодо оподаткування прибутку підприємств. Однак, МСП можуть використовувати спрощені правила для визначення бази оподаткування, які включають стандартизовані одноразові відрахування понесених витрат. Серед основних податкових преференцій – податковий кредит на НДДКР який, ймовірно, корисніший для МСП, ніж для великих компаній, оскільки його обмеження становить 5 млн євро. Ця податкова пільга доступна для всіх підприємств, які інвестують у НДДКР, незалежно від організаційно-правової форми та галузі, у якій вони працюють. Також застосовується податковий кредит для підприємств, які інвестують у технологічну та цифрову інноваційну діяльність і в проекти, спрямовані на екологічний перехід [21].

Дохід самозайнятих підлягає оподаткуванню податком на доходи фізичних осіб (італ. *Imposta sui redditi delle persone fisiche*, IRPEF) і розраховується як різниця між отриманими гонорарами та витратами, пов'язаними з такою діяльністю. Ставки

диференційовані залежно від розміру оподатковуваного доходу: 23% – дохід до 15 000 євро; 27% – від 15 000 до 28 000 євро; 38% – від 28 000 до 55 000 євро; 41% – від 55 000 до 75 000; 43% – понад 75 000 євро. До суми IRPEF додається надбавка до муніципального податку (італ. Imposta addizionale comunale), яка коливається від 0,1% до 0,9% і регіональний податок, який варіюється від 0,70% до 3,33% залежно від регіону і розміру доходу [21].

Для спрощення оподаткування самозайнятих осіб існує альтернативна спрощена форма оподаткування на основі єдиного податку (італ. Regime forfettario), яка передбачає ставку 15% від обороту, що визначається без врахування сплачених та утриманих внесків на соціальне страхування, а також збитків попередніх періодів, які підлягають вирахуванню з доходу. Самозайняті особи зобов'язані вести бухгалтерський облік, а також є платниками IRAP та ПДВ. Система єдиного податку передбачає, що оподатковуваний дохід визначається на основі єдиної ставки податку в розмірі 15%. Проте протягом перших 5 років здійснення господарської діяльності можливе оподаткування за ставкою 5%. Право застосування спрощеної системи оподаткування залежить від дотримання певних критеріїв і обмежень. Поріг річного валового доходу для застосування системи спрощеного податку у 2024 році – 85 000 євро [22].

Німеччина

У Німеччині відсутні будь-які конкретні стимули, спрямовані виключно на малі та середні підприємства. Проте, деякі положення законодавства надають преференції цьому сегменту, обмежуючи допустимі доходи або витрати за допомогою максимальних абсолютних порогів.

Варто зауважити, що у Німеччині суб'єкти малого бізнесу та самозайняті особи / фрилансери мають можливість скористатися спеціальним методом визначення прибутку для цілей оподаткування, що базується на принципах спрощеного обліку доходів та витрат і становить альтернативу загальному методу обліку. На відміну від подвійного запису, кожна господарська операція записується лише на одному рахунку або як дохід, або як витрати. Отже,

застосовуючи спрощений підхід, прибуток обчислюється шляхом вирахування всіх витрат з доходів за відповідний звітний період.

Відповідно до Закону про податок на прибуток (розділ 4, п. 3 EstG): «Платники податків, які згідно із законом не зобов'язані вести бухгалтерський облік і складати регулярну фінансову звітність [...], можуть визнавати перевищення операційних доходів над операційними витратами як прибуток» [23].

Спрощений розрахунок оподатковуваного доходу (нім. *Einnahmen Überschuss Rechnung, EÜR*) надсилається в електронному вигляді до податкової служби під час декларування.

МСП можуть застосовувати EÜR за умови дотримання наступних критеріїв (з 2024 року порогові значення зросли [24]): оборот – до 800 тис. євро/рік; прибуток – не більше 80 тис. євро/рік. Щодо самозайнятих осіб, то до них обмеження не застосовуються.

Узагальнюючи національні норми та правила країн ЄС, можемо констатувати, що оподаткування МСП включає низку важливих параметрів, що визначають його ефективність та економічні наслідки.

Досвід країн ЄС свідчить, що оподаткування суб'єктів малого та середнього підприємництва, зазвичай, передбачає корекцію традиційної податкової технології оподаткування прибутку від підприємницької діяльності шляхом надання окремих преференцій, зокрема податкових знижок, вирахувань з доходу тощо, а також застосування прогресії в оподаткуванні таких доходів.

Крім того, зважаючи на регресивний характер витрат, пов'язаних з оподаткуванням, який посилюється зі зменшенням розміру суб'єкта підприємництва, та враховуючи необхідність компенсації вразливих аспектів функціонування великої кількості малих бізнес-структур (передусім найдрібніших) можуть застосовуватись спеціальні підходи до спрощеного оподаткування, обліку та звітності.

Застосування спеціальних методик оподаткування малого та середнього бізнесу може будуватися на технологіях, що не потребують ведення обліку або дозволяють застосовувати спрощені підходи до його ведення, зокрема:

- сплата податку з обороту замість податку на корпоративний прибуток чи податку на доходи фізичних осіб;
- введення презумптивного оподаткування для найдрібніших суб'єктів бізнесу, що базується на використанні непрямой оцінки визначення доходу платників податків, і передбачає сплату паушального податку чи вартості патенту (ліцензії), що диференціюються за видами діяльності та іншими ознаками.

Методика та організація визначення бази оподаткування МСП регламентується податковим законодавством країни й охоплює різноманітні аспекти, такі як сфера діяльності МСП, визначення об'єктів оподаткування (види доходів, активів, оборотів або інших об'єктів, що підлягають оподаткуванню); ставок оподаткування (рівень податку, який застосовується до бази оподаткування, а також можливі знижки, пільги або інші винятки); методів оцінки величини бази оподаткування; процедур вирахування та спрощення, які дозволяють платникам податків зменшити податкові зобов'язання.

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

Крім того, удосконалення оподаткування суб'єктів малого та середнього бізнесу відповідає цілям Національної стратегії доходів до 2030 року, зокрема п. 3.1 у частині «забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності через збереження рівня мобілізації доходів та зменшенні потреби у зовнішньому фінансуванні», а також «забезпечення адаптації законодавства України до законодавства ЄС та виконання міжнародних зобов'язань України в частині [...] податкової політики та адміністрування» [25].

У контексті реформування ССО відповідно до положень Національної стратегії доходів до 2030 року, важливо врахувати потреби МСП та забезпечити сприятливі умови для їхнього функціонування. Удосконалення національної системи оподаткування МСП є важливим кроком у напрямку досягнення стабільності та підтримки економічного зростання. Однак, важливо врахувати можливі наслідки

цих реформ для МСП та розвинути стратегії підтримки цих суб'єктів господарювання у перехідний період.

У цьому контексті варто зауважити, що положення Національної стратегії щодо реформування ССО (п. 4.3.1) шляхом заборони її застосування для юридичних осіб несуть певні загрози. Аналіз практики країн ЄС засвідчив, що, як правило, малий бізнес отримує преференції в оподаткуванні. Як зазначалось вище, з огляду на соціально-економічну важливість МСП та необхідність нівелювання регресивного характеру витрат, пов'язаних з оподаткуванням, який посилюється при зменшенні розміру суб'єкта підприємництва, низка країн ЄС застосовує знижені ставки оподаткування на основі певних критеріїв (зокрема, обсягів валових доходів та кількості працівників), які враховують розмір підприємства. Навіть якщо в країні не передбачені знижені ставки оподаткування для малого бізнесу, на практиці в країнах-членах ЄС широко використовуються податкові знижки, вирахування з прибутку та спрощені методи бухгалтерського обліку, зокрема, засновані на попередній оцінці витрат залежно від виду діяльності.

Здійснення реформ у системі оподаткування МСП може сприяти стабільному розвитку цих підприємств та досягненню національних стратегічних цілей щодо забезпечення доходів держави. Проте, для розробки ефективних рішень необхідно враховувати весь спектр факторів, що впливають на оподаткування МСП, включаючи якісні та кількісні параметри підприємницької діяльності у різних секторах економіки.

Додатково, слід зазначити, що необхідною складовою процесу реформування спрощеної системи оподаткування в Україні є встановлення перехідного періоду, особливо у зв'язку зі складним становищем, викликаним війною. Перехідний період дозволить МСП адаптуватися до нових умов оподаткування, зменшуючи вплив реформ на їхню фінансову стабільність та конкурентоспроможність. Це особливо важливо в умовах надзвичайної ситуації, коли підприємства вже зазнають значних викликів та обмежень у своїй діяльності.

Література

1. Tee E., Boadi L. A., Opoku R. T. The Effect of Tax Payment on the Performance of SMEs: The Case of Selected SMEs in Ga West Municipal Assembly. *European Journal of Business and Management*. 2016. Vol. 8, No. 20. P. 119–125. URL: https://www.researchgate.net/publication/318877876_The_Effect_of_Tax_Payment_on_the_Performance_of_SMEs_The_Case_of_Selected_SMEs_in_Ga_West_Municipal_Assembly.
2. The Impact of Taxation Policies on the Performance of Small to Medium Enterprises / W. Ongayi et al. *International Journal of Economics and Business Administration*. 2021. Vol. IX, Issue 3. P. 163–170. URL: <https://ijeba.com/journal/726>.
3. Buyl P., Roggeman A. Do SMEs Face a Higher Tax Burden? Evidence from Belgian Tax Return Data. *Prague Economic Papers*. 2019. No. 28(6). P. 729–747. URL: <https://pep.vse.cz/pdfs/pep/2019/06/07.pdf>.
4. Ravšelj D., Kovač P., Aristovnik A. Tax-Related Burden on SMEs in the European Union: The Case of Slovenia. *Mediterranean Journal of Social Sciences*. 2019. Vol. 10, no. 2. P. 69–79. URL: https://www.researchgate.net/publication/331653868_Tax-Related_Burden_on_SMEs_in_the_European_Union_The_Case_of_Slovenia.
5. SME taxation in Europe: An empirical study of applied corporate income taxation for SMEs compared to large enterprises. CIP Programme 186/PP/ENT/CIP/12/F/S01C24 / C. & B. R. & E. M. T. & P. S. & S. F. Spengel et al. *ZEW - Leibniz Centre for European Economic Research*. 2015. URL: <https://www.econstor.eu/handle/10419/123313>.
6. SME Tax Compliance and Simplification. OECD. 19 p. URL: <https://www.oecd.org/global-relations/41873897.pdf>.
7. Locher T., Asen E. Reduced Corporate Income Tax Rates for Small Businesses in Europe. *Tax Foundation. Europe*. 2021. 10 June. URL: <https://taxfoundation.org/data/all/eu/reduced-corporate-income-tax-rates-for-small-businesses-in-europe-2021/>.
8. Table II.2. Targeted statutory corporate income tax rate. OECD Statistics. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TABLE_II2.

9. Code des sociétés et des associations: of23.03.2019 no. 2019A40586. URL: https://www.ejustice.just.fgov.be/cgi_loi/change_lg.pl?language=fr&la=F&cn=2019032309&table_name=loi.
10. Doing business in Belgium. Vandelanotte, 2023. 25 p. URL: <https://www.vandelanotte.be/data/documents/download/dbib-2023.pdf>.
11. Belgium - Individual - Taxes on personal income. Worldwide Tax Summaries Online. URL: <https://taxsummaries.pwc.com/belgium/individual/taxes-on-personal-income> (date of access: 31.03.2024).
12. How to file your income taxes in Belgium. Expatica Belgium. URL: <https://www.expatica.com/be/finance/taxes/income-tax-belgium-103649/#tax-rates> (date of access: 31.03.2024).
13. Belgium – Individual – Other tax credits and incentives. Worldwide Tax Summaries Online. URL: <https://taxsummaries.pwc.com/belgium/individual/other-tax-credits-and-incentives> (date of access: 31.03.2024).
14. Taxes in Europe Database v3. European Commission. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/taxDetails.html?id=463/1704063600#geographical_scopeTitle1 (date of access: 31.03.2024).
15. Portugal - Corporate - Taxes on corporate income. Worldwide Tax Summaries Online. URL: <https://taxsummaries.pwc.com/portugal/corporate/taxes-on-corporate-income> (date of access: 31.03.2024).
16. Portugal – Corporate – Tax credits and incentives. Worldwide Tax Summaries Online. URL: <https://taxsummaries.pwc.com/portugal/corporate/tax-credits-and-incentives> (date of access: 31.03.2024).
17. Taxes in Europe Database v2. Language selection | European Commission. URL: https://ec.europa.eu/taxation_customs/tedb/legacy/taxDetail.html?id=469/1424159320&taxType=PIT (date of access: 31.03.2024).
18. Portugal – Individual – Other tax credits and incentives. Worldwide Tax Summaries Online. URL: <https://taxsummaries.pwc.com/portugal/individual/other-tax-credits-and-incentives> (date of access: 31.03.2024).
19. Impôt sur les sociétés (IS) : entreprises concernées et taux d'imposition. Accueil | Entreprendre.Service-Public.fr. URL: <https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F23575> (date of access: 31.03.2024).

20. Reduced Corporate Income Tax Rates for Small Businesses in Europe. Tax Foundation. URL: <https://taxfoundation.org/data/all/eu/reduced-corporate-income-tax-rates-for-small-businesses-in-europe-2021/> (date of access: 31.03.2024).
21. Italy – Corporate – Tax credits and incentives. Worldwide Tax Summaries Online. URL: <https://taxsummaries.pwc.com/italy/corporate/tax-credits-and-incentives> (date of access: 31.03.2024).
22. Small taxpayers – The Regime Forfetario – Flat Rate Tax Regime – Italian Tax. Italian Tax – Resources in English for Italian Tax. URL: <https://taxing.it/small-taxpayers-flat-rate-tax-regime/> (date of access: 31.03.2024).
23. § 4 EStG - Einzelnorm. Gesetze im Internet. URL: https://www.gesetze-im-internet.de/estg/__4.html (date of access: 31.03.2024).
24. Gesetz zur Stärkung von Wachstumschancen, Investitionen und Innovation sowie Steuervereinfachung und Steuerfairness (Wachstumschancengesetz): Gesetz of 27.03.2024 no. 108. URL: <https://www.recht.bund.de/bgbl/1/2024/108/VO>.
25. Про схвалення Національної стратегії доходів до 2030 року: Розпорядж. від 27.12.2023 р. № 1218-р. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/KR231218>.

Марина Слатвінська
завідувач кафедри фінансів,
доктор економічних наук, професор
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна
slatmou@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-7356-1189

ФІНАНСОВІ СТИМУЛИ РОЗВИТКУ ІНДУСТРІАЛЬНИХ ПАРКІВ ТА ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ І ПОСТВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ

В умовах воєнного стану та поствоєнного відновлення України індустріальні парки набувають особливої значущості. Вони є невід'ємною складовою системи заходів, які запроваджуються для стимулювання промислового виробництва, зростання зайнятості населення, залучення інвестицій та вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів. Загалом функціонування індустріальних парків дозволяє вирішувати низку проблем і формувати промислові потужності, стимулювати зростання суміжних галузей, розвиток людського капіталу та створення нових робочих місць. За умов сьогодення їхня діяльність є перспективою повоєнного відновлення української економіки. Втім, як доводить досвід та емпіричні дослідження, лише мала частина проєктів зі створення індустріальних парків вважається успішною.

Чинна законодавча база створила умови для формування і функціонування низки індустріальних парків в Україні. Їхнє функціонування націлене на досягнення таких короткострокових результатів для економіки держави, як: створення сприятливих правових, фінансових та організаційних умов для розвитку бізнесу на окремо виділеній території міста; збільшення обсягу залучених інвестицій; покращення стану та якості інженерної та дорожньо-транспортної інфраструктури міст; отримання результатів інженерно-геологічних та інженерно-геодезичних досліджень території

полів фільтрації, розробка заходів з її відновлення; створення нових робочих місць; створення безпечних умов праці за рахунок впровадження нових технологій на виробництві; створення нових підприємств з високим потенціалом інноваційного розвитку, зростання доданої вартості.

Втім, як доводить аналіз структури індустріальних парків за окремими територіями, вони нерівномірно розміщені по географічній мапі України. рис.1.

Найбільша їх кількість сконцентрована у Львівській та Київській областях, а також у Закарпатській, Дніпропетровській тощо.



Рис. 1. Розміщення індустріальних парків в Україні за регіонами [1]

Тоді як метою регіональної економічної політики за всіма напрямками є усунення або зменшення впливу регіональних диспропорцій у соціально-економічному розвитку різних регіонів України. Існує багато причин цього дисбалансу, головним чином: нерівномірний розподіл промислових підприємств, що, у свою чергу, приводить до перерозподілу кількості найманих та зайнятих осіб і загалом формування систем розселення в межах окремих територій, розбудови соціальної інфраструктури, виникненню екологічних проблем, соціально-економічних криз, на які різні регіони реагують по-різному.

В період широкомасштабного вторгнення поглибилися проблемні аспекти та зросли дисбаланси розвитку суб'єктів господарювання. Обстріли українських міст продовжуються, процес постачання енергоресурсів ускладнений і це впливає на економіку. Відбудова постраждалих регіонів ще не розпочалася у повному обсязі, адже незавершені бойові дії створюють додаткові перешкоди для неї.

В реаліях сьогодення, коли ресурси обмежені, очікується підтримка від іноземних партнерів. Україні потрібно дотримуватися реалізації політики відновлення та розвитку, аби така підтримка точно відбулася. Вона має реалізовуватися враховуючи інтереси суспільства, на основі даних і не суперечити ключовій стратегії розвитку території й держави загалом. Водночас необхідно скеровувати національну політику щодо трансформації економічної структури та трансформації моделі економічного розвитку на основі надання пріоритету розвитку високотехнологічних виробництв, інноваційних підприємств на основі активної розбудови індустріальних парків, як базису залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Варто зауважити, що Україна доволі пізно почала займатися осмисленою регіональною політикою. Перший указ про затвердження Концепції державної регіональної політики з'явився лише 25 травня 2001 року (№341/2001), Міністерство регіонального розвитку – лише 2007 року, а рамковий Закон «Про засади державної регіональної політики» було ухвалено тільки 2015-го, уже після початку війни з рф [2; 3].

В наслідок військових дій та широкомасштабного вторгнення рф Україна втратила значну частину свого промислового потенціалу, економічна структура багатьох регіонів зазнала значних змін. З початком війни і окупацією східних регіонів 2014–2015 років Україна зіштовхнулася з важким викликом в своїй новітній історії – окупація територій та втрата підприємств важкої, добувної та металургійної промисловості. А також з великою кількістю внутрішньо переміщених осіб із зони бойових дій. Згідно відкритих даних понад 1,5 мільйона осіб перемістились із окупованих регіонів сходу. Водночас зазнали релокації низка підприємств, які

здійснювали свою діяльність на тих територіях. За даними ООН з 2022 року Україну залишили близько 6,5 мільйонів людей [4]. На жаль, відслідкувати зміну динаміки біженців майже неможливо і більш точних даних наразі не існує. Кількість ВПО суттєво змінилася порівняно з роками, що передували 24.02.2022 року. Втім переміщені особи, які є достатньо кваліфікованими, переважно сконцентровані в великих містах чи поблизу їх, з метою подальшого працевлаштування. Наприклад, на 2023 рік у Київській області було сконцентровано 332 тис. осіб, у Львівській області – 239,5 тис. осіб, в Одеській області – 218,5 тис. осіб, у Вінницькій області – 170,1 тис. осіб, у Закарпатській області – 143,7 тис. осіб, у Івано-Франківській області – 133,8 тис. осіб, у Хмельницькій області – 141,2 тис. осіб, в Миколаївській області – 119,5 тис. осіб тощо.

Повернення українських біженців та внутрішньо переміщених осіб на попередні місця постійного проживання є ключовим чинником відновлення регіонів. Формування сприятливих умов для такого повернення може сприяти прискоренню цього процесу, що слід враховувати при плануванні реконструкції зруйнованої інфраструктури та відновлення економіки регіону й створення преференційних умов для функціонування суб'єктів господарювання.

Головна сила країни – її люди. Головним інструментом розвитку жителів регіону та країни в цілому є інфраструктура. Війна зруйнувала значну частину інфраструктури країни. За різними оцінками, до 2030 року в Україні проживатиме від 30 до 35 мільйонів людей.

Світовий досвід доводить, що індустріальні парки є одним із ефективних організаційно-економічних інструментів прискорення соціально-економічного розвитку регіону, формування «регіональних точок зростання» через систему стимулювання організаційно-економічних умов для резидентів і учасників індустріальних парків.

Регіональна політика є ще більш важливою в умовах війни та післявоєнної відбудови. Як країна з великою територією, Україна стикається з проблемою нерівномірного розвитку в різних регіонах. Це природно з географічної точки зору для подібних країн. Доступ до моря та портів є перевагою при створенні промислових

кластерів та індустріальних парків, а вища щільність населення в міських районах завжди сприятиме розвитку бізнес-середовища та створюватиме умови для зростання ВРП й ВВП.

Інвестиції від іноземних інвесторів є головним джерелом фінансування розвитку індустріальних парків в країнах з розвиненою економікою. Ці інструменти не обмежуються простою географічною територією, а натомість мають бути спрямовані на спрощення регуляторних процесів, підвищення податкових і кредитних ставок для інвесторів капіталу та розвиток промислових парків, економічних зон у майбутньому. Україна має створити власні переваги в конкуренції, щоб сприяти внутрішньому та зовнішньому фінансуванню економічного розвитку, це суттєво вплине на українську економіку і у майбутньому зможе забезпечити зростання.

Формування та розвиток індустріальних парків як потужних полюсів економічного зростання, поширення їх впливу на соціально-економічний розвиток прилеглих територій, є необхідними передумовами побудови ефективних механізмів післявоєнної відбудови України. А поживавлення ділової активності сприятиме усуненню територіальних диспропорцій і внутрішньо-регіональної асиметрії соціально-економічного розвитку за рахунок зміцнення економічного потенціалу локальних просторових утворень, у тому числі територіальних громад.

Таким чином, напрацювання дієвих організаційно-інституційних та економічних механізмів формування та регулювання сфери діяльності індустріальних парків має: підвищити економічну спроможність територіальних громад, беручи за основу стимулювання локальних рівнів ділової активності, забезпечити соціально-економічну інтегрованість і збалансованість регіонального розвитку; створити сприятливі умови для реалізації конкурентних переваг різних видів господарської діяльності у сфері переробної промисловості, переробки промислових та/або побутових відходів, альтернативної енергетики, зберігання енергії, а також науково-технічної діяльності, діяльності у сфері інформації і електронних комунікацій та оптимально поєднати підприємства різних галузей у регіоні з використанням просторово-секторальної структури його

економіки, оптимізувати вибір місця локалізації таких суб'єктів господарювання, підвищити рівень капіталізації регіону та його зовнішньоекономічної інтегрованості.

Інвестиційна, інноваційна, соціальна, бюджетна, податкова та регіональна політики повинні розглядатися у комплексі як інструменти сприяння розвитку індустріальних парків.

Сучасна регіональна політика – це новий підхід, який характеризується: стратегією регіонального розвитку (на рівні держави та кожного регіону), що враховує різноманітні прямі та непрямі чинники, які впливають на результати місцевого бізнесу; потенціальними унікальними активами для регіону; постійним пошуком можливостей для розвитку, а не зосередження на його обмеженнях чи потребі в допомозі; системою багаторівневого управління регіональним розвитком, яка передбачає участь як центральних, так і місцевих чиновників та всіх інших зацікавлених у цьому суб'єкті сторін. Підвищення потенціалу управління як на місцевому, так і на регіональному рівнях.

Державна стратегія регіонального розвитку розглядає створення індустріальних парків як механізм запобігання зростанню диспропорцій, що гальмують розвиток регіонів. Стратегією передбачається надання державної підтримки суб'єктам господарювання, що створюють індустріальні парки як «точки зростання» та розв'язують проблеми зайнятості населення, активізації економічної ініціативи, розвитку підприємництва на місцевому рівні.

Національною економічною стратегією на період до 2030 року визначено стратегічний курс державної політики щодо підвищення інвестиційної привабливості, що включає розширення та створення нових індустріальних парків, створення умов для ведення бізнесу в межах індустріального парку [5].

Індустріальні парки, як доводить зарубіжний досвід, є найбільш ефективною бізнес-моделлю для формування громад з потужними територіальними активами та можливостями, які дозволяють концентрувати фінансові ресурси на рівні окремих територій.

Водночас це відповідає Національній економічній стратегії на період до 2030 року, а саме Стратегічній цілі 3 «Посилення

конкурентоспроможності виробленої в Україні промислової продукції, впровадження ресурсо- та енергоефективних технологій» Напряму 10 «Промисловість», якою передбачено заходи стимулювання розвитку циркулярної економіки, підвищення ресурсоефективності [5].

Враховуючи, що індустріальні парки є базисом для залучення інвестицій є сенс проаналізувати тенденції залучення інвестицій за окремими територіями та співставити структуру індустріальних парків в Україні за територіями їх розміщення.рис.2

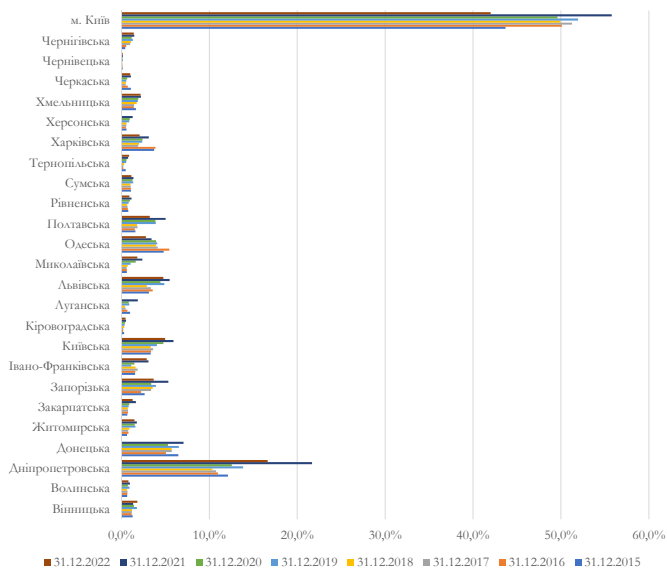


Рис. 2. Динаміка частки прямих інвестицій за областями в період з 2015 по 2022 рр. [6]

Проведений аналіз свідчить, що за період 2015-2021 рр. прямі інвестиції в Україну зросли на 19737,4 млн дол. США, або на 43%. Зростання спостерігається по всім регіонам (найбільше Дніпропетровська +79%, Житомирська – у 2,8 рази, Закарпатська – у 2,5 рази, Запорізька та Івано-Франківська – у 2 рази; Миколаївська – в 3,9 раз, Полтавська – в 3,1 рази, Чернігівська – в 3,3 рази, Херсонська – в 2,2 рази).

Аналіз показує, що на тлі загального зростання, по деяких регіонах за період 2015-2021 рр. спостерігалось скорочення прямих інвестицій: Одеська область (скорочення на 639 млн дол. США, або на 23,3%), Харківська обл. (скорочення на 280 млн дол. США, або на 16,7%); Черкаська обл. (зменшення на 1% або на 3 млн дол. США).

В 2022 році, в порівнянні з попереднім довоєнним 2021 роком прямі інвестиції в Україну скоротились на 22,5%. Втім має місце нерівномірний розподіл інвестицій за регіонами України. Наприклад, за рядом областей частка інвестицій не перевищує 1% від загального обсягу по Україні (Волинська (0,6-0,9%); Кіровоградська (0,2-0,5%); Рівненська (0,7-1%); Тернопільська (0,2-0,9%), Херсонська (0,5-1%), Черкаська (0,5-1%); Чернівецька (0,1-0,2%), Закарпатська (частка зросла від 0,7 до 1,6% в 2021 р.)).

Натомість є регіони, де ця частка знаходиться в межах від 1% до 3% (Вінницька (1,2%-1,8%), Івано-Франківська (1,6%-3%), Миколаївська (ріст від 0,6% до 2,4% в 2015 р.), Сумська (1-1,4%), Хмельницька (1,4%-2,2%); Чернігівська (0,4-1,5%)). Регіони, частка яких знаходиться в межах 1-3% від загального обсягу по Україні – Вінницька (1,33%), Житомирська (1,76%), Закарпатська (1,64%), Луганська (1,86%), Івано-Франківська (3%), Миколаївська (2,4%), Рівненська (1,15%); Сумська (1,36%), Харківська (3,1%), Херсонська (1,27%), Хмельницька (2,2%); Чернігівська (1,46%) – 12 [6].

Регіони, частка яких становить 3-10% від загального обсягу по Україні: Донецька -7%, Запорізька – 5,34%, Київська – 5,93%, Львівська – 5,49%, Одеська – 3,42%, Полтавська – 5%. [6] Дніпропетровська – 21,7%, м. Київ – 55,8%. Тобто, два регіони забезпечують 77% прямих інвестицій в Україну.

Співставивши обсяги прямих інвестицій за окремими територіями та територіальну розгалуженість індустриальних парків в Україні очевидно, що простежується пряма залежність між цими показниками. Це свідчить про вагомий потенціал функціонування індустриальних парків у питанні залучення інвестицій.

За період 2021-2022 роки в зв'язку з повномасштабною збройною агресією рф, спостерігається різке скорочення прямих

інвестицій в Україну на 14760 млн дол. США або на 23,3%. Найбільше падіння спостерігається по областях: Запорізька (-31,2%); Харківська (-33,2%); Полтавська (-36%). Падіння обсягу прямих інвестицій в Україну спостерігається по всім регіонам, крім Вінницької та Тернопільській областей, по яким спостерігається зростання (на 5 та 15% відповідно).

За період, що був проаналізований Україна мала надходження прямих інвестицій з 94 країн (51% від загальної кількості країн). Найвищою в надходженні прямих інвестицій є частка країн Європейського Союзу – більше 70%. Так, в 2015 р. надходження країн ЄС становили 77,6%, в 2021 р – 74,1%, в 2022 р. - 74,4%.

За період 2015-2021 рр. надходження прямих інвестицій від країн Європейського Союзу зросли на 13040 млн дол., або на 36,5%. Найбільшими інвесторами в Україну серед країн ЄС в 2015-2021 рр. були такі країни, за даними за 2021 р., як [6]: Кіпр – 42,8%; Нідерланди – 29,2%; Німеччина – 8,4%; Франція – 3,7%; Австрія – 5,5%; Польща – 3,4%, Швеція – 2%, Мальта – 2,1%. Водночас частка Кіпру за аналізований період була незмінною 41-45%; Нідерланди – 22-29%. Тобто фактично дві країни, Кіпр і Нідерланди, формували близько 70% всіх інвестицій, які надходили в Україну в 2015-2021 рр.

За цей період найбільше зросли прямі інвестиції в Україну з наступних країн: Нідерланди на 5762 млн дол.; Кіпр на 4684 млн дол.; Німеччина на 1075,7 млн дол.; Австрія на 583,7 млн дол.; Польща на 346,7 млн грн, Швеція на 300,5 млн грн. Найнижчу частку інвестицій в Україну мали такі країни ЄС як Греція, Румунія – 0,1%, Хорватія -0,02%.

Частка країн, які не є членами ЄС, в прямих іноземних інвестиціях складала, за даними 2021 р. близько 26%. Головні інвестори в даній групі – Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії (частка 6,2%), Швейцарія – 5,8%, США- 4,1%; Люксембург – 4,4%, Британські Віргінські Острови – 2,1%, Туреччина – 1,7%.

Частка країн швидко зростаючих економік світу в інвестиціях в Україну є незначною. Китай інвестував в економіку України в 2021 р. 140 млн дол., що становить 0,4% від загальних інвестицій в Україну. Проте, відмічаємо, що за період 2015-2021 рр. інвестиції з Китаю в Україну зросли в 5 раз., з 24,8 млн дол. до 140 млн дол.

Інвестиції з Індії в Україну залишаються на низькому рівні і в 2021 р. склали 20 млн дол., що становить 0,06% від загального обсягу.

Проведений аналіз інвестицій за видами економічної діяльності за 2015-2021 рр. засвідчив тенденцію до зростання, а саме до 19737,4 млн дол., або на 142,9%. Аналіз інвестицій за зазначений період свідчить про нерівномірність їх надходжень. Так, зниження інвестицій в порівнянні з попереднім періодом спостерігалось в 2018 р. на 2%, в 2020 р. на 4%. В 2022 р. прямі інвестиції скоротились на 22% [6]

Найбільшу частку за видами економічної діяльності займають прямі інвестиції в галузь промисловості. Їх питома вага в загальних надходженнях інвестицій зросла за період 2015-2021 рр. з 34,3% (15801,4 млн дол.) в 2015 р. до 62,5% (28747,5 млн дол.) в 2021 році. Найбільше зростання спостерігається за період 2020-2021 рр., на 141%. В 2022 р. прямі інвестиції в галузь промисловості скоротились на 26%, або 7407,7 млн дол.

Серед галузей промисловості найбільшу частку становлять прямі інвестиції в переробну промисловість, за досліджуваний період в межах 55-72% від загальних інвестицій в промисловість. Значне зростання обсягу прямих інвестицій спостерігалось в 2021 р. на 127% в порівнянні з попереднім періодом. Загалом за період 2015-2021 рр. прямі інвестиції в добувну промисловість зросли на 150,8%, досягнувши в 2021 р. рівня 15711,3 млн дол. В 2022 р. прямі інвестиції в обробну промисловість скоротились на 24,2% , або 3809,4 млн дол.

Варто відмітити, що індустріальні парки, які мають керуючу компанію та надають звіти, розділять на конкурсній основі протягом 2024 року державну підтримку – 1 млрд грн, заплановану в державному бюджеті на 2024 рік, яка, ймовірно за все буде використана на інфраструктуру, на компенсації за під'єднання до мереж, на компенсації ставки за кредитами, узятими для розвитку та інвестицій. [7] Крім того передбачається створення Державного офісу розвитку індустріальних парків, як гарний досвід Сінгапуру, Туреччини, Польщі. Це дозволить індустріальним паркам бути точками зростання промисловості та економіки. [8]

Водночас, що в громадах, де функціонуватимуть індустріальні парки, прогнозується зростання робочих місць. І 1 долар державних інвестицій в інфраструктуру парку дозволить залучити 5-6 доларів приватних інвестицій[9].

Передбачається, що 1 гектар повноцінно завантаженого індустріального парку створить приблизно 50 робочих місць [9]. Відповідно, якщо громада має 60 га під індустріальний парк, то там можуть влаштуватися 3 000 працівників. Далі голова громади вирахе бодай середню зарплату, яка є в регіоні, і розуміє, скільки грошей він залучить у місцевий бюджет. завдяки додатковим робочим місцям, які створюватимуть у промислових парках, місцеві бюджети поповнюватиме податок на доходи фізичних осіб.

Експерти вважають, що один долар інвестицій в інфраструктуру ІП генерує додаткові 19 доларів протягом наступних 5 років, а також дозволяє залучити 5-6 доларів інвестицій. [10]

Інвестиційною нішою для України також є залучення інвестицій для розвитку ІТ. В цьому контексті слід відмітити набрання чинності Закону України від 15.07.2021 року №1667-ІХ «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» щодо запровадження в країні спеціального правового режиму для ІТ галузі – Дія City, який поширюється не тільки на резидентів Дія City, а й на всі ІТ компанії. Дія City передбачає інструменти для залучення інвестицій, механізми захисту прав на інтелектуальну власність, а також нову форму співпраці з фахівцями – гіг-контракти, – що поєднує в собі гнучкість фрілансу та соціальні гарантії. Також законом гарантовано стабільність, а саме держава гарантує ІТ-індустрії незмінність умов Дія City до 25 років.

Тобто, триває пошук моделі, яка раціонально поєднує та стимулює інвестиційні і трансформаційні процеси. Спостерігаються певні законодавчі кроки через механізм податкового регулювання та надання певних пільг, направлених на залучення інвестицій в економіку України.

У 2015-2019 роках обсяг прямих інвестицій в Україну зріс у п'ять разів до 5,86 млрд дол. При цьому обсяг податкових пільг зменшився на третину – з 2,53 млрд дол. у 2015 році до 1,65 млрд дол. у 2019 році (Рис. 3).

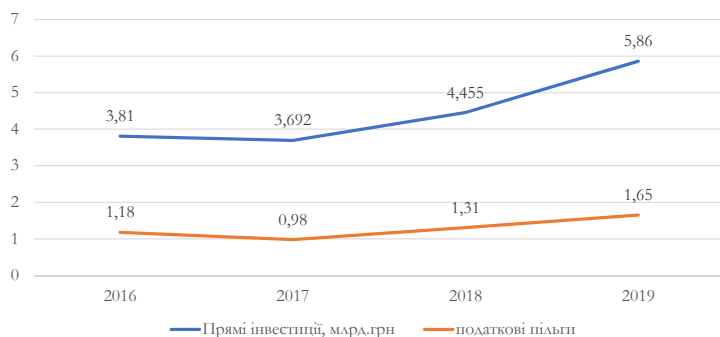


Рис. 3. Динаміка прямих інвестицій та податкових пільг за 2015-2019 рр. [6; 11]

Аналіз рис. 3 свідчить про наявність прямого лінійного взаємозв'язку між кількістю наданих пільг та залучених інвестицій. З огляду на таку тенденцію можна побудувати модель залежності прямих інвестицій від обсягу наданих пільг. Модель побудовано за допомогою функції MS Excel вбудованої опції «Аналіз даних», що відображено на рис. 4.

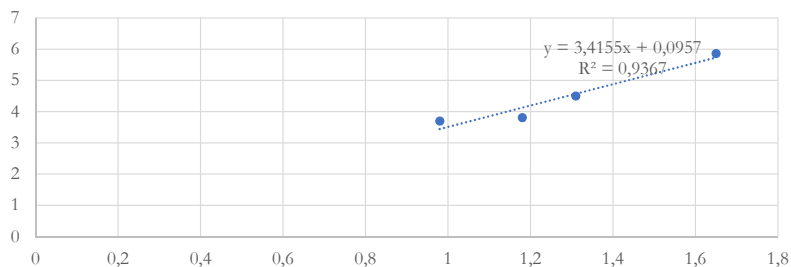


Рис. 4. Модель парної регресії залежності прямих інвестицій від обсягу податкових пільг (складено автором)

Одержана економіко-математична модель описується рівнянням: $y = 3,4155x + 0,0957$ де y – прямі інвестиції, x – сума податкових пільг. Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,94. Це пояснюється тим, що чинники описуються областю даних на 94%. Вивід висновків відображає високий ступінь залежності, а відтак зміни факторної ознаки (x), впливають на зміни результативної ознаки (y). Виходячи

з коефіцієнтів рівняння можна дійти висновку, що на 1 гривню приросту податкових пільг, інвестиції прирощуються на 3,4 грн.

Згідно дослідження Європейської бізнес Асоціації (ЄБА) інтегральний показник Індексу інвестиційної привабливості у 2023 році зазнав невеликого зниження порівняно з 2022 роком: 2,44 і 2,48 відповідно із 5 можливих. [12] У 2021 році індекс складав 2,40 балів.

Незважаючи на переважно негативну оцінку інвестиційного клімату директорів-членів ЄБА, майже вдвічі зросла кількість топ-менеджерів, які вбачають вигоди в нових інвестиціях в Україну.

На кінець 2023 року 84% директорів – членів ЄБА вважають інвестиційний клімат несприятливим. Однак, зменшилась кількість тих, хто вважає, що інвестиційний клімат в країні вкрай негативний від 37% у 2022 році до 24% у 2023 році. 48% респондентів вважають, що у 2024 році ситуація з інвестиційним кліматом залишиться незмінною, 38% очікують на погіршення клімату, 14% - сподіваються на покращення.

Найбільш суттєвою перешкодою для інвестицій згідно дослідження ЄБА – повномасштабна військова агресія проти України, корупція та слабка судова система.

Незважаючи на всі виклики та труднощі, які принесла війна в Україні, Уряд України працює над створенням умов для ефективного залучення вітчизняних та іноземних інвестицій в економіку України. Запровадження пільг з оподаткування для значних інвестицій, стимулювання розвитку індустріальних парків, запровадження в країні спеціального правового режиму для ІТ галузі – Дія City є позитивним фактором для залучення інвестицій в Україну. Розроблено законодавчу базу щодо інвестування, надано перелік пільг та преференцій для залучення іноземного інвестування. Втім, для залучення прямих іноземних інвесторів більш вагомими є також і інші фактори: недосконала інфраструктура; протиріччя між макро- і мезорівнями (залежність регіонів) від загальнодержавної політики залучення зовнішніх інвестицій, високий рівень ризику, обумовлений політичною нестабільністю, високим рівнем зовнішнього і внутрішнього боргу, наявністю вагомого тіньового сектору економіки.

Очевидно, що відновлення приватного сектору є ключовим пріоритетом для Уряду України. Лише у 2024 році потреби промисловості і комерції в інвестиціях становлять 4,2 млрд доларів

США, а робочого капіталу – 1,6 млрд доларів, тобто разом - 5,8 млрд доларів. Це загальна потреба у фінансуванні сектору [13].

На сьогодні «українська промисловість та комерційний сектор є основою української економіки та генерують близько 1/3 валового внутрішнього продукту, а також надають робочі місця для близько 6 мільйонів людей, а збитки секторів внаслідок війни оцінюються приблизно в 15,6 мільярдів доларів США»... «Щонайменше 1,6 млрд доларів США передбачено на фінансування інвестицій і важливо, щоб інструменти їх отримання були доступними для компаній, як через банківську систему, корпоративне фінансування, так і через проектне фінансування. Особливо в капіталомістких індустріях, які потребують встановлення або оновлення виробничих ліній, як, зокрема, в переробній промисловості». З метою забезпечення фінансування планується задіяти Ukraine Facility та зокрема Інвестиційну Рамку для зниження ризиків проектів в Україні» [13; 14].

Можливими шляхами розв'язання протиріч та покращення інвестиційного клімату є робота всього суспільства, спрямована на поліпшення іміджу держави, заходи щодо активізації внутрішнього інвестування, досягнення бездефіцитності бюджету, стратегія прискореного погашення зовнішнього боргу, поступова детінізація економіки, усунення законодавчих протиріч, запровадження мораторію на зміни податкового та інвестиційного законодавства, будівництво і реставрація доріг, досягнення збалансованості інтересів регіонів і держави в цілому, зростання інвестиційної привабливості всіх регіонів та реформування державної політики розвитку регіонів, стимулювання конкуренції в галузях з метою підвищення їх привабливості для інвестицій, стимулювання інвестиційної діяльності банків і розвитку фондового ринку.

Прийняття виважених своєчасних рішень Уряду щодо податкового регулювання інвестиційної діяльності сприятиме залученню прямих іноземних інвестицій.

Остаточне реформування судової системи, ефективна боротьба з корупцією, запобігання зловживанням з боку державних органів щодо бізнесу, передбачувана державна політика та стабільне правове середовище – ключові передумови для успіху в залученні інвестицій в Україну.

Україна, як країна з великим потенціалом для розвитку промисловості та інновацій, активно розвиває індустріальні парки як один із способів стимулювання економічного зростання та залучення інвестицій. Проте, не дивлячись на певні досягнення, індустріальні парки в Україні стикаються з рядом проблем, що ускладнюють їхній розвиток та функціонування. Серед таких проблем є низка правових та економічних, організаційних та інституційних, техніко-технологічних та інформаційних факторів, які чинять вплив на розвиток індустріальних парків, а саме:

1. Недостатня інфраструктура: Багато індустріальних парків в Україні мають обмежену доступність до необхідної інфраструктури, такої як дороги, залізниці, електромережі та інші комунікаційні мережі. Це ускладнює транспортування товарів, обмін та співпрацю між підприємствами.

2. Бюрократичні перешкоди: Спрощення процедур реєстрації бізнесу та отримання дозволів є критично важливим для ефективного функціонування індустріальних парків. Проте, нерідко бюрократичні перешкоди та корупція ускладнюють процеси ведення бізнесу та вкладання коштів.

3. Відсутність кваліфікованої робочої сили: Недостатній рівень освіти та кваліфікації серед працівників може ускладнити пошук кваліфікованих кадрів для підприємств, що діють у індустріальних парках.

4. Нестабільна політична ситуація: Політична нестабільність та зміни у законодавстві можуть створити невизначеність для інвесторів та підприємств, що збільшує ризик їхньої діяльності.

При цьому важливо розглянути потенційні перспективи розвитку даного сектору економіки, серед яких:

1. Стимулювання інвестицій: Уряд повинен продовжувати створювати сприятливі умови для приваблення інвестицій в індустріальні парки, включаючи подальше поліпшення інвестиційного клімату та надання податкових пільг для інвесторів.

2. Розвиток інфраструктури: Інвестування в розвиток інфраструктури, включаючи будівництво та модернізацію доріг, залізниць, аеропортів та інших комунікаційних систем, є важливим

кроком для покращення ефективності функціонування індустріальних парків.

3. Підвищення кваліфікації робочої сили: Розвиток освіти та підвищення кваліфікації працівників є важливими для забезпечення необхідних кадрів для підприємств у індустріальних парках.

4. Створення сприятливого законодавства: Необхідно продовжувати вдосконалення законодавства, що регулює діяльність індустріальних парків, з метою спрощення процедур та зниження бюрократичних перешкод.

5. Розвиток інноваційних технологій: Індустріальні парки можуть стати центрами інновацій та досліджень, сприяючи впровадженню новітніх технологій та підтримці стартапів. Залучення високотехнологічних підприємств та інноваційних проектів може значно підвищити конкурентоспроможність індустріальних парків та всієї економіки країни.

6. Створення сприятливого бізнес-середовища: Уряд повинен активно сприяти розвитку бізнес-середовища у індустріальних парках шляхом спрощення адміністративних процедур, забезпечення підтримки та консультацій для підприємств, а також забезпечення стабільності законодавчого середовища.

7. Регіональний розвиток: Розвиток індустріальних парків може стати каталізатором розвитку регіонів, зокрема у віддалених або економічно слабких районах. Це дозволить розподіляти економічні ресурси більш рівномірно та сприятиме зменшенню регіональних нерівностей.

8. Сталість фінансової підтримки: Для забезпечення сталого розвитку індустріальних парків важливо мати стабільну фінансову підтримку з боку уряду на рівні штату або муніципалітету. Це може включати інвестиції у розвиток інфраструктури, надання податкових пільг та інші заходи, що сприяють стимулюванню бізнесу.

9. Екологічна стійкість: Забезпечення екологічної стійкості та дотримання екологічних стандартів у функціонуванні індустріальних парків стає все більш важливим аспектом. Розвиток технологій з використанням відновлюваних джерел енергії та зменшення негативного впливу на навколишнє середовище є ключовими завданнями для майбутнього розвитку.

Одним з ключових чинників негативного впливу є відсутність прагматичного та наукового підходу, аналізу чинного законодавства та розробки рекомендацій щодо його удосконалення з позиції підвищення дієвості регулювання в контексті стимулювання розвитку системи індустріальних парків. Окрім цього, діяльність індустріальних парків в Україні часто стикається з неоднозначністю у визначенні компетенції органів влади, а також відсутністю ефективних механізмів контролю за їхньою діяльністю, що потребує комплексного підходу та урахування сучасних викликів, потреб розвитку економіки держави, а також активного впровадження міжнародного досвіду створення індустріальних парків.

Загальна перспектива розвитку індустріальних парків в Україні залежить від успішного вирішення вищезазначених проблем та впровадження стратегій для залучення інвестицій та стимулювання економічного зростання. Як доводить зарубіжний досвід існує низка заходів якими користуються розвинені країни для здійснення державної підтримки розвитку індустріальних парків. Серед них варто відмітити:

- співфінансування інвестиційних проєктів, коли інвестор представляє проєкт будівництва підприємства на території індустріального парку; держава бере на себе зобов'язання по фінансуванню лише частково, наприклад шляхом надання прямого трансферу, податкових пільг, надання пільгового кредитування тощо;

- опосередковане зменшення витрат інвесторів, окрім обслуговування індустріального парку. Це коли держава забезпечує безпеку промислових об'єктів, підготовку та проживання висококваліфікованих фахівців, може надавати часткове соціальне страхування;

- спрощення дозвільних та ліцензійних процедур;

- надання податкових і митних преференцій.

В процесі створення та розвитку індустріальних парків вагоме місце серед інструментів підтримки і стимулювання розвитку посідають застосування податкових інвестиційних стимулів, зокрема пільгових ставок з податку на прибуток; звільнення від ввізного мита на обладнання та устаткування, що ввозиться

учасниками індустриального парку; звільнення від сплати податку на нерухомість; звільнення від податку на землю; звільнення від податку на оренду землі; звільнення від екологічних податків тощо.

З чого можна зробити висновок, що найбільш дієвим стимулюючим чинником розвитку індустриальних парків у розвинених країнах є податкові пільги. Розглядаючи більш детально слід відмітити, що при стимулюванні розвитку індустриальних парків у різних країнах світу застосовують такі інструменти та заходи як [15; 16]:

- пільги щодо податку на прибуток підприємств (такі пільги в різних відсотках встановлені в Великобританії, Туреччині, Чехії, Нідерландах, Китай);

- звільнення від ввізного мита на обладнання та устаткування для роботи підприємств у межах індустриального парку (серед країн, що застосовують такі пільги: Нідерланди, Туреччина);

- звільнення від сплати податку на нерухомість (досить часто зустрічається саме така пільга, оскільки в багатьох країнах цей податок є досить суттєвим. Серед країн, що застосовують таку пільгу щодо індустриальних парків, належать: Польща, Нідерланди, Туреччина, Тайвань);

- звільнення від податку на землю або податку на оренду землі (Туреччина, Тайвань, Литва);

- звільнення від екологічних податків – Туреччина (звільнення від муніципального податку на тверді відходи; зниження вартості води, природного газу і зв'язку);

- звільнення від сплати місцевих податків та зборів на визначений строк (Угорщина);

- зниження тарифів на комунальні послуги (Туреччина, Угорщина), а саме - на воду, природний газ, послуги зв'язку тощо;

- державні гарантії для інвесторів індустриального парку у випадку зміни податкового законодавства, що призводить до погіршення умов в частині митного, податкового та інших режимів.

Можна стверджувати, що усвідомлення ролі держави в розбудові індустриальних парків поступово змінювалось з пасивної – простого надання, формування інфраструктури, на

активну – розробка та запровадження різноманітних стимулів і преференцій учасникам індустріальних парків на місцевому й загальнонаціональному рівнях. Основні стимули, що наразі використовуються в міжнародній практиці для індустріальних парків, містять [17; 18]:

- кредити за спеціальними пільговими ставками;
- звільнення від податків та мит;
- субсидіювання оренди;
- надання землі на пільгових умовах;
- субсидіювання тарифів на електрику та воду;
- преференційні тарифи на телекомунікаційні послуги;
- спрощені регуляторні процедури, єдине вікно;
- колективне використання послуг та активів;
- створення житлової та комунальної інфраструктури для працівників.

Таке розмаїття застосування заходів, стимулів та інструментарію щодо стимулювання розвитку індустріальних парків свідчить про те, що кожна країна має свою власну специфіку у забезпеченні сприятливих умов господарської діяльності учасників індустріальних парків.

Україна може використовувати міжнародний досвід створення і функціонування індустріальних парків для вдосконалення власного підходу та досягнення ефективності в цій сфері. Ключовими аспектами, які необхідно врахувати на основі міжнародного досвіду, є:

– **Правове середовище:** Уряд України може аналізувати законодавство та регулятивні рамки інших країн, які успішно розвивають індустріальні парки. Це допоможе вдосконалити власне законодавство щодо створення та функціонування індустріальних парків, забезпечивши прозорість, стабільність та захист прав інвесторів.

– **Фінансова підтримка:** однією з ключових складових успіху індустріальних парків є фінансова підтримка з боку уряду. Україна може вивчити механізми надання фінансових пільг та стимулів для інвесторів у інших країнах і адаптувати їх до власних потреб.

–Інфраструктура: створення ефективної інфраструктури є важливим аспектом розвитку індустріальних парків. Уряд України може вивчити кращі практики з будівництва та управління інфраструктурою у інших країнах для забезпечення оптимальних умов для розвитку підприємств.

–Підтримка інновацій: Залучення високотехнологічних підприємств та інноваційних проектів може значно збільшити конкурентоспроможність індустріальних парків. Уряд може вивчити міжнародний досвід щодо створення спеціалізованих інноваційних центрів та інкубаторів у складі індустріальних парків.

–Розвиток людських ресурсів: Україна може використовувати міжнародний досвід у сфері розвитку кадрового потенціалу для індустріальних парків, зокрема шляхом співпраці з університетами та навчальними закладами для забезпечення необхідних кваліфікацій робітників.

Окрім зазначеного, можна також відмітити, що інструменти стимулювання розвитку індустріальних парків в зарубіжних країнах можна систематизувати за такими напрямками як:

–Спеціальні гарантії: Захист прав інтелектуальної власності та авторських прав на законодавчому рівні (США, Туреччина, Німеччина, Угорщина, В'єтнам, Єгипет, Чехія, Польща, Китай, Україна, Афганістан, Литва, Канада, Нідерланди);

–Фінансова підтримка: Фінансування первинного проектного планування за рахунок коштів різних бюджетів (агентство економічного розвитку, департамент громадських робіт або спеціальний орган індустріального розвитку), (Литва);

–Податкові пільги і преференції: застосування прискореного методу податкової амортизації (Канада); звільнення від оподаткування імпортом та експортом митом (Нідерланди); 10 років канікул з податку на прибуток, отриманого від реалізації товарів, робіт, послуг (Чехія); Пільгові умови підключення до інженерних комунікацій; звільнення ІП від податку на нерухомість (Нідерланди); звільнення від земельного податку; для керуючих компаній встановлена пільгова ставка земельного податку;

– Субсидіювання/дотування: покриття муніципалітетом 15% витрат на оренду чи перепрофілювання ділянки під будівництво ІП, створення інженерної і транспортної інфраструктури (Угорщина);

мНефінансова підтримка: використання для розміщення об'єктів нерухомості, що належать громадському чи квазі-громадському органу; можливість отримання мандата на створення екологічно безпечного об'єкта, діючого поза рамками загального регулювання та зонування (Німеччина); стимулювання персоналу як складова розвитку підприємства (Китай); сервісне та технічне обслуговування виробничих і складських приміщень.

Використання міжнародного досвіду може допомогти Україні ефективно розвивати індустріальні парки, забезпечуючи сталий економічний розвиток та приваблюючи іноземні інвестиції особливо в умовах післявоєнної відбудови країни.

Слід зазначити, що індустріальний парк розв'язує три головні проблеми, з якими стикається промисловий інвестор: під'єднання до мереж, проблему землі та вартості виробничого обладнання.

Серед глобальних причин які перешкоджають розвитку індустріальних парків можна виділити наступні: низький рівень економічної та політичної стабільності; малий приплив іноземних інвестицій та внутрішніх реінвестицій; відтік робочої сили; недостатність реальних майданчиків для розміщення виробництва з налагодженою інфраструктурою.

Також серед причин, що проявилися на практиці - нераціональний вибір ділянки під індустріальний парк з боку місцевої влади. Наприклад, є випадки, коли вся ділянка під парк виявляються торфовищем. А також створення парків найчастіше ініціюють місцеві громади, які не розуміють як розвивати подібні проекти, внаслідок чого процвітає корупція і неправомірне витрачання коштів. Крім того, процедура виключення з реєстру за клопотання Міністерства економіки нова, тому бюрократичні процеси сповільнюють цю процедуру.

Серед проблем розвитку індустріальних парків в Україні науковці виокремлюють [19]: недосконалу законодавчу базу, що сповільнює фінансування та інвестиційний аспект; низький рівень

зацікавленості бізнесу у приєднанні до комплексу парку через нерозвиненість сфери в Україні; повільний розвиток парків, адже не у всіх є сайти та використовуються сучасні технології; складна процедура реєстрації парку у місцевих органах влади; необхідність залучення значних інвестицій для забезпечення роботи парку та недостатній рівень фінансування з боку держави, що ускладнює розвиток парків та їх здатність залучити потенційних резидентів; відсутність ефективної системи підтримки та співпраці між парками, що обмежує можливості обміну знаннями, досвідом та ресурсами, перешкоджає їхньому розвитку та ефективності; недостатня увага до розвитку інноваційного екосистеми. Брак належної підтримки та стимулювання інноваційного середовища у парках обмежує здатність до розвитку новаторських ідей, досліджень та комерціалізації технологічних розробок.

Серед основних викликів для індустріальних парків є:

- неточність або застарілість містобудівної документації;
- відсутність об'єктів інженерно-транспортної інфраструктури в індустріальних парках;
- необхідність значних інвестицій коштів приватних інвесторів;
- недостатній досвід ініціаторів створення індустріальних парків та керуючих компаній щодо реалізації таких проєктів;
- низька інформаційна підтримка щодо пропозицій про розміщення виробничих потужностей у таких парках;
- недостатній обсяг фінансування проєктів регіонального розвитку, пов'язаних із створенням інфраструктури індустріальних парків;
- низька активність органів місцевого самоврядування;
- низький рівень залучення громадськості до розгляду відповідних ініціатив;
- відсутність відповідних пріоритетів у програмах розвитку територій і регіонів.

Надання податкових пільг є одним з механізмів стимулювання розвитку індустріальних парків. Органи місцевого самоврядування наділені повноваженнями згідно Податкового кодексу України щодо встановлення ставок та пільг із сплати місцевих податків

і зборів, включаючи податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, плату за землю.

Проте, на початок 2023 року не було сформовано і не було погоджено з Антимонопольним комітетом жодної програми державної допомоги ініціаторам створення – суб'єктам господарювання, керуючим компаніям і учасникам індустріальних парків за рахунок коштів місцевих бюджетів. Тобто суб'єктам господарювання, що провадять діяльність в індустріальних парках, зазначена допомога не надавалася. Отже, індустріальні парки фактично не користувалися передбаченими законодавством формами державного стимулювання.

Розкриттю потенціалу індустріальних парків та покращенню умов інвестиційної діяльності в Україні може стати обґрунтований вибір території для створення індустріальних парків та їх спеціалізації з урахуванням:

- пріоритетів та суспільних інтересів регіону та територіальних громад, цілей та завдань регіональних стратегій розвитку та територіальних громад;

- проведення аналізу попиту і пропозиції наявності спеціалізованих трудових кадрів;

- проведення аналізу наявності виробничо-господарських зв'язків, які формують ланцюги використання результатів роботи одних виробництв іншими для отримання цінного продукту;

- наявності оновленої актуальної містобудівної документації, в якій зазначено можливість промислового використання земельних ділянок для індустріальних парків;

- можливостей використання місцевих виробничих ресурсів;

- доступності для осіб, які працюють у межах індустріального парку, об'єктів соціальної інфраструктури, в тому числі за його межами;

- недопущення в межах індустріальних парків зловживання домінуючим становищем, концентрації суб'єктів господарювання;

- сприяння розвитку індустріальних парків на основі моделі еко-індустріального парку, з урахуванням пріоритету екологічної безпеки, збереження та розвитку природоохоронних територій та об'єктів;

- сприяння сталому розвитку територій з урахуванням забезпечення участі індустріальних парків у розвитку інноваційної

та дослідницької інфраструктури, інноваційних підприємств, гармонізованому міському та промисловому розвитку;

– поступова мінімізація участі держави у питаннях інституційного забезпечення функціонування індустріальних парків.

Варто також зазначити, що є і критики стосовно доцільності застосування податкових та митних пільг, як особливих преференцій, адже це вважається кроком до корупції та арбітражу. Деякі експерти вважають, що податкові стимули не впливають на рішення інвесторів розпочинати бізнес чи ні. Водночас, згідно з даними Європейської Бізнес Асоціації, у 2020 році основними перешкодами для іноземних інвестицій в Україну стали недовіра до судової системи та розповсюджена корупція.

За даними Європейської Бізнес Асоціації [20] інвестиційний індекс, який відображає настрої бізнесу щодо поточного стану інвестклімату України та прогнози на найближчі 6 місяців, має наступну динаміку (рис. 5).

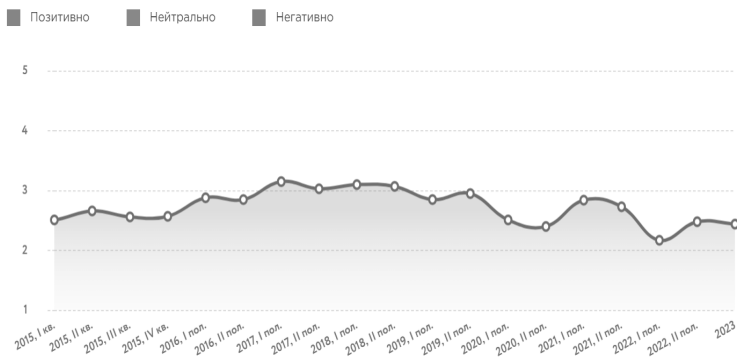


Рис. 5 Динаміка інвестиційного індексу [20]

Тенденції свідчать про зниження цього показника на тлі широкомасштабного вторгнення.

У цьому аспекті запорукою відновлення України, респонденти вважають такі чинники: боротьба з корупцією, державна політика збереження людського капіталу та створенням привабливих умов праці для молоді; привабливі умови для інвесторів, реформування судової системи та розвиток української промисловості. Також поряд

з реформуванням податкової системи опитані зазначили надзвичайну важливість повернення українців, що емігрували, із-за кордону. За даними Європейської Бізнес Асоціації у 2024 році майже 80% МСБ планують розширювати бізнес та залучати кошти у розвиток [21]. Крім того за рік на три відсоткових пункти збільшилась кількість підприємців, що планують розширення бізнесу та склала 79% (з них 30% планують відкриття нових напрямків бізнесу, а 14% планують розширювати географію діяльності та виходити на інші ринки). Така тенденція свідчить про наявність потенційних можливостей для залучення нових учасників індустріальних парків.

Серед рекомендацій щодо покращення функціонування індустріальних парків слід відзначити наступні: оновлення законодавчої бази відповідно до умов сьогодення з акцентом на питання фінансової допомоги існуючим та новим паркам; вдосконалення стратегії розвитку індустріальних парків, адже існуюча «Стратегія розвитку індустріальних парків на 2023–2030 роки» не повністю описує окремі заходи, наприклад «здійснення заходів з надання підтримки для релокації підприємств в індустріальні парки» [5]; зменшення податкового навантаження, що поліпшить умови для реалізації інноваційних ідей підприємств, які будуть цікавими для парків; спрощення процедури реєстрації парків разом з її цифровізацією та вдосконаленням перевірок проєктів; допомога держави у питанні підведення комунальних послуг та дослідження питання вигоди альтернативних джерел енергії; пошук нових інвестиційних ресурсів під час війни; розвиток партнерських відносин з університетами, іншими науковими установами для сприяння інноваційних досліджень та обміну знаннями. Наприклад, залучення науковців та студентів до парків може сприяти впровадженню нових технологій та забезпечити свіжий погляд на проблеми, з якими зіштовхуються підприємства в парку; створення механізмів для сприяння співпраці та обміну досвідом між підприємствами, які діють у парку. Організація регулярних заходів, таких як конференції, може сприяти взаємодії між підприємствами, зростанню інноваційного середовища та стимулюванню розвитку індустріального парку.

Індустріальні парки відіграють важливу роль у забезпеченні інноваційної діяльності підприємств та залученні інвестицій в економіку України. Вони створюють сприятливе середовище для розвитку технологій, сприяють обміну досвідом і співпраці між підприємствами. Заходи, такі як оновлення законодавства, підтримка фінансування, спрощення процедур та розвиток партнерства, є важливими для покращення функціонування парків. Все це сприятиме залученню інвестицій, розвитку інноваційних проєктів та підтримці сталого економічного зростання в Україні.

Широкомасштабне вторгнення внесло свої корективи в територіальні пропорції розподілу суб'єктів господарювання та населення. Від початку повномасштабної війни і станом на кінець вересня у більш безпечні регіони переїхало 840 підприємств і 667 з них вже працюють на новому місці. Однак, відповідно до даних Опендатабот найбільша частина бізнесів сконцентрувала свою діяльність в Закарпатській та Львівській областях – по 120 та 199 компаній відповідно. Серед популярних безпечних регіонів для підприємців також можна відзначити Чернівецьку область – 78 релокантів, та Івано-Франківську – 70 [22] (Рис. 6).

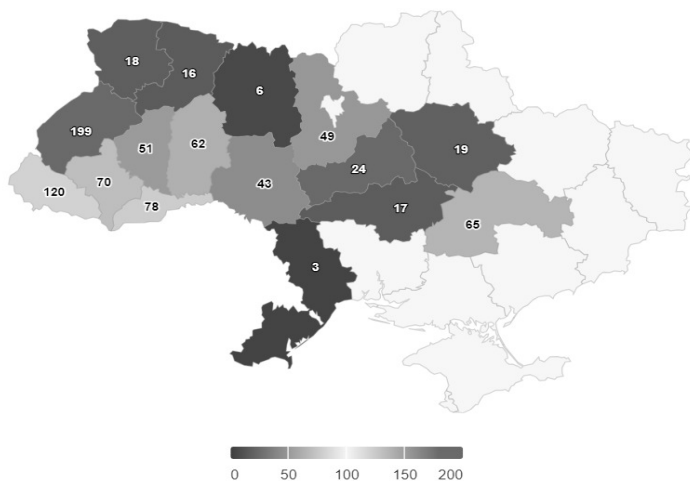


Рис. 6. Релоковані підприємства України (за даними Опендатабот на листопад 2023 року) [22]

З метою згладжування структурних диспропорцій спричинених широкомасштабним вторгненням є необхідність створювати умови для стимулювання формування і розвитку суб'єктів господарювання на базі індустріальних парків. Наприклад, для територій, які постраждали від військових дій доцільно запроваджувати більш вигідні умови формування та функціонування індустріальних парків. Так, Миколаївська область, нині є однією з таких територій, що потребує державного стимулювання у цьому аспекті.

Вважається доцільне для територій, які постраждали внаслідок військових дій та інфраструктура яких зазнала втрат, передбачити особливі умови щодо регулювання діяльності індустріальних парків та залучення ними інвестицій і загалом розвитку економіки держави. Це дозволить реалізувати функціональне призначення індустріальних парків щодо вирівнювання економічного розвитку регіонів та підвищення якості життя населення України, запровадження інноваційних та енергозберігаючих технологій, створення нових робочих місць. У цьому ключі пропонується:

- внести корективи до законодавчо-нормативної бази та дозволити органам місцевого самоврядування звільняти учасників індустріальних парків не лише від сплати земельного податку, а й від сплати транспортного податку;

- передбачити можливість органів місцевого самоврядування тих територій, які постраждали від війни (відповідно до встановленого переліку), встановлювати ставки з єдиного податку для учасників індустріальних парків в розмірі, меншому за розмір цього податку, встановлений рішенням відповідного органу місцевого самоврядування для певної категорії та групи суб'єктів господарювання, що сплачується на відповідній території;

- розробити законодавчі ініціативи щодо запровадження пільг (в частині зниження відсотку єдиного внеску, протягом дії воєнного стану та до 3 років після його завершення) для бізнесу, який працює у постраждалих від війни регіонах та є учасником індустріального парку й працює або працюватиме на таких територіях;

- звільнити від оподаткування податком на додану вартість операції з ввезення на митну територію України у митному режимі

імпорту устаткування, обладнання та комплектуючих до них не лише для учасників індустріальних парків, а й для інших суб'єктів індустріального парку, якщо такі товари використовуються ними для облаштування цих індустріальних парків або для здійснення господарської діяльності у їх межах;

- скоротити регуляторні процедури і зменшити кількість перевірок;

- запровадити дієвий механізм страхування інвестицій від воєнних ризиків (де гарантом для приватних інвестицій в ІП на території, які постраждали від війни є держава або органи місцевого самоврядування);

- в частині організаційно-технологічних заходів для учасників індустріальних парків передбачити спрощення реєстрації ІП;

- розробити систему фінансових винагород для учасників індустріальних парків, яка б стимулювала їх брати участь у відновленні фінансової спроможності держави;

- застосовувати чинну процедуру надання керуючим компаніям та ініціаторам створення – суб'єктам господарювання безвідсоткових кредитів (позик), цільового фінансування на безповоротній основі для облаштування індустріальних парків;

- звільнення від екологічного податку на період військового стану;

- здійснення заходів з надання підтримки для релокації підприємств в індустріальні парки;

- зниження тарифів на комунальні послуги;

- створити інформаційно-аналітичну систему моніторингу статистичних та адміністративних показників розвитку індустріальних парків з метою забезпечення прозорості;

- надання консультаційної допомоги та підтримки органами місцевого самоврядування учасникам індустріального парку та керуючій компанії в питаннях залучення інвестиційних ресурсів, міжнародної технічної допомоги для відновлення зруйнованого майна та інфраструктури регіонів і громад;

- гарантоване обладнання інфраструктури та транспортних шляхів (облаштування доріг, водопровід, газопровід);

- спрощення процедури узгодження переліку товарів, які ініціатор створення, керуюча компанія або учасник індустріального парку хочуть ввезти без сплати мита;

- безкоштовне приєднання до інженерних мереж за рахунок інвестиційної складової тарифу;

- запровадження стимулів для реінвестування у промисловість та на науку – 200,0% амортизація необоротних активів виробничого та наукового призначення для підприємств індустріальних парків;

- стимулювання створення високотехнологічних виробництв, в тому числі мережі транснаціональних індустріальних парків та кластерів;

- спрощення регуляторних процедур та формування єдиного вікна;

- забезпечення прозорості в реалізації положень законодавства про індустріальні парки у частині держпідтримки;

- зміцнення співпраці з Агенціями регіонального розвитку, ОДА/OBA та органами місцевого самоврядування для формування кращого бізнес-клімату для інвесторів;

- усунення бар'єрів і створення додаткових стимулів для тих, хто готовий вкладати кошти у виробничі проекти.

Крім того, варто визначити виключний перелік критеріїв до учасників індустріальних парків, що мають право на застосування стимулюючих особливостей оподаткування (мінімальна кількість робочих місць, види діяльності, середня заробітна плата по підприємству).

Такі пропозиції лежать в площині Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки щодо пріоритетних цілей - розвиток економічної, інфраструктурної, соціально-культурної зв'язаності та інтегрованості на національному, регіональному та місцевому рівні; прискорення економічного зростання регіонів та територій з низьким рівнем соціально-економічного розвитку тощо. І знаходяться в рамках стратегічної цілі II «Підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів»

Варто також відмітити, що на сьогоднішній день, існуюча фінансова інфраструктура відкриває можливості для іноземних

компаній інвестувати в Україну, застраховуючи свої інвестиції від воєнних ризиків. Наприклад, згідно з інформацією Міністерства економіки України, в найближчий час за підтримки MIGA інвестори зможуть застрахувати свої інвестиції в Україну, придбавши спеціальний страховий поліс, з можливістю отримати до 90% компенсації за можливі збитки, спричинені воєнними діями. Домовленості з MIGA щодо пілотного проекту на 30 млн доларів США вже досягнуті, а також аналогічних проектів на суму до 1 млрд доларів США у 2023 році. Також, аналогічні угоди укладено з Американською міжнародною фінансовою корпорацією розвитку (DFC), яка зазвичай надає підтримку американським інвесторам. Вони також готові фінансувати український бізнес та страхувати іноземні інвестиції в Україну.

У той самий час, внутрішні інвестори до 2023 року включно знаходилися в менш вигідному положенні, порівняно з іноземними, оскільки вони не могли скористатися зазначеним вище механізмом страхування своїх інвестицій від воєнних ризиків.

Вітчизняне Експортно-кредитне агентство не має права надавати такі послуги, оскільки, згідно з Законом України «Про фінансові механізми стимулювання експортної діяльності», воно здійснює страхування інвестицій виключно з України. Крім того, згідно з даними Державної служби статистики України, у 2021 році 69% всіх капітальних інвестицій були здійснені за рахунок власних коштів підприємств та організацій.

З 1 січня 2024 року почали діяти норми Закону України Про внесення змін до Закону України «Про фінансові механізми стимулювання експортної діяльності» щодо страхування інвестицій в Україні від воєнних ризиків. Якими серед низки положень почали діяти такі як: «страхування та перестрахування експортних кредитів, а також страхування та перестрахування від воєнних та/або політичних ризиків кредитів українських суб'єктів господарювання, пов'язаних з інвестиціями у створення об'єктів та інфраструктури, необхідних для розвитку переробної промисловості та експорту товарів (робіт, послуг) українського походження»; «страхування та перестрахування прямих інвестицій з України,

а також страхування та перестрахування прямих інвестицій в Україну від воєнних та/або політичних ризиків»; «Кабінет Міністрів України за погодженням із Національним банком України визначає перелік воєнних та політичних ризиків, а також умови та порядок страхування (перестрахування) таких ризиків при здійсненні ЕКА видів діяльності, визначених цією частиною». Це відкриває нові можливості для стимулювання залучення інвестицій.

Основна суть цього документу полягає у наданні права Експортно-кредитному агентству України (ЕКА) страхувати інвестиції від воєнних ризиків. Він дозволяє українським інвесторам та промисловцям розраховувати на компенсацію втрат у випадку «прильоту». Однак варто зазначити, що допоки цей механізм не відпрацьований і потребує удосконалення.

Усунення виявлених недоліків правового та економічного, організаційного та інституційного, техніко-технологічного та інформаційного характеру, які чинять вплив на розвиток індустріальних парків та реалізація означених напрямків, які сприятимуть створенню і розвитку мережі індустріальних парків на території України в умовах воєнного стану та поствоєнного відновлення буде активізувати інвестиційну діяльність, сприяти збільшенню обсягів прямих інвестицій, стимулювати розвиток реального сектора економіки, сприяти створенню нових високотехнологічних виробництв і робочих місць, збільшенню обсягів та асортименту випуску експортно орієнтованої продукції.

Література

1. Індустріальні парки: підсумки 2023 року. URL: https://propertytimes.com.ua/industrialnaya_nedvizhemost/industrialni_parki_pidsumki_2023_roku
2. Про Концепцію державної регіональної політики: Указ Президента України; Концепція від 25.05.2001 № 341/2001. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/341/2001#Text>
3. Про засади державної регіональної політики: Закон України від 05.02.2015 р. № 156-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19#Text>

4. Ukraine Humanitarian Crisis - Maps and Infographics. URL: <https://data2.unhcr.org/en/situations/ukraine>
5. Про схвалення Стратегії розвитку індустріальних парків на 2023- 2030 роки: Розпорядження від 24 лютого 2023 р. № 176-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/176-2023-%D1%80#Text>
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Заступник голови профільного комітету Ради прогнозує відсів до половини індустріальних парків із реєстру через бездіяльність. URL: <https://interfax.com.ua/news/economic/937951.html>
8. В Україні створять Державний офіс розвитку індустріальних парків. URL: <https://interfax.com.ua/news/general/976929.html>
9. Індустріальні парки: досвід Прикарпаття, переваги і недоліки нових пільг для учасників парків. URL: <https://suspilne.media/255858-industrialni-parki-dosvid-prikarpatta-perevagi-i-nedoliki-novih-pilg-dla-ucasniv-parkiv/>
10. Громади отримують 1 млрд грн на розбудову інфраструктури індустріальних парків. URL: <https://sluga-narodu.com/hromady-otrymaiut-1-mlrd-hrn-na-rozbudovu-infrastruktury-industrialnykh-parkiv/>
11. Офіційний сайт Державної податкової служби України. URL: <https://tax.gov.ua/>
12. ЕБА: Індекс інвестиційної привабливості України: Зміни та очікування. URL: <https://ua.sudohodstvo.org/eba-indeks-investytsijnoyi-pryvablyvosti-ukrayiny-zminy-ta-ochikuvannya/>
13. Свириденко Юлія: \$5,8 млрд складають потреби приватного сектору України у 2024 році на відновлення, частина джерел фінансування вже є доступною. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/58-mlrd-skladaiut-potreby-pryvathnoho-sektoru-ukrainy-u-2024-rotsi-na-vidnovlennia-chastyna-dzherel-finansuvannia-vzhe-ie-dostupnoi-iuliia-svyrydenko>
14. Федюк В. Роль публічних інвестицій у залученні приватного фінансування в розвиток вітчизняної економіки. URL: <https://www.csi.org.ua/news/rol-publichnyh-investytsij-u-zaluchenni-pryvathnogo-finansuvannia-u-rozvytok-vitchyznjanoyi-ekonomiky/>

15. Рейнська В. Б. Податкове регулювання інвестицій в Україні: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Тернопільський нац. екон. ун-т, Тернопіль. 2015. 283 с. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/4533/1/rainska%20dis.pdf>
16. Пояснювальна записка до проекту Закону України від 31.08.2015 р. № 2554а URL: <https://ips.ligazakon.net/document/GH1YY68A?an=7>
17. Спасибо І. А. До питання стимулювання «Індустрії 4.0». URL: <https://ndipzir.org.ua/conference/2018/06/Spasybo.pdf>
18. Цифрова адженда України – 2020: проект. URL: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>
19. Огренич Ю. О., Кармазіна В. С. Роль технологічних та індустріальних парків у забезпеченні інноваційної діяльності підприємств і залученні інвестицій в економіку України. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*. 2023. Випуск 16. С. 147-158. URL: <http://tnv-econom.ksauniv.ks.ua/index.php/journal/article/view/376/353>
20. Європейська Бізнес Асоціація. URL: <https://eba.com.ua/research/doslidzhennya-ta-analytyka/>
21. У 2024 році майже 80% МСБ планують розширювати бізнес та залучати кошти у розвиток. URL: <https://eba.com.ua/u-2024-rotsi-majzhe-80-msb-planuyut-rozshyruvaty-biznes-ta-zaluchaty-koshty-u-rozvytok/>
22. 840 підприємств в Україні переїхали через війну у безпечні регіони URL: <https://opendatabot.ua/analytics/relocation-in-war>

Марина Слатвінська

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів,*

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса, Україна

slatma81@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-7356-1189

Олександр Каратнюк

аспірант,

Одеський національний економічний університет,

м. Одеса, Україна

kosss89@ukr.net

ORCID ID: 0009-0008-1268-3298

ВАЛЮТНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА МІКРО-, МАЛІЙ ТА СЕРЕДНІЙ БІЗНЕС В УКРАЇНІ

Вступ. В умовах посилення загроз для усіх рівнів безпеки, зумовлених повномасштабною агресією росії проти України та поглиблення фінансової нестабільності нашої країни, більш гостро постає питання забезпечення фінансової безпеки як складової економічної та національної безпеки країни. Валютна безпека є складовою фінансової безпеки нарівні із бюджетною, грошово-кредитною, валютною, борговою, страховою, фондовою та банківською. Оцінка та аналіз основних індикаторів валютної безпеки країни дозволяє своєчасно виявляти основні загрози розвитку та впроваджувати дієві механізми стабілізації валютної та фінансової системи, що обумовлює актуальність теми дослідження. В даній статті здійснено оцінку рівня валютної складової фінансової безпеки України за 2013–2023 рр. згідно Методичним рекомендаціям щодо розрахунку рівня економічної безпеки України (наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України №1277 від 29.10.2013 року). За результатами

проведеного аналізу виявлено основні загрози розвитку валютного ринку та вплив поточної політики забезпечення функціонування валютного сектору, що реалізується державним регулятором та яка спрямована на врівноваження цінової політики і стабілізації валютного курсу, на мікро-, малий та середній бізнес в Україні.

Основна частина. Національним інтересам України у сфері забезпечення економічної безпеки відповідає сталий розвиток національної економіки, інтеграція України в європейський економічний простір та розвиток рівноправного взаємовигідного економічного співробітництва з іншими державами. Стратегічний курс України у сфері забезпечення економічної безпеки, спрямований як на стале нарощення конкурентоспроможності економіки, так і на поступове зміцнення економічної стійкості та відповідно невразливості національної економіки до зовнішніх і внутрішніх загроз. В сфері економічної безпеки важливу роль відіграє її фінансова складова, від рівня якої залежить реалізація національних інтересів. Підтримка належного рівня фінансової безпеки в свою чергу в значній мірі залежить від ефективного вирішення валютних питань, оскільки курсова динаміка безпосередньо впливає на чинники, пов'язані з ціноутворенням та з відтворювальним процесом загалом.

Дослідженням питання валютної безпеки та розвитку валютних відносин займалися такі вітчизняні вчені, як Б. Адамик, Є. Алісова, О. Барановський, Я. Белінська, І. Бінько, Н. Гаман, В. Геєць, С. Давиденко, Б. Дерев'янська, О. Дзюблюк, О. Журавська, Ф. Журба, І. Заверуха, А. Качаліч, Л. Кравченко, Т. Латковська, О. Пасічник, Г. Пастернак-Таранущенко, І. Скороход, Т. Старух, В. Толуб'як, С. Урбу, В. Федосов, О. Шевчек, В. Шлемко, С. Юрій та інші. Проте незважаючи на розробленість проблематики дослідження, механізм регулювання валютних відносин під час дії воєнного стану вимагає подальшого дослідження. Метою даної статті є аналіз сучасного стану валютної безпеки та його вплив на мікро-, малий та середній бізнес України.

Поняття «валютна безпека» є складним і багатогранним. Більшість авторів трактують його як ступінь забезпеченості держави валютними коштами, достатніми для дотримання позитивного сальдо платіжного

балансу, виконання міжнародних зобов'язань, накопичення необхідного обсягу міжнародних резервів, підтримання стабільності національної грошової одиниці; стан курсоутворення, який макси-мально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках і створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняного експорту, широкомасштабного припливу в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи [1, с. 151].

У «Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України», затвердженій Міністерством економіки України валютна безпека визначається як «стан курсоутворення, який характеризується високою довірою суспільства до національної грошової одиниці, її стійкістю, створює оптимальні умови для поступального розвитку вітчизняної економіки, залучення в країну іноземних інвестицій, інтеграції України до світової економічної системи, а також максимально захищає від потрясінь на міжнародних валютних ринках» [7].

Найбільш повним трактуванням «валютної безпеки» є поняття запропоноване Я. Белінською, де валютна безпека розглядається як валютна система, яка характеризується передбачуваністю динаміки обмінного курсу національної валюти, збалансованістю валютного ринку, задоволенням в іноземній валюті потреб держави, суб'єктів господарювання і населення [2].

До об'єктів валютної безпеки належать обмінний курс національної грошової одиниці, кон'юнктура валютного ринку, обсяги міжнародних резервів, стан платіжного балансу, розміри зовнішнього боргу. Суб'єктами валютної безпеки є Національний банк України, уряд, Міністерство фінансів України, Митна служба та інші органи державного регулювання, що мають відповідні повноваження у сфері валютного регулювання, уповноважені банки, підприємства – суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, домогосподарства.

Характеристика стану валютної безпеки держави надається на основі розрахунку індикаторів валютної безпеки відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки країни (Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 № 1277).

Основними індикаторами валютної безпеки є:

1. Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період;
2. Різниця між форвардним і офіційним курсом гривні;
3. Валові міжнародні резерви України, місяців імпорту;
4. Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів;
5. Сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти.
6. Рівень доларизації грошової маси

Вихідні дані за період з 2013 по 2023 рік для обчислення індикаторів валютної безпеки наведено в табл. Д. 1 додатку Д. Для графічного представлення динаміки показників валютної безпеки на графіках червоною лінією позначено критичний рівень значення показника, помаранчевою – небезпечний рівень, жовтою – незадовільний, синьою – задовільний рівень показника, зеленою – оптимальний рівень безпеки для обраного індикатора.

Розраховані показники валютної безпеки за період з 2013 по 2023 рік представлені в табл. Д. 2 додатку Д.

Аналіз кожного з розрахованих основних індикаторів валютної безпеки:

Динаміка індексу зміни офіційного курсу гривні до долара США у період з 2013 по 2023 рік представлена на рис. 1.

З 2014 року спостерігається стрімке знецінення національної грошової одиниці через нестабільну політичну ситуацію, зокрема анексію Криму та початку антитерористичної операції на Донбасі. Політична криза призвела до падіння курсу національної грошової одиниці майже в 3,5 рази. У лютому 2015 року запроваджений Національним банком України перехід до формування плаваючого валютного курсу призвів до різких коливань на міжбанківському валютному ринку. Втім, в наступні періоди національна одиниця поступово зміцнювалася і вже на початку 2016 р. курс становив 24 гривні за долар. У період з 2017 по 2021 рік курс був відносно стабільним з незначним знеціненням національної грошової одиниці. В цей період обчислені значення індексу знаходяться в «коридорі» безпечних та оптимальних значень. Однак з початком

повномасштабного вторгнення росії на територію України у лютому 2022 року індекс зміни офіційного курсу гривні до долара США різко знизився до критичного рівня. Однак своєчасні та ефективні дії Національного Банку України, який ввів фіксований валютний курс та жорсткі валютні обмеження призвели до покращення ситуації протягом року.

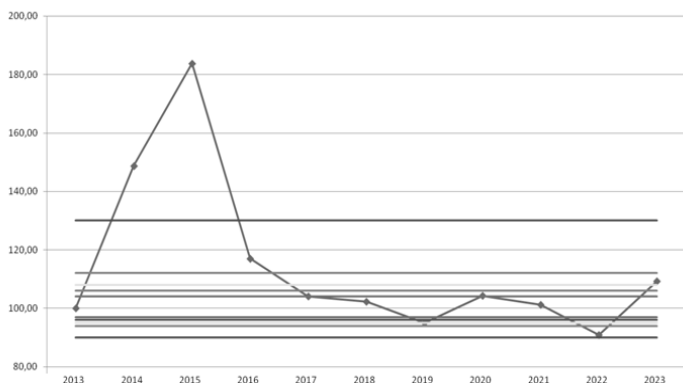


Рис. 1. Динаміка індексу зміни офіційного курсу гривні до долара США, %

Джерело: побудовано за розрахунками авторів

Режим фіксації обмінного курсу є оптимальним лише в обмеженій часовій перспективі, так як тривала його фіксація призводить до накопичення ризиків для економічної та фінансової безпеки. З огляду на це та завдяки сформованим передумовам, а саме стійкого прогресу у зниженні інфляції, накопиченню значного рівня міжнародних резервів, збільшенню привабливості гривневих депозитів та ОВДП, у жовтні 2023 року Національний банк вирішив перейти до режиму керованої гнучкості обмінного курсу. Це призвело до підвищення індикатора до незадовільного рівня в 2023 році, однак при умові, що Національний банк і надалі братиме активну участь на валютному ринку, вважаємо що протягом 2024 року індекс зміни офіційного курсу гривні до долара США може знизитись до задовільного або навіть оптимального рівня.

Перехід до керованої гнучкості курсу є одним із кроків реалізації Стратегії пом'якшення валютних обмежень, переходу

до більш гнучкого обмінного курсу та повернення до інфляційного таргетування, який дає змогу одночасно досягати цілей з цінової та фінансової стабільності й стійкого економічного зростання у тривалій перспективі. Одним із головних завдань у сфері макроекономічної безпеки України згідно Стратегії економічної безпеки України на період до 2025 року є забезпечення збереження плаваючого режиму курсу національної валюти.

Динаміка індикатору різниці між форвардним і офіційним курсом гривні у період з 2013 по 2023 рік наведена на рис. 2.

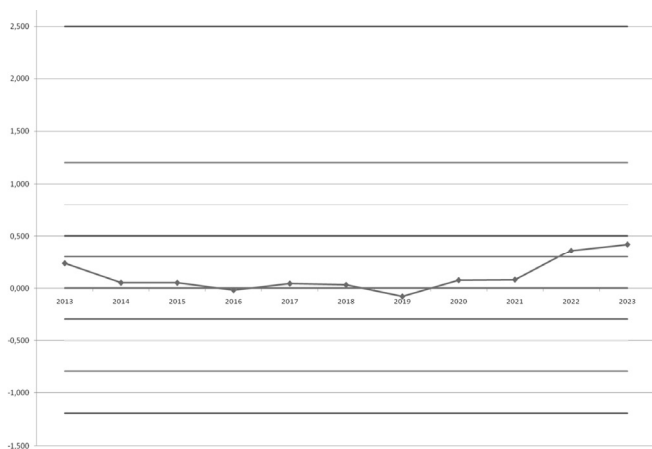


Рис. 2. Динаміка індикатору різниці між форвардним і офіційним курсом гривні у період з 2013 по 2023 рік

Джерело: побудовано за розрахунками авторів

Форвардний курс виражає очікування учасників валютного ринку та суб'єктів економічної діяльності країни, пов'язаних із зовнішнім сектором. У досліджуваному періоді спостерігається коливання розрахованого індикатора у межах значень оптимального та задовільного рівнів. Така тенденція свідчить про негативні очікування у зміні кон'юнктури вітчизняного валютного ринку. Однак в результаті зваженої політики курсоутворення, яка реалізується Національним банком впродовж останніх років, ситуація може стабілізуватись.

Динаміка індикатору валових міжнародних резервів України, місяців імпорту у період з 2013 по 2023 рік наведена на рис. 3.

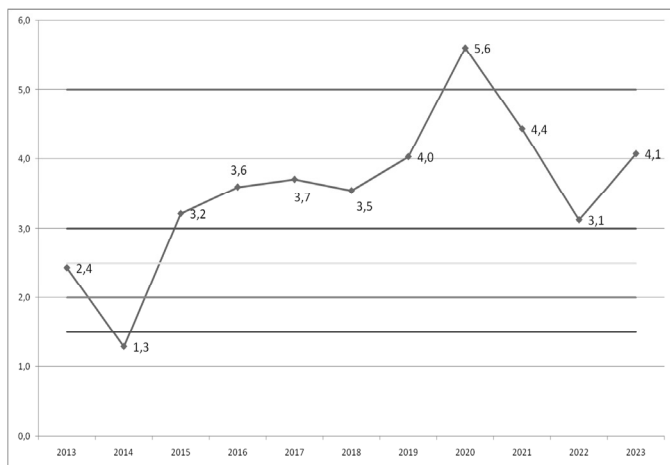


Рис. 3. Динаміка індексу валових міжнародних резервів України, місяців імпорту у період з 2013 по 2023 рік

Джерело: побудовано за розрахунками авторів

Даний показник розраховується в місяцях імпорту і достатність наявних золотовалютних резервів країни вимірюється їх співвідношенням до обсягу імпортованих товарів та послуг. Мінімальне його значення має дорівнювати 3 місяцям. В аналізованому періоді показник досягав мінімального значення у 2014 році, а максимального досяг у 2020 році. Упродовж 2023 року міжнародні резерви України зросли на 42% та перевищили 40,5 млрд дол. США.

Минулого року Україна отримала безпрецедентну світову фінансову підтримку. На рахунки уряду в НБУ надійшло близько 42,7 млрд дол. США. Найбільша фінансова допомога надійшла від Європейського Союзу – 19,7 млрд дол. США, через трастовий фонд Світового банку – 16,4 млрд дол. США (зокрема, від США, Японії, Великобританії, Норвегії та інших країн), МВФ – 4,5 млрд дол. США та Канади – 1,8 млрд дол. США [5]. Міжнародна допомога разом із розміщенням валютних ОВДП на близько 4,5 млрд дол. США дали змогу:

– компенсувати чисті інтервенції НБУ з продажу валюти (28,6 млрд дол. США). До переходу до режиму керованої гнучкості обмінного курсу НБУ продавав валюту для підтримання фіксації

офіційного курсу гривні, а після переходу – для компенсації структурного дефіциту валюти та згладжування надмірних курсових коливань;

–профінансувати виплати країни за обслуговування та погашення державного боргу в іноземній валюті (9,0 млрд дол. США);

–наростити міжнародні резерви до рівня, що є достатнім для підтримання курсової стійкості і надалі.

4. Динаміка частки кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів представлена на рис. 4.

Важливим індикатором валютної безпеки є обсяг кредитів, наданих в іноземній валюті. Його зростання свідчить про зменшення довіри населення та бізнесу до національної грошової одиниці та заміну національної валюти іноземною у якості засобу обігу та нагромадження.

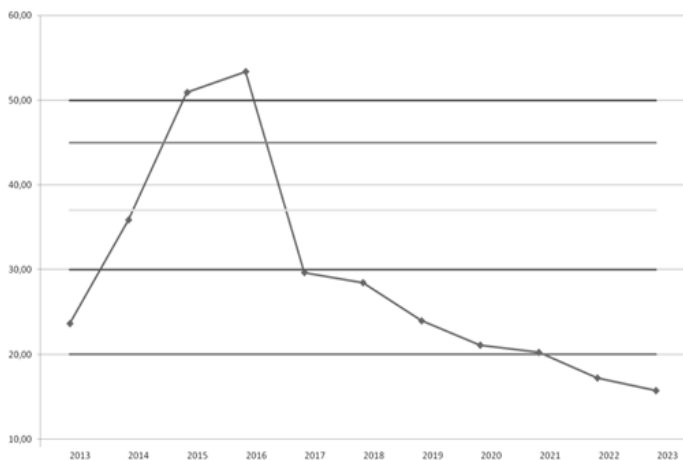


Рис. 4. Динаміка частки кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів за період з 2013 по 2023 рік

Джерело: побудовано за розрахунками авторів

Досить критичною ситуацією була у період з 2013 по 2016 роках коли обсяги кредитів в іноземній валюті наданих економіці перевищили 50%, що було обумовлено нестабільною військово-політичною ситуацією в країні та девальвацією національної валюти.

Волатильність обмінного курсу гривні до іноземних валют містить великий валютний ризик та позначилася різким коливанням попиту на кредити в іноземній валюті. В період з 2017 по 2021 рік НБУ вдалося стабілізувати ситуацію та навіть забезпечити значення індикатора на оптимальному рівні. Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів в 2021 році склала 20,24%. В НБУ таку тенденцію пояснюють стабілізацією макроекономічної ситуації у 2020–2021 роках, низьким і контрольованим рівнем інфляції, стійкістю фінансової системи завдяки проведенню зваженої макропруденційної політики, появі ефективних інструментів хеджування валютних ризиків. Протягом 2022 та 2023 років даний індикатор продовжував знижуватись і склав вже 15,73% в 2023 році.

5. Динаміка індикатора сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти, млрд дол. США за період з 2013 по 2023 рік наведена на рис. 5.

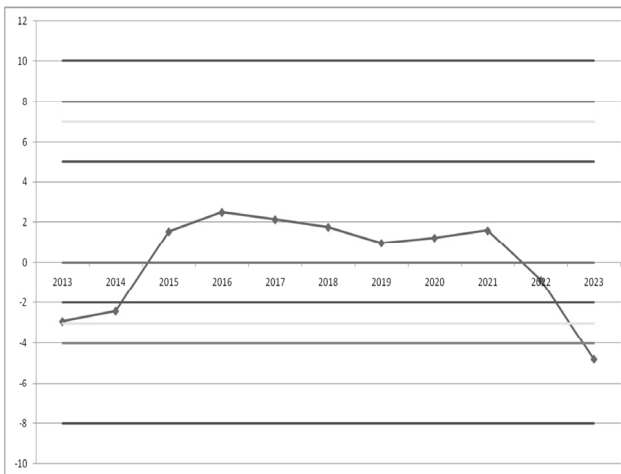


Рис. 5. Динаміка індикатора сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти, млрд доларів США за період з 2013 по 2023 рік

Джерело: побудовано за розрахунками авторів

Системним ризиком для національної, економічної та фінансової систем залишається доларизація економіки. Рівень

доларизації можна оцінити за двома індикаторами: сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти та рівнем доларизації грошової маси.

В цілому на валютному ринку України спостерігається постійне перевищення попиту на валюту зі сторони населення. До повномасштабної війни валютний ринок був переважно збалансованим та не потребував значного втручання НБУ. Натомість, з початку воєнного стану в лютому 2022 року НБУ змушений був покривав 37% пропозиції валюти. Обсяги операцій як з купівлі, так і з продажу іноземної валюти в 2022 році порівняно з 2021 роком суттєво знизилися: з купівлі – через запроваджені валютні обмеження, з продажу – через вплив війни на економічну діяльність. Обсяг купленої банками в населення іноземної валюти за 2023 рік перевищив обсяг проданої населенню валюти на майже 5 млрд дол США, а індикатор сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти перевищив значення критичного рівня.

6. Динаміка рівня доларизації грошової маси за період з 2013 по 2023 рік наведена на рис. 6.

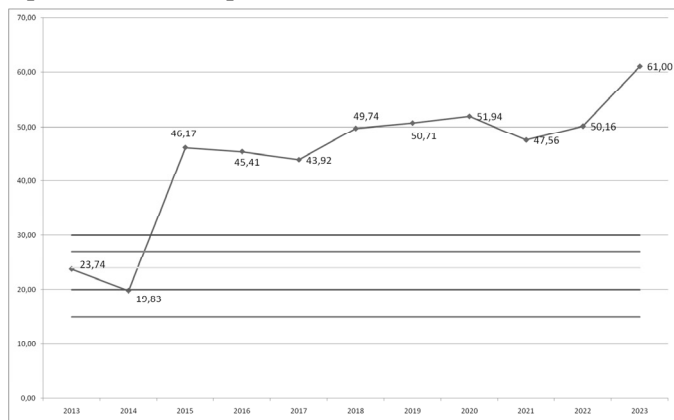


Рис. 6. Динаміка рівня доларизації грошової маси за період з 2013 по 2023 рік, %

Джерело: побудовано за розрахунками авторів

Високий рівень доларизації в Україні значною мірою зумовлений швидкими темпами інфляції, які спостерігалися протягом

останніх майже 25-ти років. Вона проявляється у фінансовій доларизації (фінансові активи та зобов'язання в іноземній валюті), реальній доларизації (індексація цін та заробітної плати до іноземної валюти) та заміщенні національної валюти (використання іноземної валюти для здійснення внутрішніх розрахунків). Недовіра до влади, геополітичні загрози і періодичні банківські кризи спонукають населення користуватися іноземною валютою, у тому числі для заощаджень.

Природний рівень доларизації для України на думку українських вчених складає близько 20%. Однак з 2015 по 2023 рік рівень доларизації перевищує навіть критичний рівень та знаходиться в діапазоні від майже 44% до 61% в 2023 році. Певний рівень доларизації завжди наявний у відкритій економіці, але надмірна доларизація є небажаною. Зниження доларизації залежить як від макроекономічної стабільності і розвитку фінансових ринків, так і від реалізації важливих структурних реформ. Підвищення довіри до економічної політики і національної валюти є надзвичайно важливим шляхом для зниження рівня доларизації в Україні. До основних складових ринкової стратегії дедоларизації для України можна віднести:

- посилення інституцій і підвищення якості урядування: захист прав кредиторів, забезпечення сильної правової системи, зокрема прийняття ефективних і неупереджених рішень та їх впровадження, політика справедливого оподаткування, зменшення корупції;

- макроекономічна стабільність: зниження і стабілізація рівня інфляції, реалізація режиму гнучкого обмінного курсу із симетричними ризиками і помірною волатильністю, забезпечення відповідності реального обмінного курсу фундаментальним факторам, накопичення достатніх міжнародних резервів і проведення стійкої та збалансованої фінансової політики;

- забезпечення стабільної фінансової системи і стійких фінансових інституцій;

- розвиток фінансових ринків, особливо ринку державних цінних паперів у гривні та інструментів хеджування ризиків.

На основі обчислених індикаторів валютної безпеки можна розрахувати інтегральний індекс валютної безпеки як комплексного та узагальнюючого показника захищеності валютної сфери фінансового

сектору країни. Відповідно до затвердженої методики валютна безпека України розраховується як інтегральний індикатор відповідно до формули:

$$I_m = \sum_{i=1}^n d_i y_i \quad (1)$$

де I_m – агрегований показник/субіндекс m -ї сфери економічної безпеки, де $m = (1, 2, 3 \dots 9)$;

d_i – ваговий коефіцієнт, що визначає ступінь внеску i -го показника в інтегральний індекс складової економічної безпеки;

y_i – нормалізована оцінка i -го індикатора.

Вагові коефіцієнти для розрахунку субіндексів економічної безпеки, відповідно до затвердженої методики наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Вагові коефіцієнти для
розрахунку субіндексів валютної безпеки**

Індикатор		Ваговий коефіцієнт
1.	Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період	0,1775
2.	Різниця між форвардним і офіційним курсом гривні, гривень	0,1505
3.	Валові міжнародні резерви України, місяців імпорту	0,1801
4.	Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, %	0,1496
5.	Сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти, млрд дол. США.	0,1657
6.	Рівень доларизації грошової маси, %	0,1767

За наведеними ваговими коефіцієнтами в таблиці 3 та на основі отриманих значень складових валютної безпеки обчислено інтегральний індекс валютної безпеки України за період з 2013 по 2023 рік, динаміку якого наведено на рис. 7.

За результатами проведеного аналізу, можна зробити висновок, що найгірші показники інтегрального індикатора валютної безпеки спостерігалися у 2014–2016 рр., які знизились до небезпечного рівня. З 2017 року інтегральний індикатор почав збільшуватись та досяг оптимального рівня в 2020-2021 рр. Невелике зниження індикатору

спостерігалось в 2019 року через пандемію Covid-19. З початком повномасштабного вторгнення в лютому 2022 року індикатор валютної безпеки різко знизився з оптимального до незадовільного рівня. В 2023 році інтегральний індикатор валютної безпеки знизився ще на 6%. Основне завдання державного регулятора на поточний момент є збереження курсової стійкості валютного ринку, що дозволить підтримати гривню та стабілізувати валютний курс. Опосередкований вплив на обмінний курс має відсоткова політика НБУ та валютні обмеження. Пріоритетним завданням Національного банку щодо відсоткової політики має залишатись збереження привабливості заощаджень у гривневих інструментах (депозитах та облігаціях внутрішньої державної позики), що обмежуватиме попит на валютному ринку. Аналогічну функцію мають виконувати і валютні обмеження. Подальша поступова валютна лібералізація має проводитись лише за наявності відповідних макроекономічних та фінансових передумов.

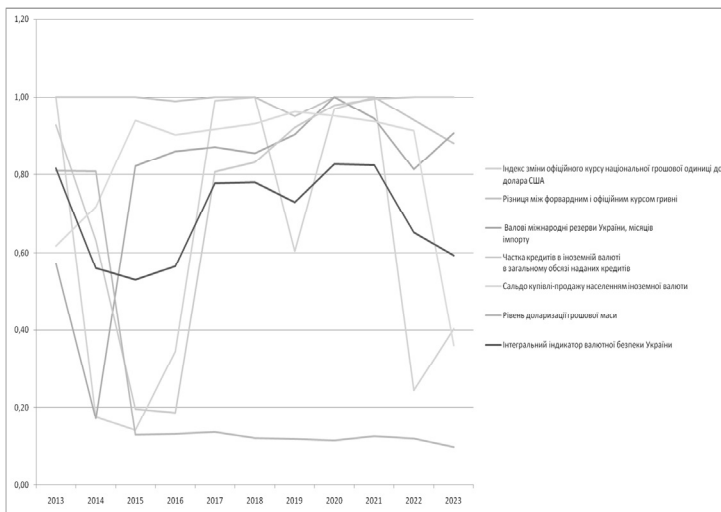


Рис. 7. Динаміка субіндексів та інтегрального індикатора валютної безпеки за період з 2013 по 2023 рік

Джерело: побудовано за розрахунками авторів

У квітні 2024 року Національний банк України ввів найбільший пакет пом'якшення валютних обмежень для підприємств з початку повномасштабної війни з метою поліпшення умов ведення бізнес-діяльності в Україні та виходу вітчизняного бізнесу на нові ринки, а також підтримки відновлення економіки та сприяння притоку нових інвестицій у країну: скасовуються всі валютні обмеження для імпорту робіт та послуг; забезпечено можливість бізнесу репатріювати «нові» дивіденди;

- надано можливість переказувати кошти за кордон за лізингом/орендою;

- пом'якшуються обмеження в частині погашення «нових» зовнішніх кредитів;

- надана можливість погашати проценти за «старими» зовнішніми кредитами;

- пом'якшуються обмеження в частині переказу іноземної валюти від представництв на користь своїх материнських компаній.

Ситуація на валютному ринку країни в тій чи іншій мірі має вплив на кожного суб'єкта господарювання. Адже фінансова стійкість підприємства формується під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, до яких відноситься курс іноземної валюти. Моніторинг та аналіз індикаторів валютної безпеки та їх динаміки може допомогти суб'єктам господарювання прогнозувати подальшу динаміку валютного ринку та відповідні дії держаного регулятора в частині валютно-курсової та монетарної політики, що дозволить більш оперативно та ефективно реагувати на можливі валютні ризики.

Як свідчить зарубіжна практика, одним із найпрогресивніших методів мінімізації валютного ризику є хеджування. Хеджування дає упевненість учасникам ринку в стабільності основних ціноутворюючих чинників, зокрема, обсягів та часу надходження валюти. Таким чином, активізація строкових валютних операцій дає можливість гасити стрибки ажіотажного попиту і тим самим сприяє стабілізації валютного ринку. Хеджування валютних ризиків бізнесу на українському ринку здійснюється за рахунок укладання форвардних угод.

Висновки. Рівень валютної безпеки є характеристикою стійкості та невразливості важливої сфери фінансового сектору країни, його

спроможності до розвитку та вдосконалення. Обчислені індикатори рівня валютної безпеки та інтегральний індикатор валютної безпеки в цілому дозволяють зробити висновок про погіршення рівня валютної складової фінансової безпеки України у 2022-2023 рр. через повномасштабну агресію росії. Однак незважаючи на широкомасштабну війну, Національний банк України продовжує виконувати функцію забезпечення цінової та фінансової стабільності як запоруки стійкого економічного зростання країни. Протягом 2023 року відбулося суттєве послаблення інфляційного тиску, чому значною мірою сприяли високі врожаї, зниження світових цін на енергоносії, мораторій на підвищення тарифів на окремі житлово-комунальні послуги. Водночас вагому роль у сповільненні інфляції відіграла й послідовна монетарна політика Національного банку, спрямована передусім на збереження курсової стійкості. Подальше пом'якшення валютних обмежень та перехід до керованої гнучкості обмінного курсу – чергові кроки на шляху поступового повернення до інфляційного таргетування згідно Стратегії пом'якшення валютних обмежень, переходу до більшої гнучкості обмінного курсу та повернення до інфляційного таргетування.

Ще однією важливою умовою для підтримки курсової стійкості є збільшення обсягу міжнародних (золотовалютних) резервів України. Минулого року Україна отримала безпрецедентну світову фінансову підтримку. Станом на 01 січня 2024 року становили 40,5 млрд дол. США і збільшилися за рік на 12,0 млрд дол. США, або на 42,2%. Рівень невизначеності, пов'язаний з повномасштабною агресією росії, все ще залишається високим. Однак збереження курсової стійкості залишатиметься одним із пріоритетних завдань НБУ, так як це важливо для сталого зниження інфляції та стійкості фінансової системи країни.

Література

1. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення). Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2004. 759 с.
2. Белінська Я. В. Тактичні та стратегічні заходи подолання валютно-фінансової нестабільності в Україні. URL: <http://old.niss.gov.ua/monitor/november08/16.htm>. (дата звернення: 15.04.2024).

3. Грошово-кредитна статистика. Офіційний сайт Національного Банку України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial/data-sector-financial#1ms> (дата звернення: 15.04.2024).
4. Курси національного банку України. Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/exchange/nbu/> (дата звернення: 15.04.2024).
5. Міжнародні резерви України зросли упродовж 2023 року на 42% та перевищили 40,5 млрд дол. США. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/mijnarodni-rezervi-ukrayini-zrosli-uprodovj-2023-roku-na-42-ta-perevischili-405-mlrd-dol-ssha> (дата звернення: 15.04.2024).
6. Операції фізичних осіб з купівлі/продажу іноземної валюти. URL: <https://bank.gov.ua/ua/markets/cashcurrency-market> (дата звернення: 15.04.2024).
7. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13#n141> (дата звернення: 10.04.2024).

Volodymyr Staryk

Postgraduate student,

SESE «The Academy of Financial Management»,

starykv@gmail.com

ORCID ID: 0009-0008-7973-8652

PECULIARITIES OF CONTROL AND SUPERVISION OF NONBANK FINANCIAL INSTITUTIONS

Introduction The report describes the peculiarities of control and supervision of nonbank financial institutions in Ukraine. The author identifies the main reasons and conditions that impede effective security in the non-banking financial services market in Ukraine and proposes a number of measures to improve the activities of individual financial institutions.

Results and Discussion

Often, NFIs operate in the financial services market that do not meet the licensing requirements. In particular, during the period 2015-2021, 658 NFIs were excluded from the State Register of Financial Institutions, of which 221 (+ 9%) were excluded in 2021 alone, 42 at the request of the NBU and 133 for systematic violations of the requirements of the legislation in the field of financial services. In turn, the NBU, in order to prevent violations of legislation in the financial services market and protect consumer rights, applied 287 enforcement measures based on the results of control, including 188 orders to eliminate violations in the provision of financial services and 99 decisions to revoke licenses; imposed fines of UAH 1829 thousand in the credit market [1].

In the legislation governing the activities of state bodies that regulate financial services markets, the categories of «supervision» and «control» are used. In our opinion, the Law of Ukraine «On Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets» does not distinguish between the content of these categories. Thus, Article 27 of the said law lists among the main tasks of the NBU the implementation of state regulation and supervision over the provision of financial services and compliance with the legislation in this area.

Control and supervision are one of the most important parts of the management system in general and the NFS in particular. After all, well-established control and supervision activities make it possible to timely improve the management system, adjust plans, reduce and prevent violations in this area. In this aspect, it should be emphasized that it is necessary to identify the causes in order to prevent negative consequences.

The general purpose of control and supervision is to identify the actual state of affairs in any process, to compare the compliance of this state with the intended goals and, if necessary, to take corrective measures to bring the controlled object to the proper state. Naturally, the most effective organization of control and supervisory activities is the one that helps to identify in advance the causes of certain violations. Undoubtedly, one of the main goals of control and supervision activities is to timely identify various violations and their perpetrators, but the ultimate goal of both control and supervision is to correct and eliminate violations. A well-organized system of control and supervision is a constructive tool for management.

Therefore, starting to consider this issue, we note that the role of the state in the activities of NFIs is not limited to regulating the procedure for registration, licensing and admission to activities. An essential component of the entire administrative and legal, including procedural, regulation of the procedure for the activities of such institutions is the organization of state control, since their functioning is one of the many diverse areas of social relations covered by state control. Such control by the State is aimed at carrying out legal, stable and responsible activities of non-bank financial institutions [2, p. 105-106].

The public purpose of control is that it serves as a means of obtaining information about the processes taking place in society and its various entities, determining the compliance of actions on the way to achieving the goal, identifying the reasons for deviations from them, and developing measures to counteract the identified deviations.

Control as a function of management is the observation and verification of compliance of the object of management with the management decisions (laws, plans, regulations, orders, instructions, orders, etc.). The most important task of control is to prevent possible omissions and mistakes, to encourage officials to perform their duties

in good faith, and to promote personal responsibility of each individual for the assigned area of work [3].

Society carries out control activities primarily through the State, which, as an official representative of society, assumes responsibility for regulating the processes taking place in it and controls their expediency in accordance with the tasks set, their implementation within the framework of current norms and rules. The State, regulating «general affairs», controls their implementation by various bodies and organizations, protects the interests of the individual and society, and takes measures to protect their interests [2, p. 106-107].

One of the dangers that control poses at the current stage of development of our state is an attempt to use it again as a punitive tool in the interests of a separate group of people, to turn it into «control for control.» During the years of the totalitarian state, control was used as a means of punitive influence on one of the participants in the control relationship. Control was mainly aimed at exposing violations and punishing the official involved. This approach to the use of control is inherently wrong. Control is not a punitive measure and should not be an end in itself and be determined by «the stricter the better». In a democratic state, the foundations of which were laid down in the Declaration of State Sovereignty of Ukraine and then enshrined in the Constitution of Ukraine, it is important to direct its activities, and thus the activities of state bodies and officials, to ensure and protect human rights and freedoms, to serve their interests and the interests of society as a whole. This implies that the state exercises control in accordance with its main purpose and directs its activities to fulfill its tasks.

Ukraine has begun to build a state governed by the rule of law, and the processes that take place in all areas of activity, organizational structures, economic relations, external and internal relations that arise and are built on a new basis should be controlled by the state. All over the world, states with different forms of government exercise control and influence the formation of relations in society, and the nature of control and the measures that accompany it indicate the nature of state power and its orientation, compliance with the proclaimed democratic principles of development.

In our opinion, in the process of establishing a democratic state based on the rule of law, it is important to realize that «the state is called upon to act as a public organization, to represent the general interest and to manage the affairs of society on its behalf and in its interests [4, p. 34]. Therefore, when creating a strong independent rule-of-law state, it is necessary to proceed from its main purpose - to protect the rights and freedoms of its citizens.

In order to achieve this goal, appropriate organizational and legal mechanisms are needed that could not only act as a means of protecting these rights, but also influence the government itself, directing its actions to fulfill the tasks set. It is well known that under certain conditions the state and its bodies may oppose society and disregard the proclaimed principles. Therefore, control should prevent and prevent such confrontation. It ensures compliance with social regulators, i.e., normative and individual regulations in the activities and behavior of controlled entities in order to eliminate possible deviations from the set directions.

State control is always carried out on the basis of legal norms and has legal consequences. The legal nature of state control is manifested in the fact that it is carried out by state authorities and their officials within the limits defined by legal norms, on the basis of legal norms and in accordance with them. Therefore, it can be said that state control is carried out within clear legal boundaries, is guided in its activities by the applicable legal norms and always causes certain legal consequences. This indicates that legal principles underlie its emergence and implementation. They are manifested and characterized by certain features. First of all, these features include the fact that control is exercised by authorized state bodies and is enshrined in the rules that define the activities and powers of the controlling entity. The state vests such bodies with the relevant powers to perform specific actions and enshrines them in the law.

The current legislation of Ukraine defines and regulates state control in certain areas and industries. In general, regulatory legal acts also provide for the legal consequences of its implementation. We say «mainly» because control in the broad sense of the term may not have legal consequences. We are talking about state control over the situation

that arises in areas where direct state influence is impossible or can be applied in extraordinary circumstances. For example, the state has a direct interest in growing certain crops. However, given that producers, as private individuals, determine what, when and how much to produce, the state cannot administratively force them to do so. However, observing the state of affairs in agriculture and possessing relevant information, the state, in the exercise of its regulatory function, uses other methods of influence. They may include a state order, providing agricultural producers with a preferential loan or other means of influence that are not related to direct administration. Thus, in controlling the situation in agriculture or any other sphere, the state uses various regulatory measures, but within the limits defined by legal norms [5].

State control is carried out on the basis of general provisions and ideas reflected in the principles of control and relating to the basic rules for organizing and conducting control. Such activities in the non-banking sector can generally be viewed as an administrative procedure. Moreover, it can be either disputed (conflict) or undisputed (conflict-free). In addition, it should be considered administrative and organizational, as well as intervening (initiated by a public entity) [6, p. 323].

Therefore, in December 2021, the new Law of Ukraine «On Financial Services and Financial Companies» was adopted, which came into force on January 1, 2024, and establishes clear requirements for the operation of financial institutions. In particular, Art. 1 of the Law states that prudential requirements are qualitative and quantitative (including prudential standards) requirements established by the Regulator to ensure compliance of a financial institution with the requirements of the law to identify potential risks in the activities of financial institutions, as well as to minimize them; prudential standards are quantitative indicators, compliance with a certain value of which is mandatory for financial institutions, which are established by the Regulator to assess the financial condition and identify potential risks in the activities of financial institutions.

The purpose of state regulation and supervision of financial and support services is to ensure protection of legitimate interests of customers, sustainable development and stability of the financial market, as well as to create favorable conditions for the development of the Ukrainian

economy and a proper competitive environment in the financial market. The Regulator, within its powers, supervises the provision of financial and support services in accordance with this Law and special laws and in accordance with the procedure established by the Regulator's regulations. The Regulator conducts oversight of certain components of the financial services market in accordance with special laws. The Regulator carries out the following types of supervision over the provision of financial and support services: 1) prudential supervision; 2) supervision of market behavior. The Regulator carries out supervision on a consolidated basis, which provides for supervision of financial groups in order to control and limit the risks to which a financial institution is exposed as a result of its participation in a financial group by assessing, monitoring and controlling the risks of the financial group in accordance with the procedure established by the Regulator's regulations.

Prudential supervision is carried out by the Regulator to ensure the stability of an individual financial service provider and the stability of the financial system as a whole, as well as to protect the interests of clients and creditors of financial service providers in accordance with this Law, special laws, and regulatory legal acts of the Regulator.

Prudential supervision is carried out by: assessing and controlling the level, nature and specifics of the risks of the person covered by the supervisory activity; assessing and controlling certain types of activities (operations) of the supervised entity, including determining the level of security and stability of its operations, identifying shortcomings and negative trends in its activities; assessing the quality of the corporate governance system, internal control system of the supervised entity, taking into account the nature of its activities; assessing and controlling the financial condition of the supervised entity, identifying facts of risky activities, the signs of which are determined in accordance with special laws and regulations of the Regulator, which threaten the interests of customers and creditors of the supervised object, and preventing such activities; monitoring and ensuring compliance with the requirements of the legislation of Ukraine by the supervised object; applying corrective measures, early intervention measures, measures of influence and/or imposing on officials of a legal entity, individual entrepreneurs who provide financial services, other persons to administrative penalties [7].

Undoubtedly, Ukraine has built a sectoral model of supervision over the activities of financial intermediaries, since, in accordance with Article 21 of the Law of Ukraine «On Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets,» the authorized bodies that carry out state regulation in the financial services market are recognized as: The NBU - with respect to the banking services market and money transfer activities; the NSSMC - with respect to the securities and derivatives markets; the Antimonopoly Committee of Ukraine and other state authorities - within the limits of their statutory powers.

Another area of supervision is a risk-based approach, and the new law introduces such approaches. That is, the requirements and rules for supervising financial institutions will depend on their size, type of activity, significance, and risks. This will ensure proportionality, with small, non-risky financial institutions receiving minimal attention from the regulator. The law also introduces a new component - supervision over the market behavior of institutions. This will involve strengthening control over financial institutions' compliance with consumer protection requirements, disclosure of sufficient information to consumers, transparent ownership structures, good business reputation of owners and managers, etc.

It is also worth mentioning financial monitoring, the main purpose of which is to prevent the use of financial companies for money laundering/terrorist financing.

Financial companies, in accordance with the Law «On Prevention and Counteraction to Legalization (Laundering) of Proceeds of Crime, Terrorist Financing and Financing of Proliferation of Weapons of Mass Destruction» [8], are subjects of primary financial monitoring, whose activities are regulated and supervised by the NBU in the field of financial monitoring.

The main objective of the NBU in the area of financial monitoring is to prevent the use of financial institutions' services for money laundering/terrorist financing. When developing regulations in the area of financial monitoring, the NBU sets out requirements and expectations for building an adequate internal system to prevent the use of a credit company's services for money laundering/terrorist financing purposes. The regulations, in particular, contain risk criteria (high-priority areas) that a

financial company should take into account when building customer due diligence procedures, identifying suspicious transactions, etc.

Electronic identification and verification require special attention. Currently, remote verification and identification of clients when concluding a loan agreement is mainly carried out through the BankID system using electronic signatures. As of today, 14 banks are connected to the BankID system (the number of banks is constantly growing) and many NBFIs, which can also use the data obtained through the NBU's BankID to verify their clients.

In addition to the existing systems, the NBU plans to regulate the issue of remote client identification and verification for NFIs in accordance with the Law. In particular, the NBU has developed a procedure for video verification, which is currently being discussed with the banking community and will be further proposed to NFIs.

The main control and supervisory functions of the NBU are:

- protection of customers' rights;
- compliance with service delivery standards and requirements for their advertising;
- ensuring transparency and disclosure of information;
- ensuring the impeccable business reputation of owners and managers;
- counteracting anti-competitive activities;
- counteracting abuses and illegal activities;
- control over the exercise of their powers.

The NBU supervises the activities of NFIs in the form of on-site supervision and inspections. To this end, the NBU has developed a procedure for supervising NFIs, which provides for on-site supervision, as well as scheduled and unscheduled inspections based on a risk-based approach

The category of «control» is much broader than the category of «supervision», which is an integral part of control. In the course of control, the subject and the object have a relationship of subordination, and the controlling body has the right to interfere with the operational activities of the controlled object and to apply legal sanctions for violations of the law.

Supervision of NFIs is a component of public administration, an independent specific type of activity of authorized supervisory entities with a special status to monitor, analyze and verify compliance of the state and activities of NFIs with legal requirements, their compliance with established criteria and standards of activity, compliance with the rules for the provision of financial services in order to prevent, detect or eliminate violations, usually without direct interference in their activities.

The main purpose of supervising NFIs is to ensure the stability and safety of their operations, protect the interests of consumers of financial services markets, and create favorable conditions for the development and efficient functioning of financial services markets. Therefore, such supervision is a type of state control over NFIs and differs from it in that it directly involves a smaller management burden in these relations, a designated entity that checks compliance by NFIs that are not organizationally subordinated to the supervisory authority, compliance with the law, special rules and regulations, but does not directly interfere with the administrative, economic, financial or other activities of NFIs, and does not apply legal sanctions.

This is the main difference between control and supervision.

Ukraine currently has a multiple system of financial sector supervisors, structured by type of financial institution - the NBU, the NSSMC, and the Antimonopoly Committee – which differ significantly in terms of their status, level of independence, institutional capacity, and the rules and procedures applied in their operations. While the NBU is sufficiently resourced to carry out state regulation of non-banking financial activities, the institutional capacity of the others does not meet the challenges in the markets under their supervision.

Therefore, achieving the goal of supervising NFIs - ensuring stability and security of their operation, protecting the interests of consumers of financial services markets, creating favorable conditions for the development and efficient functioning of financial services markets - requires, if necessary, applying enforcement measures to NFIs (clause 4 of Article 20 of the Law of Ukraine «On Financial Services and State Regulation of Financial Services Markets») that violate the legislation on financial services, commit offenses - illegal actions that entail legal liability.

At the same time, rating agencies and credit bureaus should become necessary elements of the system of state regulation and supervision of NFIs by the NBU. These organizations should occupy a mandatory place in information stories related to the regulation of supervision and the application of other administrative and legal means of control over NFIs.

Conclusions

Control and supervision are effective tools for preventing violations. It is established that in the scientific literature there is no unified view on the concept of financial control, and therefore this concept is defined in different ways. The analysis of the existing interpretations of the concept allows the author to offer the author's definition of this category which reflects the most significant aspects of this phenomenon and its role in the implementation of the State's financial activities: financial control is the activity of State bodies and non-governmental organizations vested with the relevant powers aimed at ensuring legality, financial discipline, rationality in the course of mobilization, distribution and use of the State's financial resources. This term should be enshrined in Article 1 of the Law of Ukraine «On Financial Services and Financial Companies» (2021).

In addition to the system of state control over the activities of NFIs defined by the author (general, departmental, supervisory (interdepartmental), current (operational), and final), an additional component is the formation of rating agencies and ensuring the effective operation of credit history bureaus, while these organizations should be under the direct supervision of the NBU and receive and contain information about both credit institutions and consumers and their services.

The following types of NBU supervision of activities in the non-banking financial services market are distinguished:

–prudential supervision (supervision of compliance with prudential standards and other requirements for activities established by the legislation of Ukraine, as well as the establishment of certain quantitative and qualitative requirements (prudential standards) for the activities of NFIs. Monitoring compliance with these requirements allows the regulator to detect risky activities in a timely manner, take prompt intervention measures, and thus prevent negative consequences);

–supervision of market behavior (supervision of a financial institution's compliance with the requirements for conducting business, which include openness and transparency of such activities, impeccable business reputation of owners and management, integrity and fair treatment of customers by the financial institution, attention to their needs (provision of quality services, advertising, disclosure of information, engagement of intermediaries, etc.), fair competition with other financial institutions, prevention of fraud or other illegal activities, as well as proper internal organization of the financial institution that ensures control over compliance with the above rules);

–supervision on a consolidated basis. Financial groups, especially those that combine banking and insurance activities, are becoming increasingly important in Ukraine and such combinations involve certain risks: intra-group transactions create opportunities to avoid regulatory restrictions, and there is a risk of losses from the spread of difficulties to all business units of the financial group;

–risk-based supervision or financial monitoring (identifying, controlling and managing money laundering/terrorist financing risks, ensuring timely detection of suspicious customer transactions).

References

1. Supervision of the non-banking financial services market. Public report on the activities of the National Bank of Ukraine for 2021. National Bank of Ukraine. URL: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/split>.
2. Buga G.S. State control over the activities of non-bank financial institutions in Ukraine. *South Ukrainian Law Journal*. 2021. № 2. P. 105-111.
3. Shestak V.S. State control in modern Ukraine (theoretical and legal issues): a monograph. Kharkiv: Osnova, 2003. P. 208.
4. Sayenko M. I. Legal regulation of state control in the sphere of financial services in Ukraine: Candidate of Laws degree: 12.00.07. Dnipropetrovs'k, 2010. P. 246.
5. Public administration: textbook: in 2 volumes / edited by Y. Kovbasyuk, K. Vashchenko, Y. Surmin and others. Kyiv, 2013. Vol. 2. P. 324.

6. Sharaya A.A. State control over the activities of credit unions in Ukraine. *Bulletin of Zaporizhzhia National University*. 2012. № 1. Ch. 1. P. 322-329.
7. On Financial Services and Financial Companies: Draft Law of Ukraine No. 5065 of 15.02.2021: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?id=&pf3511=73446 (accessed: 05/21/2024)
8. On Prevention and Counteraction to Legalization (Laundering) of Proceeds of Crime, Terrorist Financing and Financing of Proliferation of Weapons of Mass Destruction: Law of Ukraine of 06.12.2019, No. 361-IX. Date of update: 01.08.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text> (accessed: 05/21/2024).

Олена Стащук

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів,*

*Волинський національний університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк, Україна*

Staschuk.olena@vnu.edu.ua

ORCID ID: 0000-0003-2622-7353

Марія Чичура

аспірантка кафедри фінансів,

*Волинський національний університет імені Лесі Українки,
м. Луцьк, Україна*

M.a.r.i.a@ua.fm

ORCID ID: 0000-0003-3398-4416

КОМПОЗИЦІЮВАННЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД»

Відповідно до Закону України «Про національну безпеку України» фундаментальними інтересами нашої держави є сталий розвиток національної економіки, громадянського суспільства і держави для забезпечення зростання рівня та якості життя населення, а також інтеграція України в європейський політичний, економічний, безпековий, правовий простір, набуття членства в Європейському Союзі та в Організації Північноатлантичного договору. Водночас, основними напрямками внутрішньополітичної діяльності України для забезпечення її національних інтересів і безпеки є формування фінансово спроможних територіальних громад [2]. Забезпечення встановлених інтересів та пріоритетів неможливе без досягнення територіальними громадами достатнього рівня їх фінансової безпеки, яка визначає рівень забезпеченості територіальних громад фінансовими ресурсами, їх інвестиційну привабливість, конкурентоспроможність та забезпечує формування умов для сталого розвитку територіальних громад.

Відповідно до Стратегії забезпечення державної безпеки України одним із завдань державної політики у сфері забезпечення державної безпеки є розвиток спроможностей суб'єктів системи забезпечення державної безпеки щодо своєчасного попередження, виявлення зовнішніх і внутрішніх загроз державній безпеці України, запобігання та протидії таким загрозам. Водночас, фінансове забезпечення реалізації Стратегії здійснюється за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, передбачених для суб'єктів забезпечення державної безпеки, а також з інших джерел, не заборонених законодавством [1].

Досягнення зазначених умов є можливим шляхом забезпечення достатнього рівня фінансової безпеки територіальних громад. Говорячи про сучасний рівень фінансової безпеки України, варто відзначити, що її рівень значно знизився із настанням пандемії коронавірусної інфекції, а пізніше – із повномасштабними воєнними діями, що зумовлено суттєвим зростанням державного боргу, падінням темпів розвитку економіки, нестабільністю у всіх складових фінансової системи тощо. Не виключенням стали й територіальні громади, які у період з 2022 року і до нині стикалися з такими проблемами як фінансування заходів, пов'язаних із забезпеченням правового режиму воєнного стану, підтримка сил територіальної оборони, організація та підтримка розміщення внутрішньо переміщених осіб, суттєве зниження доходів місцевих бюджетів з одночасним істотним зростанням їх видатків, дестабілізація експортно-імпортних операцій, тощо. Така ситуація порушила фінансову стійкість територіальних громад, а отже, й їх безпековий стан, що негативно впливає на соціально-економічний розвиток кожної територіальної громади. Усе вище зазначене актуалізує потребу у подальших дослідженнях змісту фінансової безпеки територіальних громад, ідентифікації її загроз та ризиків з метою своєчасної їх нейтралізації та мінімізації негативного впливу, визначення механізмів управління фінансовою безпекою територіальних громад та поглиблення методик її оцінювання

Проблематика фінансової безпеки територіальних громад є відносно новим напрямом дослідження у вітчизняній фінансовій науці.

Обговорення в науково-практичній літературі категорії фінансової безпеки територіальних громад до схвалення Урядом «Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади» у 2014 році було взагалі відсутнім. Генеза теоретичної бази фінансової безпеки територіальних громад розпочалася у складі фінансової безпеки держави або ототожнювалася із фінансовою безпекою регіонів. У цьому контексті варто відзначити таких вітчизняних науковців, як О. Барановського [3], О. Бригинця [4], З. Варналія [5], О. Гапонюк [6], М. Єрмошенка [7], В. Мацук [6], О. Савицьку [8], Н. Ситник [9] та інших. Сучасна фінансова наука, що виокремлює фінансову безпеку територіальних громад у окремий напрям дослідження, бере свій початок із часу проведення реформи децентралізації в Україні та характеризується появою новітніх комплексних підходів до її визначення. Вагомий внесок у вирішення даної проблематики здійснили такі науковці, як: Н. Бак [10], Р. Білик [11], С. Бугіль [17], Г. Возняк [12], Ю. Кириченко [13], А. Мунько [14], О. Олександрова [15], Н. Філіпчук [11] та інші.

Звертаючись до аналізу дефініції фінансової безпеки територіальних громад, можемо бачити такі підходи до їх визначення. Так, Н. Бак визначає фінансову безпеку територіальних громад як захищеність їх фінансових інтересів, що досягається шляхом стабільного та повноцінного фінансового забезпечення потреб функціонування й розвитку певної громади [10].

С. Бугіль у своїх дослідженнях під фінансовою безпекою територіальних громад пропонує розуміти такий стан балансу доходів і видатків місцевих бюджетів, за якого досягається найвищий рівень ефективності використання бюджетних коштів [17, с. 57]. Разом з тим, О. Рожко вважає, що фінансова безпека територіальних громад досягається через фінансову безпеку домогосподарств та суб'єктів господарювання, що здійснюють свою господарську діяльність на території певної громади [16]. Схожій концепції дотримуються й Н. Ситник та Б. Стефанків, зокрема вчені стверджують, що фінансова безпека територіальних громад є складовою фінансової безпеки регіону та складається з фінансової безпеки домогосподарств та фінансової безпеки суб'єктів господарювання [18].

Як бачимо, такі визначення обмежуються лише структурними складовими фінансової безпеки територіальних громад, а тому, можна стверджувати, що у даному випадку науковці вважають менш вагомою роль фінансових ресурсів територіальних громад у забезпеченні їх фінансової безпеки.

Дещо іншого підходу дотримується Г. Возняк, яка звертає свою увагу здебільшого на бюджетну безпеку на місцевому рівні, як одну із основних складових фінансової безпеки територіальної громади та зазначає, що бюджетна безпека характеризує здатність органів місцевого самоврядування забезпечувати стійкість фінансову стійкість громади через максимальну збалансованість місцевих бюджетів, а також здатність нейтралізувати вплив зовнішніх та внутрішніх загроз, запобігати нераціональному розподілу і використанню бюджетних коштів у цілях забезпечення сталого поступу територій [12, с. 104]. Таке визначення відображає одну із найбільш вагомих складових фінансової безпеки територіальних громад та узагальнює її із достатністю фінансових ресурсів територіальної громади для виконання покладених на неї повноважень.

Колектив авторів М. Волосюк та І. Сіренко фінансову безпеку територіальної громади розглядають у складі економічної безпеки та розуміють її як такий стан рівня життєздатності територіальної громади, що одночасно гарантує виконання місії і цілей її функціонування, сталість розвитку та забезпечення захищеності від внутрішніх і зовнішніх ризиків [19, с.106-107].

О. Ладюк досліджуючи категорію фінансова безпека приходить висновку, що дефініція є структурною складовою національної безпеки та однією з найважливіших складових економічної безпеки. Вона підпорядковує ряд складників: фінансову безпеку домогосподарств (особистості) та фінансову безпеку підприємств (установ, організацій) – на мікрорівні та бюджетну, боргову, грошово-кредитну, валютну, інвестиційну, банківську безпеку та безпеку небанківського фінансового сектору – на макрорівні. Проте, в аналізованому дослідженні науковець не виділяє фінансову безпеку територіальної громади [21].

А. Мунько вважає, що з метою забезпечення фінансової безпеки територіальної громади, необхідним є виконання таких завдань: управління місцевим боргом, операційне бюджетування, інвестування, публічні закупівлі, планування капітального фінансування, управління ризиками, довгострокове фінансове планування, адміністрування податків, економічний розвиток територіальної громади, формування резерву фінансової стабільності, забезпечення фінансової стабільності системи підприємств комунальної власності [14]. На наш погляд, такий перелік завдань не є систематизованим за окремими ознаками, є багатограним та містить як макро-, мезо- та мікроекономічні складові фінансової безпеки. Разом з тим, запропоновані завдання містять не повний перелік з усіх необхідних. Для прикладу, незрозумілим є факт включення лише підприємств комунальної власності, проте не враховано фінансову стійкість приватних підприємницьких структур, які з точки зору ефективності функціонування та ролі у економічному розвитку територіальної громади мають більшу значущість.

За поглядами С. Бурлуцького та С. Бурлуцької фінансову безпеку слід розглядати не як стан, а як сукупність компонентів фінансової системи, спосіб взаємодії яких створює сприятливі фінансові умови для функціонування соціально-економічної системи [22, с. 17].

Отже, на наш погляд, фінансова безпека територіальних громад має такі змістовні характеристики:

1) Фінансова безпека сприяє забезпеченню органів місцевого самоврядування достатнього обсягу доходів та збалансування бюджету територіальної громади на відповідний період;

2) Оцінка рівня фінансової безпеки територіальної громади базується на комплексному підході, що включає як кількісні, так і якісні параметри її розвитку;

3) Фінансова безпека територіальних громад передбачає узгодженість інтересів усіх суб'єктів, як окремого громадянина, так і органів місцевого самоврядування;

4) Фінансова безпека створює механізм захисту від негативного впливу як зовнішніх, так і внутрішніх загроз, а також є підґрунтям для забезпечення сталого розвитку громад у перспективних періодах;

5) Фінансова безпека гарантує зростання рівня конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості територій внаслідок створення максимально комфортного бізнес-середовища та найбільш ефективного використання фінансових ресурсів.

На наш погляд, усі підходи науковців можна систематизувати у три основні напрями відповідно до того, який саме об'єкт (показник) лежить в основі забезпечення фінансової безпеки територіальних громад: ресурсний, функціональний та структурний підходи (рис. 1).

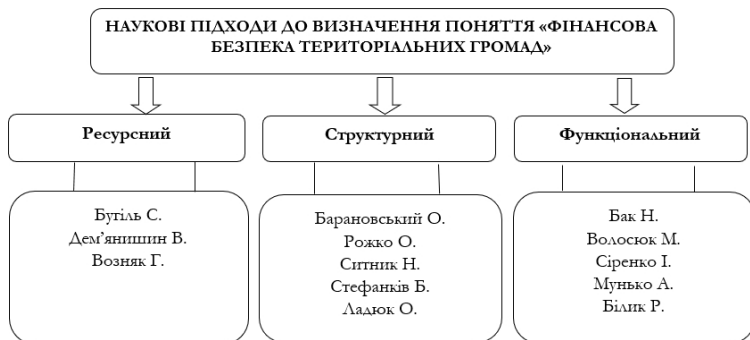


Рис. 1. Класифікація наукових підходів до визначення поняття «фінансова безпека територіальних громад»

Джерело: складено авторами на основі систематизації [10; 14; 16; 17; 19; 20; 21]

Запропонована нами класифікація підходів щодо фінансової безпеки територіальних громад дозволили нам систематизувати останні відповідно до інтерпретації сутності. Відтак:

1) ресурсний підхід – фінансова безпека adeptами даного підходу трактується як збалансованість фінансових ресурсів територіальних громад, їх фінансова стійкість та фінансова спроможність;

2) структурний підхід – фінансова безпека авторами визначається як сукупність окремих елементів, що між собою тісно взаємопов'язані. Причому, виокремлення таких структурних елементів може здійснюватися за різними ознаками. Так, найбільш поширеними у науковій літературі є два напрями структуризації:

– за складовими фінансової безпеки: бюджетна, боргова, інвестиційна, фінансова, інформаційна, кібер-безпека тощо;

– за структурними елементами: фінансова безпека домогосподарств та фінансова безпека суб'єктів господарювання.

3) функціональний підхід – фінансова безпека науковцями трактується як здатність системи забезпечувати сталий розвиток територіальних громад та створювати відповідні умови для ефективного функціонування та забезпечення життєздатності територіальної громади.

Отже, як бачимо із проведеного нами критичного аналізу наукових поглядів вітчизняних вчених до розуміння поняття «фінансова безпека територіальних громад», погляди вчених та практиків на ідентифікацію даного поняття є різнобічними, що, на нашу думку, об'єктивно впливає із його багатогранності, малодослідженості та подальшому дослідженні. Під фінансовою безпекою територіальних громад ми розуміємо такий стан системи, що характеризується максимально ефективним формуванням та використанням фінансових ресурсів місцевих бюджетів з метою вироблення адекватного механізму виявлення та мінімізації негативного впливу зовнішніх та внутрішніх загроз з метою формування передумов зростання рівня конкурентоспроможності, інвестиційної привабливості та сталого розвитку територіальних громад, а також зростання рівня життя їх населення.

Узагальнюючи проведене нами дослідження, можемо стверджувати, що фінансова безпека територіальних громад є багатогранним поняттям, яке:

– відображає здатність органів місцевого самоврядування забезпечувати сталий розвиток території у перспективних періодах;

– функціонує у складних умовах, що мають характеристики невизначеності та високого рівня динамічності, внаслідок чого фінансова безпека територіальних громад постійно перебуває під впливом зовнішніх та внутрішніх загроз;

– має на меті захист не лише фінансових, але й інформаційних інтересів, захист кібер-простору в умовах невизначеності;

– забезпечує стан фінансової стійкості та фінансової спроможності територіальних громад шляхом максимально ефективного формування та використання їх фінансових ресурсів;

—формує передумови для забезпечення зростання конкурентоспроможності територіальних громад та їх сталого розвитку у довгостроковому періоді.

Територіальні громади є основою місцевого самоврядування у кожній країні, саме їх ефективне функціонування буде визначати як рівень життя кожного громадянина, так і соціально-економічний розвиток усієї держави.

Література

1. Стратегія забезпечення державної безпеки. Указ Президента України від 16.02.2022 р. № 56/2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/56/2022#n100>
2. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 14.09.2020 р. «Про Стратегію національної безпеки України». Указ Президента України від 14.09.2020 р. № 392/2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/392/2020#n12>
3. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. 759 с.
4. Бригінець О.О. Правове забезпечення фінансової безпеки України : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.07 ; Держ. фіск. служба України, Ун-т держ. фіск. служби України. Ірпінь, 2017. 464 с.
5. Варналій З.С. Інституціональні загрози фінансовій безпеці України та шляхи їх запобігання. *Економічний вісник університету*. 2017. № 34/1. С. 140–150.
6. Управління фінансово-економічною безпекою держави та шляхи запобігання зовнішнім і внутрішнім загрозам: монографія / А. В. Балабаниць та ін. Маріуполь: Маріупольський держ. ун-т, 2020. 223 с.
7. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : монографія. Київ: КНТЕУ, 2001. 309 с.
8. Савицька О. Оцінка та шляхи забезпечення фінансової безпеки України. *Економічний форум*. 2012. № 3. С.14.

9. Ситник Н. С., Стефанків Б. О. Фінансові аспекти складників економічної безпеки держави. Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». 2018. Вип. 1 (2). С. 136 – 140.
10. Бак Н. А. Фінансова безпека територіальних громад в Україні: сутність, структурні складові, загрози. Світ фінансів. 2019. № 1 (58). С. 98–110.
11. Білик Р. Р., Філіпчук Н. В. Проблеми економічної безпеки та конкурентоспроможності регіонів в умовах децентралізації. Регіональна економіка. 2019. № 4. С. 53–63. URL: <https://doi.org/10.36818/1562-0905-2019-4-4>.
12. Возняк Г. В. До питання бюджетної безпеки регіонів і громад України в умовах нестабільної економіки. Економічна безпека: держава, регіон, підприємство: матеріали VI Всеукр. наук.-практ. інтернет конф. з міжнар. уч. (21 січ. 2021 р.). Полтава: НУПП. 2021. 135 с.
13. Кириченко Ю. М., Петров О. В. Фінансова безпека територіальних громад в умовах воєнного стану. Актуальні питання фінансової безпеки : зб. тез доп. Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Вінниця, 27 берез. 2023 р.) / МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ, Наук. парк «Наука та безпека». Вінниця : ХНУВС, 2023. С. 143-146.
14. Мунько А. Ю. Фінансова безпека територіальних громад: генеза та розвиток теоретичної бази. Таврійський науковий вісник. Серія: Публічне управління та адміністрування. 2022. №4. С. 47-57. <https://doi.org/10.32851/tnv-pub.2022.4.6>
15. Сухорукова Т. Т., Александрова О. Ю., Сагира К. Д. Оцінка та напрями підвищення фінансової безпеки регіонів України. Вісник економіки і транспорту. 2018. № 64. С. 186–196.
16. Рожко О. Д. Грошово-кредитна безпека України та шляхи її забезпечення. Інтернаука. 2017. № 2 (24). URL: <https://www.internauka.com/issues/2017/2/2056>
17. Бугіль С. Я. Фінансова стійкість та безпека місцевих бюджетів в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2016. Вип. 1. С. 55–60. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2016_1_15

18. Фінанси об'єднаних територіальних громад: навчальний посібник / за ред. Н. С. Ситник. Львів: Видавництво «Апріорі», 2019. 533 с.
19. Волосюк М. В., Сіренко І. В. Економічна безпека територіальної громади в системі забезпечення її сталого розвитку. Економіка та держава. 2021. № 6. С. 105–109.
20. Дем'янишин В., Лободіна З., Горин В., Дем'янишин В. Методологічні підходи до дослідження державних фінансових ресурсів та фінансової безпеки суб'єктів господарювання в умовах реформування управління публічними фінансами. Світ фінансів. 2023. № 1 (74). С. 31 – 47. <http://DOI:10.35774/sf2023.01.031>
21. Ладюк О. Д. Фінансова безпека: характеристика складників. Ефективна економіка. 2016. № 11. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5280>
22. Бурлуцький С. В., Бурлуцька С. В. Економічна та фінансова безпека регіонів в умовах децентралізації. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2015. № 6. С. 16-21. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSUNU_2015_6_5.

Володимир Угрин

кандидат економічних наук,

Західноукраїнський національний університет,

м. Тернопіль, Україна

v.ugryn@wuni.edu.ua

ORCID ID: 0000-0003-3648-7247

Антон Шевчук

кандидат економічних наук, доцент,

Західноукраїнський національний університет,

м. Тернопіль, Україна

Profkom_stud@wuni.edu.ua

ORCID ID: 0000-0002-1681-1153

ПЕРСПЕКТИВИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОНЦЕПЦІЇ ПРОГРЕСИВНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ В УКРАЇНІ

Повномасштабна війна з росією вимагає нових підходів до організації функціонування податкової системи з метою збільшення податкових надходження, підвищення рівня справедливості сплати податків та оптимального податкового навантаження. З цією метою Міністерством фінансів України розроблено Національну стратегію доходів до 2030 року [1], де пропонуються значні зміни в системі оподаткування доходів фізичних осіб. Зокрема, передбачається впровадження прогресивної шкали ПДФО, де високі доходи оподатковуватимуться за вищими ставками. Такий підхід має на меті не лише збільшення податкових надходжень, але й забезпечення більшої справедливості в розподілі податкового навантаження. В результаті відновлення прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб прогнозується збільшити податкові надходження на 10-15% щорічно.

Важливою складовою реформ є також перегляд системи податкових пільг та вирахувань, який передбачає раціоналізацію

існуючих механізмів з метою зменшення податкових лазівок і стимулювання офіційного працевлаштування. Особлива увага приділяється захисту соціально вразливих верств населення, для яких планується встановлення гарантованих мінімальних виплат, що не обкладаються податками.

Окрім того, стратегія включає реформу спрощеної системи оподаткування (ССО), яка сьогодні часто використовується для ухилення від сплати ПДФО. В умовах низької ставки оподаткування (5%) в рамках третьої групи ССО, багато платників податків обирають статус самозайнятих осіб, що веде до зниження податкових надходжень. Реформа передбачає підвищення ставок в рамках ССО до рівня, що сприяє зменшенню стимулів для такого виду ухилення від оподаткування, забезпечуючи при цьому справедливі умови для всіх учасників ринку праці.

Концепція прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб ґрунтується на працях класиків світової економічної думи Альфреда Маршалла та Арістіда Лорія. Так, згідно теоретичними поглядами Маршалла А. [2, с. 58], податковий тягар має сприйматися однаково важким як для бідних, так і для багатих членів суспільства. Вчений доводить, що податки, які стягуються з більш заможних, повинні бути пропорційно вищими, щоб відображати їх більшу здатність до сплати, а також більші вигоди, які вони отримують від державних ресурсів і служб.

Лорія А. [3, с. 91] додає, що масштаб витрат держави на охорону та інші послуги для особи зростає разом зі збільшенням її доходів. Отже, прогресивне оподаткування стає інструментом, що забезпечує баланс між сплаченими податками та отриманими від держави благами, а це підкреслює значення адекватної і чесної фіскальної політики, яка прагне до соціальної справедливості та рівності.

Прогресивне оподаткування також сприяє зменшенню соціальної нерівності, оскільки воно сприяє реінвестиціям більшої частину зібраних коштів у громадські блага та послуги, які надають більшу користь біднішим верствам населення. Відтак прогресивне оподаткування доходів фізичних осіб не лише підтримує основні потреби менш забезпечених, але й стимулює економічний

розвиток через збільшення споживання та інвестиції у соціальну інфраструктуру і, як наслідок, покращує стандарти життя в країні.

Разом з тим, аналізуючи наукові підходи [4; 5; 6; 7] до формування системи прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб та пропозиції щодо відновлення прогресивної шкали ПДФО, які запропоновані в Національній стратегії доходів до 2030 року, зауважимо, що структура рівнів оподаткування викликає науково-практичні дискусії. Відтак, з метою формулювання пропозицій щодо реалізації концепції прогресивного оподаткування в Україні актуалізується питання дослідження міжнародного досвіду оподаткування доходів фізичних осіб.

Так, досить розгалуженою системою прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб є система Сполучених Штатів Америки, яка включає сім рівнів оподаткування (граничних податкових ставок), а саме: 10%, 12%, 22%, 24%, 32%, 35%, 37% (табл. 1).

Таблиця 1

**Граничні ставки прогресивної системи оподаткування
доходів фізичних осіб в Сполучених Штатах Америки
станом на 2024 рік [8]**

Ставка податку	Одинокі платники	Подружжя	Голови домогосподарств
	Гранична сума доходу, що оподатковується, дол. США		
10%	≤ 11 600	≤ 23 200	≤ 16 550
12%	> 11 600	> 23 200	> 16 550
22%	> 47 150	> 94 300	> 63 100
24%	> 100 525	> 201 050	> 100 500
32%	> 191 950	> 383 900	> 191 950
35%	> 243 725	> 487 450	> 243 700
37%	> 609 350	> 731 200	> 609 350

Особливістю прогресивної системи оподаткування доходів фізичних осіб у США є її здатність адаптуватися до економічних умов країни. В США граничні суми доходу, що підлягає оподаткуванню щорічно індексуються з урахуванням інфляції, що допомагає уникнути різкого збільшення податків через зростання доходів, що не відповідає реальному збільшенню купівельної спроможності громадян. Така гнучкість забезпечує більшу стабільність і передбачуваність для платників податків.

Окрім цього, прогресивна шкала оподаткування доходів фізичних осіб у США враховує соціальний статус платника податків та структуру домогосподарства, що виражається у встановленні різних граничних сум доходу, які оподатковуються за різними ставками, залежно від того, чи є платник податків одиноким, чи є він частиною подружжя, або чи він виступає головою домогосподарства. Диференціація граничних сум доходу, що підлягає оподаткуванню у США дозволяє зробити податкове навантаження більш справедливим, адже враховує не тільки доходи, але й життєві обставини платників податків.

Такий підхід допомагає зменшити фіскальний тиск на тих, хто підтримує великі сім'ї або має більші витрати на утримання домогосподарства, а також сприяє більшій прозорості та відповідальності у фінансових справах, надаючи можливість платникам податків планувати свої витрати та інвестиції з огляду на податкові обов'язки, що, у свою чергу, підвищує загальну ефективність податкової системи, роблячи її більш адаптивною до потреб громадян.

Потрібно зауважити також й те, що США використовують податкові інструменти, які сприяють інвестиціям та заощадженням, такі як плани для накопичення на освіту або пенсійні рахунки, які дозволяють знижувати оподатковуваний дохід, що не тільки допомагає громадянам планувати своє фінансове майбутнє, але й стимулює економічне зростання за рахунок інвестицій в розвиток освіти і соціальної сфери.

Таким чином, прогресивна система оподаткування доходів фізичних осіб у США адаптована до різних життєвих обставин платників податків, забезпечуючи гнучкість та ефективність у вирішенні соціальних питань через податкову політику. Разом з тим, така система не позбавлена недоліків, які проявляються у складності адміністрування податків та складності розуміння платників податків особливостей системи, однак розвинена мережа податкових консультантів та реалізація сервісних функцій податкових органів дозволяє оперативно вирішувати проблеми, що виникають в процесі взаємодії платників податків з фіскальними органами.

В аналогічний спосіб, прогресивна шкала оподаткування доходів фізичних осіб в Німеччині є ключовим елементом податкової

системи країни, спрямованим на забезпечення справедливості та ефективності збору податків. За допомогою чітко визначених податкових класів (табл. 2), система адаптується до різних життєвих ситуацій платників податків, відображаючи таким чином соціальний стан, рівень доходів та особливості сімейного устрою. Ця модель дозволяє зменшити фінансовий тягар для осіб з меншими доходами, одночасно забезпечуючи адекватний збір податків з тих груп населення, які отримують високі доходи, сприяючи таким чином рівноправності та економічній стабільності.

Таблиця 2

Граничні ставки прогресивної системи оподаткування доходів фізичних осіб у Німеччині станом на 2024 рік [9]

Податковий клас	Категорії осіб	Неоподатковуваний мінімум	Податкові ставки та доходи
Клас 1	Неодружені, особи в цивільному шлюбі, розлучені, вдови/вдівці, самотні особи	11 604 Євро	14% від 11 604 до 66 761 Євро, 42% понад 66 761 Євро, 45% понад 277 826 Євро
Клас 2	Одинокі батьки, які самостійно виховують дитину	11 604 Євро	14% від 11,604 до 66,761 Євро, 42% понад 66,761 Євро, 45% понад 277,826 Євро
Клас 3	Одружені, де один з партнерів заробляє значно більше або вдівці/вдови протягом першого року після смерті партнера	19 968 Євро	14% від 19 968 до 66 761 Євро, 42% понад 66 761 Євро, 45% понад 277 826 Євро
Клас 4	Одружені з рівним доходом	11 604 Євро	14% від 11 604 до 66 761 Євро, 42% понад 66 761 Євро, 45% понад 277 826 Євро
Клас 5	Одружені, де один із партнерів заробляє значно менше (партнер у класі 3)	105 Євро на місяць	14% від 11 604 до 66 761 Євро, 42% понад 66 761 Євро, 45% понад 277 826 Євро
Клас 6	Особи з декількома джерелами доходу або особи, що працюють у кілька професій	Відсутній	42% від першого євро, 45% понад 277 826 Євро

Дані таблиці 2 свідчать, що прогресивна податкова система Німеччини забезпечує відносно високий рівень неоподаткованого

мінімуму, який сприяє зменшенню податкового тягара для осіб з нижчими доходами, тим самим підтримуючи їх споживчий попит та забезпечуючи базовий рівень життя. Такий підхід зменшує фінансову нерівність, сприяє соціальній справедливості та допомагає уникнути збільшення бідності серед населення. Прогресивність системи виражається у збільшенні податкових ставок з ростом доходів, що змушує осіб, що отримують високі доходи сплачувати більший відсоток свого доходу до державного бюджету.

Неоподатковуваний мінімум відіграє ключову роль у підтриманні та стимулюванні споживчого попиту, забезпечуючи умови за яких основна частина доходу залишається у розпорядженні найменш захищених частин населення. Це дозволяє їм витратити гроші на повсякденні потреби, що, в свою чергу, стимулює економічну активність і підтримує рівень зайнятості в країні. Забезпечення людям можливості споживати товари та послуги також сприяє загальному економічному зростанню та покращенню якості життя, особливо в періоди економічних криз або рецесії.

Система прогресивного оподаткування в США також передбачає збільшення податкових ставок зі збільшенням доходів, але відрізняється меншим акцентом на високий неоподатковуваний мінімум, як в Німеччині. В США податкові пільги та відрахування часто використовуються для зменшення загального оподаткованого доходу, але основний механізм захисту малозабезпечених менш виражений порівняно з Німеччиною. Американська система надає більше можливостей для оптимізації податків через інвестиційні внески та внески на пенсійні рахунки, що знижують оподатковуваний дохід.

Прогресивна податкова система Англії також ретельно спроектована для забезпечення справедливого розподілу податкового тягара, враховуючи різні фінансові обставини платників податків. Від особистих надбавок до диференційованих податкових ставок (табл. 3), система допомагає забезпечити, що нижчі доходи відчувають менший податковий тиск, в той час як вищі доходи сприяють більшому надходженню податків до державного бюджету. Така структура не тільки сприяє економічній рівності, але й стимулює споживчий попит через впровадження податкових пільг, які знижують загальне

податкове навантаження для певних категорій осіб та сприяють інвестиціям та заощадженням.

Таблиця 3

Граничні ставки прогресивної системи оподаткування доходів фізичних осіб у Англії станом на 2024 рік [10]

Група	Оподатковуваний дохід, фунти стерлінгів	Ставка податку	Пільги, фунти стерлінгів
Персональна надбавка	До 12 570	0%	Особиста надбавка, доходи до 12 570 ф ст не оподатковуються.
Базова ставка	12 571 до 50 270	20%	Відрахування за заощадження до 1 000 ф ст, дивіденди до 2 000 ф ст не оподатковуються; «допомога на торгівлю» та перші 1 000 ф ст від майна не оподатковуються.
Вища ставка	50 271 до 125 140	40%	Знижені відрахування за заощадження до 500 ф ст, обмеження пільг на високі доходи.
Додаткова ставка	Понад 125 140	45%	Персональна надбавка зменшується на 1 ф ст за кожні 2 ф ст доходу понад 100 000 ф ст.

Дані табл. 3 свідчать, що прогресивна податкова система Англії розроблена таким чином, щоб забезпечити справедливе розподілення податкового навантаження між різними групами за розміром доходів. Основна персональна надбавка у розмірі 12 570 фунтів стерлінгів гарантує, що відносно низький рівень доходу залишається не оподаткованим, що знижує податковий тягар для осіб з меншими доходами, сприяючи підтримці мінімального рівня життя та стимулюючи споживчий попит, що важливо для соціальної стабільності та економічного зростання.

Пільги на доходи від заощаджень та дивідендів, а також перші 1 000 фунтів стерлінгів від самозайнятості та оренди майна, що не оподатковуються, стимулюють інвестиційну активність та підприємництво. Такі заходи сприяють залученню капіталу в економіку та зниженню фінансового тягара для осіб, які розпочинають власну справу або інвестують у нерухомість, що відображає стратегічне використання податкової політики для досягнення більш широких економічних цілей, включаючи підтримку малого та середнього бізнесу.

Загальна структура прогресивного оподаткування з високими податковими ставками для великих доходів також сприяє зменшенню соціальної нерівності та забезпеченню справедливого фінансового внеску у державні фінанси. Така система показує, як податкова політика може бути використана не лише для збору доходів, а й для досягнення глибших соціальних та економічних перетворень.

Аналіз трьох розглянутих систем прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб у Німеччині, Англії та США підкреслює диференціацію підходів у кожній з цих країн, проте вказує на загальні тенденції, що відрізняються від поточних пропозицій в Україні. В розвинутих країнах, прогресивна податкова шкала є значно більш диференційованою, з більшою кількістю податкових діапазонів та високими неоподатковуваними мінімумами, які ефективно захищають базовий рівень доходів малозабезпечених груп населення. Окрім цього, прогресивні системи оподаткування доходів фізичних осіб в Німеччині і Англії передбачають досить високий неоподатковуваний мінімум доходів громадян (60% і 53% від річної мінімальної заробітної плати відповідно), тоді як Національній стратегії доходів України пропонується лише два рівні прогресивної шкали оподаткування, а мінімальний неоподатковуваний мінімум який вираховується із заробітної плати не передбачено.

Тому, зважаючи на воєнний стан реалізація концепції прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб впливає не лише із досягнення соціальної справедливості, а з необхідності збільшення платоспроможного споживчого попиту в економіці.

Таким чином, ефективність прогресивної шкали оподаткування визначатиметься не кількістю рівнів податкових ставок, а рівнем неоподаткованого доходу та вирахуванням із заробітної плати на медичні послуги (дуже актуально у зв'язку із збільшенням травм, поранень, психологічних розладів внаслідок війни), освіти дітей, іпотеку тощо.

Досвід Англії та Німеччини вказує на те, що розвинуті країни світу відмовляються від оподаткування мінімального доходу громадян, що дає змогу підтримувати платоспроможний споживчий попит малозабезпечених осіб та підвищити загальний рівень життя населення.

Щодо України, то зважаючи на зниження рівня реальних доходів населення внаслідок інфляційно-девальваційних тенденцій під час війни доцільно переглянути мінімальний прожитковий мінімум та запровадити неоподатковуваний дохід громадян для нарахування заробітної плати. В цьому контексті можна розглянути два варіанти мінімального неоподаткованого мінімуму доходів громадян.

Перший варіант передбачає підвищення прожиткового мінімуму до межі бідності, що розраховується Світовим банком та складає 5,5 доларів США або 165 доларів США [11] або 6600 гривень на місяць. Відтак на рівні мінімального прожиткового мінімуму громадян доцільно встановити мінімальний неоподатковуваний мінімум при оподаткуванні заробітної плати. Таким чином оподаткування мінімальної зарплати буде відбуватися на суму, яка перевищує мінімальний прожитковий мінімум і складає 1400 грн, що збільшить реальні доходи малозабезпечених груп населення.

Другий варіант ґрунтується на необхідності стимулювання платоспроможного споживчого попиту населення в період війни і передбачає підвищення неоподаткованого мінімуму доходів громадян до рівня мінімальної заробітної плати. Такий варіант за існуючої ставки податку на доходи фізичних осіб дасть змогу збільшити реальний дохід тих груп населення, які отримують мінімальну заробітну плату на 1440 грн на місяць або на 17280 грн на рік.

Разом з тим, потрібно зауважити, що скасування оподаткування мінімальної заробітної плати породжує ризик переведення бізнесом працівників на мінімальну заробітну плату з метою ухилення від сплати податків. Відтак, з метою мінімізації таких ризиків доцільно передати зобов'язання сплати податку на доходи фізичних осіб від роботодавців до найманих працівників, що приведе до зменшення трансакційного навантаження на бізнес та мінімізує необхідність реалізації схем оптимізації виплати заробітної плати.

Окрім цього, зааналогією до систем прогресивного оподаткування розвинутих країн світу в Україні варто запровадити модель сплати податку на доходи фізичних осіб з врахуванням соціального статусу за принципом податкової системи США, яка враховує такі групи населення як: одинокі платники податків, подружжя та голови

домогосподарств. Такий підхід дозволяє встановити соціальну справедливість з тих позицій, що голова домогосподарства може отримувати високий дохід, однак на його утриманні може перебувати дружина, яка не отримує доходу та неповнолітні діти. В такому випадку доцільно реалізувати механізм розрахунку мінімальної соціальної пільги на всіх членів сім'ї, яка б в підсумку зменшувала розмір оподатковуваного доходу голови домогосподарства. Як варіант підходу до розрахунку неоподатковуваного доходу для голови господарства можна запропонувати такий: мінімальний неоподатковуваний мінімум (еквівалент мінімальної заробітної плати) з розрахунку на голову домогосподарства + мінімальний неоподатковуваний мінімум з розрахунку на дружину + половина розміру мінімального неоподатковуваного мінімум з розрахунку на одну дитину. Тобто, якщо на утримання голови домогосподарства перебуває дружина і одна неповнолітня дитина, то із його заробітної плати потрібно вирахувати 20 тис грн, все решту підлягатиме оподаткуванню за відповідною ставкою.

Такий підхід сприятиме збільшенню споживчого попиту, оскільки сім'ї матимуть більше коштів на повсякденні витрати, що в свою чергу стимулюватиме економіку. Крім того, це забезпечить більш справедливий розподіл податкового навантаження, адже платники податків з різним соціальним статусом матимуть можливість сплачувати податки відповідно до своїх реальних фінансових можливостей, що підвищить соціальну справедливість у суспільстві.

Що ж стосується безпосередньо прогресивної шкали оподаткування доходів фізичних осіб в Україні, то вона є досить дискусійною, однак з урахуванням міжнародного досвіду та потреб бюджетної політики спробуємо обґрунтувати трирівневу шкалу податкових ставок на доходи фізичних осіб (табл. 4)

Так, нульову податкову ставку доцільно застосовувати для доходів громадян, які є рівними або меншими, ніж мінімальна заробітна плата. Базову податкову ставку на рівні діючих сьогодні 18% для осіб, які отримують доходи більші за мінімальну заробітну плату.

Таблиця 4

**Перспективна модель системи прогресивного
оподаткування доходів фізичних осіб в Україні**

Ставка податку	Одинокі платники	Подружжя	Голови домогосподарств
	Гранична сума доходу, що оподатковується, грн		
0%	≤ 8 000	≤ 16 000	≤ 16000 + 4000 грн на одну дитину
18%	> 8000	> 16 000	> 16 000 + 4000 грн на одну дитину
40%	> 80000	> 160000	> 80000

Джерело: розроблено авторами самостійно

Щодо оподаткування високих доходів, то варто виходити з міжнародного досвіду та диференціації доходів населення України. Так, податкова ставка на рівні 40% застосовується в Англії та Німеччині для оподаткування доходів, які в 5-6 разів перевищують неоподатковуваний мінімум. Однак, зважаючи на те, що в Україні близько 10% працюючого населення отримує дохід понад 2 тисячі доларів в еквіваленті, стає доцільним впровадження ставки 40% для оподаткування доходів, вищих за 80 000 грн (що дорівнює 10 мінімальним заробітним платам), що дозволить справедливо розподілити податкове навантаження та збільшити податкові надходження до бюджету. Такий підхід також враховує економічні реалії України, де значна частина населення має відносно низькі доходи. Впровадження високої ставки податку на доходи, що суттєво перевищують середній рівень, допоможе зменшити економічну нерівність. Це важливий крок для забезпечення соціальної справедливості, адже більш заможні громадяни будуть сплачувати більшу частку своїх доходів у вигляді податків, що, в свою чергу, дозволить фінансувати важливі соціальні програми, інфраструктурні проекти та інші державні потреби.

Загалом, така система прогресивного оподаткування підтримає економічне зростання, забезпечить стабільні податкові надходження та сприятиме створенню справедливого суспільства, де кожен сплачує податки відповідно до своїх фінансових можливостей.

Таким чином підсумовуючи наведене вище, зауважимо, в умовах воєнного стану та економічних викликів, що постали перед Україною, важливим стає перегляд податкової системи з метою збалансування потреби в наповненні державного бюджету та стимулювання економічної активності. Запровадження прогресивного оподаткування доходів фізичних осіб може сприяти соціальній справедливості, знижуючи податкове навантаження на найбільш уразливі верстви населення, тим самим стимулюючи споживчий попит та внутрішнє інвестування. Враховуючи досвід розвинутих країн, де прогресивна система оподаткування включає множинні податкові діапазони та значні неоподатковувані мінімуми, Україні слід розглянути можливість адаптації подібних підходів, що дозволить не тільки підвищити ефективність податкової системи, але й забезпечити її гнучкість і оперативне реагування на соціально-економічні зміни в країні.

Однак, при розробці подібних реформ необхідно враховувати специфічні умови України, зокрема потребу в подальшій підтримці економічного зростання та залучення інвестицій. Встановлення високих неоподатковуваних мінімумів, як це робиться в Німеччині та Англії, де мінімум складає значний відсоток від мінімальної заробітної плати, може стати ефективним інструментом для захисту громадян, які отримують мінімальну заробітну плату від бідності. При цьому, зважаючи на значні воєнні витрати та необхідність реконструкції країни після війни, актуальним є також перегляд шкали ставок податку для тих верств населення, які отримують високі доходи, що дозволить збільшити державні доходи без додаткового навантаження на більшість населення.

Врешті-решт, реформування податкової системи має бути частиною ширшої соціально-економічної стратегії, яка спрямована на відновлення та стабілізацію економіки, підтримку соціальної злагоди та зменшення нерівності. Інтеграція досвіду зарубіжних країн до вітчизняних реалій може дати новий поштовх для досягнення стійкості та поступу на шляху до модернізації країни. Національна стратегія доходів до 2030 року в Україні має враховувати ці аспекти, оновлюючи та конкретизуючи механізми оподаткування доходів фізичних осіб відповідно до поточних і майбутніх економічних викликів.

Література

1. Національна стратегія доходів України до 2030 року: розпорядження Кабінету Міністрів України від 27.12..2023 р. № 1218-р. URL: https://mof.gov.ua/storage/files/National%20Revenue%20Strategy_2030_.pdf.
2. Marshall, A. Principles of Economics. 8th ed. London: Macmillan, 1920.
3. Loria, A. The Economic Synthesis: A Study of the Laws of Income. London: Swan Sonnenschein & Co., 1914.
4. Артюх О. В., Матвійчук Ю. Ю. Актуальні проблеми оподаткування доходів фізичних осіб: національний та міжнародний досвід. *Вісник Херсонського національного технічного університету*. 2022. № 3. С. 83-89.
5. Березовська С. В. Сутність та елементи податку на доходи фізичних осіб з заробітної плати в деяких країнах світу: досвід для України. *Держава та регіони*. 2019. №2. С. 50–55
6. Слепцова Н. В., Кочура Л. В. Зарубіжний досвід оподаткування доходів фізичних осіб та реалії адміністрування ПДФО в Україні. *Економіка та держава*. 2019. № 4. С. 82–85.
7. Тучак Т., Колокольна А. Цілі ефективного оподаткування доходів фізичних осіб як справедливого регулятора соціально-економічного розвитку країни. *Економіка та суспільство*. 2022. №46. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-46-68>.
8. Federal Income Tax Brackets and Rates. 2024. URL: [2024 Tax Brackets and Federal Income Tax Rates | Tax Foundation](https://www.taxfoundation.org/federal-income-tax-brackets-and-rates/).
9. Wie hoch ist die Einkommensteuer? 2024. URL: [Wie hoch ist die Einkommensteuer? - Finanzämter Baden-Württemberg \(fv-bwl.de\)](https://www.fv-bwl.de/wie-hoch-ist-die-einkommensteuer/).
10. Income Tax rates and Personal Allowances 2024. URL: <https://www.gov.uk/income-tax-rates>.
11. Schoch M., Lakner C., Freije-Rodriguez S. Monitoring poverty at the US\$3.20 and US\$5.50 lines: differences and similarities with extreme poverty trends. World bank. 2024. URL. <https://blogs.worldbank.org/en/opendata/monitoring-poverty-us320-and-us550-lines-differences-and-similarities-extreme-poverty>

Olha Fedorchenko

*Ph. D. (Economics), Associate Prof.,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
SESI «Academy of Financial Management», Kyiv, Ukraine
fedorchenko_olha@kneu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0002-9605-0947*

Iryna Kryshropa

*Dr. Sc. (Economics), Prof.,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman,
SESI «Academy of Financial Management», Kyiv, Ukraine
ikryshropa@kneu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0003-1759-6472*

TAXATION OF SMALL BUSINESS ENTITIES ACCORDING TO THE SIMPLIFIED SYSTEM

Introduction. The simplified system of taxation of small business entities plays an important role in the security of national financial system. It ensures financial transparency of small businesses, reducing the risks of financial crimes and shadowing of economy. This system ensures stable revenue for the state budget, which is the foundation for the country's financial stability. Moreover, the simplified taxation system supports economic development by stimulating the creation of new businesses and jobs. Thus, the simplified taxation system is one of the key tools in strengthening national financial security and economic resilience.

Modern research in the field of taxation of small business entities under the simplified system is presented in the following areas: the development of the simplified taxation system and the peculiarities of its application (Z. Varnalii, A. Krysovatiy, V. Moroz, O. Pokataieva, O. Chabaniuk etc.); accounting and taxation of small business entities (S. Skrypyk, R. Lavrov, I. Shepel, V. Slobodanyk, Y. Kharkava, V. Tokarenko etc.).

The purpose of the article is to investigate modern approaches to taxation of small business entities according to the simplified system

in Ukraine and to highlight its shortcomings that will allow to develop directions for their improvement.

The research is based on the combination of general scientific methods, methods of comparison and empirical approach.

Results and Discussion. The simplified system of taxation, accounting, and reporting represents a special mechanism for collecting taxes and fees, which replaces the payment of certain taxes and fees, as established by paragraph 297.1 of Article 297 of the Tax Code of Ukraine, with the payment of a single tax in the manner and according to the conditions defined by Chapter 1 of Section XIV of the Tax Code of Ukraine, while simultaneously maintaining simplified accounting and reporting.

According to paragraph 291.3 of Article 291 of the Tax Code of Ukraine, a legal entity may independently choose a simplified taxation system if it meets the requirements that grant the right to be on the simplified taxation system and registers as a single tax payer in the manner specified in Chapter 1 of Section XIV of the Tax Code of Ukraine.

Legal entities that are single tax payers of the third group use simplified accounting data regarding income and expenses, taking into account the provisions of paragraph 44.2 of Article 44 of the Tax Code of Ukraine [1].

According to paragraph 44.2 of the Tax Code of Ukraine, legal entities that are single tax payers and meet the criteria defined in subparagraph 3 of paragraph 291.4 of Article 291 of the Tax Code of Ukraine, maintain simplified accounting of income and expenses for the purpose of calculating the tax base using the methodology approved by the central executive authority responsible for shaping and implementing state financial policy.

According to paragraph 2 of Section I of the National Provision (Standard) of Accounting 25 «Simplified Financial Reporting», its norms apply to micro-enterprises, small enterprises, non-entrepreneurial societies, representative offices of foreign business entities, and enterprises that maintain simplified accounting of income and expenses in accordance with tax legislation (excluding enterprises that prepare financial statements in accordance with International Financial Reporting Standards as required by the law), including:

- accounting for non-current assets only at their initial cost without considering impairment and revaluation to fair value;
 - not creating provisions for future expenses and payments (such as employee vacation pay, fulfillment of warranty obligations, etc.), but recognizing the corresponding expenses in the period they are actually incurred;
 - including current receivables in the balance sheet at their actual amount;
 - maintaining accounting records without double-entry bookkeeping;
 - maintaining simplified cost accounting (paragraphs 7, 8 of Section I, subparagraph 2.3 of paragraph 2 of Section III of the National Provision (Standard) of Accounting 25 «Simplified Financial Reporting») [2].
- Each group of single tax payers has its own specific features, which are summarized for payers of groups 1 and 2 in Table 1, for group 3 in Table 2, and for group 4 in Table 3 [3].

Table 1

**Criteria for belonging to the 1st and 2nd
groups of single tax payers**

Criteria	Groups 1 and 2 of the Single Tax (exclusively individuals)	
	1	2
Tax rate	Not exceeding 10% of the subsistence minimum for able-bodied persons, as of 01.01.2024 - 302.80 UAH per month	Not exceeding 20% of the minimum wage as of 01.01.2024 - 1420 UAH per month.
Maximum income limit for the group for the calendar year	in 2024 – 1 185 700 UAH (167 minimum wages)	in 2024 – 5 921 400 UAH (834 minimum wages)
Presence and number of hired employees	0	0-10
Permissible scope of activities	Only retail sales at markets and/or provision of household services to the population (list of household services - paragraph 291.7 of the Tax Code of Ukraine)	Provision of services, including household services, only to single tax payers and/or the population; production and/or sale of goods; activity in the restaurant industry sector
Registrar of settlement transactions	Not used	Used on a general basis
Maintaining accounting	Income ledger (since 2021 - in any form and without registration in the STS)	

Source: based on [1]

Continuation of Table 1

1	2
Registration as a VAT payer	Are not VAT payers
Frequency of payment of the single tax	Once a month, in advance, no later than the 20th day (inclusive) of the current month. Payment must be made even if there is no income from the activity. Since August 01, 2023, individual entrepreneurs of the first and second groups, with a tax address in the territories of military operations or in temporarily occupied territories of Ukraine as of the date of the start of hostilities or temporary occupation, have the right not to pay the single tax for the period from the first day of the month in which hostilities began in the respective territory, the possibility of hostilities arose, or temporary occupation of such territory began, until the last day of the month in which such active hostilities were completed, the possibility of hostilities ceased, or temporary occupation was ended.
Submission of a single tax declaration	Once a year within 60 calendar days after the end of the year

Table 2

The criteria for being in the group 3 of single tax payers

Criteria	Group 3 of the Single Tax	
	individuals	legal entities
1	2	
Tax rate	3% of income - for VAT payers; 5% of income - for non-VAT payers	
Maximum income limit for the group for the calendar year	since 01.01.2024 – 8 285 700 UAH (1167 minimum wage as of January 01)	
Presence and number of hired employees	Without limitations	
Permissible scope of activities	All types of activities except those prohibited in paragraph 291.5 of the Tax Code of Ukraine	
Registrar of settlement transactions	Applied on general basis	
Maintaining accounting	Income ledger - if the rate is 5%; income and expense ledger - if the rate is 3%. These ledgers are maintained in any form without registration in STS	Simplified accounting based on application of the National Provision (Standard) of Accounting 25 «Simplified Financial Reporting»
Registration as a VAT payer	In case of choosing the rate: 3% – it is allowed to be a VAT payer; 5% – it is allowed to be a non-VAT payer even if the revenue exceeds the quantitative condition of 1 million UAH	

Continuation of Table 2

1	2	
Frequency of payment of the single tax	Once per quarter within 50 calendar days after the end of the quarter	
Submission of a single tax declaration	Once per quarter within 40 calendar days after the end of the quarter	
	Tax Declaration of the Single Tax Payer	Tax Declaration of the Single Tax Payer for the third group (legal entities)

Source: based on [1]

Table 3

Criteria for being in the group 4 of single tax payers

Criteria	Group 4 of the Single Tax		
1	2		
Tax rate (p. 293.9 of the Tax Code of Ukraine) depending on the type of land:	The annual tax amount is divided into 4 quarters (p. 295.9.2 of the Tax Code of Ukraine): I – 10%, II – 10%, III – 50%, IV – 30%		
	The rate size from the normative monetary valuation of land per 1 hectare, %		
	General	In mountainous areas and on Polissya territories	
• arable land, hayfields, and pastures	0,95	0,57	—
• perennial plantings	0,57	0,19	
• lands of the water fund	2,43		
• arable land, hayfields and pastures in closed soil conditions	6,33		
Peculiarities of usage of land plots	Land plots that are under conservation, contaminated with explosive objects, or unsuitable for use due to the potential threat of contamination with explosive objects are not subject to single tax for taxpayers of the group 4 during the conservation period or during the period when land plots were contaminated with explosive objects or during the period when land plots were recognized as potentially contaminated with explosive objects (p. 2921.1 of the Tax Code of Ukraine).		
Maximum income limit for the group for the calendar year	The amount of revenue is unlimited, but the share of agricultural production for the previous tax (reporting) year must be $\geq 75\%$ (subparagraph 298.8.4 of the Tax Code of Ukraine, subparagraph 4 of paragraph 291.4 of the Tax Code of Ukraine).		
Presence and number of hired employees	Legal entities – no restrictions. For sole proprietors within farming enterprises – hired employees are prohibited.		

Continuation of Table 3

1	2
Permissible scope of activities	All types of activities except those prohibited in paragraph 291.5 of the Tax Code of Ukraine.
Registrar of settlement transactions	Applied on a general basis.
Maintaining accounting	Simplified accounting based on the application of National Provision (Standard) of Accounting 25 »Simplified Financial Reporting».
Registration as a VAT payer	On a general basis.
Frequency of payment of the single tax	Once per quarter within 30 calendar days after the end of the quarter, in the following amounts: in the 1st quarter - 10%; in the 2nd quarter - 10%; in the 3rd quarter - 50%; in the 4th quarter - 30% (of the total annual amount, p. 295.9.2 of the Tax Code of Ukraine).
Submission of a single tax declaration	Once a year not later than February 20th (paragraph 295.9.1 of the Tax Code of Ukraine). Tax declaration of the single tax payer of the fourth group. In addition to the general tax declaration for the entire land plot area, tax authorities require confirmation of the status by submitting: • Reporting tax declarations for the current year separately for each land plot; • Calculation of the share of agricultural production; • Information (certificate) about the presence of land plots as an appendix to the tax declaration, which is an integral part of it (see paragraph 298.8.1 of the Tax Code of Ukraine)

Source: based on [1]

The procedure for determining income for single tax payers is specified in Article 292 of the Tax Code of Ukraine [1].

Namely, for the 1st to 3rd groups (individual entrepreneurs), according to subparagraph 1 of paragraph 292.1 of the Tax Code of Ukraine, income received during the tax (reporting) period in monetary form (cash and/or non-cash), tangible, or intangible form.

The income of a single tax payer includes:

- the value of goods (works, services) received free of charge;
- the amount of creditor debt for which the statute of limitations has expired (for the 3rd group of VAT payers);
- fees for commission agreements, commissions, transport forwarding, agency agreements (excluding transit amounts).

According to paragraph 292.1 of the Tax Code of Ukraine, the following are not considered income for a single tax payer:

- passive income in the form of interest, dividends, royalties;

- insurance payments and reimbursements;
- income in the form of government grants;
- income from the sale of movable and immovable property owned by an individual and used in their business activities.

According to paragraph 292.9 of the Tax Code of Ukraine, income received as a result of business activities and taxed is not included in the total annual taxable income of an individual, as defined in Section IV of the Tax Code of Ukraine.

According to paragraph 292.11 of the Tax Code of Ukraine, the following amounts are not included in the income of a single tax payer:

- VAT;
- funds received from internal settlements between structural subdivisions of the single tax payer;
- financial assistance provided on a refundable basis, received and returned within 12 calendar months from the date of receipt, and loan amounts;
- targeted funds received from the Pension Fund of Ukraine and other compulsory state social insurance funds, from budgets, or state target funds, including within the framework of state or local programs;
- funds (advance payments, prepayments) returned to the buyer of goods (works, services) who is a single tax payer and/or returned by the single tax payer to the buyer of goods (works, services), if such return occurs due to the return of goods, termination of the contract, or upon a written request for the return of funds;
- funds received as payment for goods (works, services) sold during the period when other taxes and fees established by the Tax Code of Ukraine were paid, the value of which was included in the income of the legal entity when calculating the profit tax or the total taxable income of the individual entrepreneur;
- VAT included in the value of goods (completed works, provided services) that were shipped (delivered) during the period when other taxes and fees established by the Tax Code of Ukraine were paid;
- funds and the value of property contributed by the founders or participants of the single tax payer to the authorized capital of such a payer;

– funds representing overpaid taxes and fees established by the Tax Code of Ukraine, and the amounts of unified social contribution (USC) returned to the single tax payer from budgets or state target funds;

– pharmaceuticals, medical devices, and auxiliary means provided free of charge (transferred) by a person authorized to procure in the healthcare sector to business entities licensed to conduct business activities in medical practice for the execution of programs and implementation of centralized healthcare measures, provided that:

1) on the date of the procurement contract, such goods were included in the List of pharmaceuticals, medical devices, and auxiliary means procured with state budget funds for the execution of programs and implementation of centralized healthcare measures, as approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine;

2) the goods were purchased by a person authorized to procure in the healthcare sector, using funds from the state budget allocated for the implementation of health programs and centralized healthcare measures, or using grants (subgrants) for the implementation of programs of the Global Fund to Fight AIDS, Tuberculosis, and Malaria in Ukraine, in accordance with the law. In case of misuse of medicinal products, medical devices, and auxiliary products, the taxpayer is obliged to increase tax liabilities for the consequences of the tax period in which such violation occurred by the amount of the single tax at the rate provided by paragraph 293.5 of Article 293 of the Tax Code of Ukraine.

According to paragraph 292.10 of the Tax Code of Ukraine, the amounts of taxes and fees withheld (accrued) by the single tax payer while performing functions of a tax agent, as well as the amounts of the unified social contribution (USC) accrued by the single tax payer according to the law, are not considered as income. This exclusion also applies to the third group (legal entities).

According to subparagraph 2 of paragraph 292.1 of the Tax Code of Ukraine, for the third group (legal entities) the income of the single tax payer includes income of representations, branches, departments, received during the tax (reporting) period in:

- cash form (cash and/or non-cash);
- tangible and intangible form.

The income amount includes:

- the value of goods (works, services) received free of charge is included in the income amount;
- the amount of accounts payable for which the statute of limitations has expired (for the third group of VAT payers) is included;
- the cost of goods (works, services) sold during the reporting period for which advance payment was received during the period of payment of other taxes and fees, as determined by the Tax Code of Ukraine;
- remuneration for agency contracts, commissions, transportation forwarding, and agency agreements (excluding transit amounts).

When selling fixed assets, income is determined as the amount of money received from their sale. If fixed assets are sold after their use within 12 calendar months from the date of commissioning, income is determined as the difference between the amount of money received from the sale of such fixed assets and their residual book value as of the day of sale. Plant revenue (except as specified above) does not include dividends received by a unified taxpayer - a legal entity from other taxpayers, taxed in accordance with the procedure determined by the Tax Code of Ukraine.

The income of small business entities operating under the simplified taxation system is determined based on the accounting data maintained in accordance with Article 296 of the Tax Code of Ukraine. The determination of income is carried out for the purposes of taxation by a single tax and for granting the right to the business entity to register as a value-added tax payer and/or to operate under the simplified taxation system. In particular, for income:

- expressed in foreign currency (paragraph 292.5 of the Tax Code of Ukraine), it is converted into hryvnias at the official exchange rate of the hryvnia to the foreign currency established by the National Bank of Ukraine on the date of receipt of such income;
- received in cash (and/or non-cash) form (paragraph 292.6 of the Tax Code of Ukraine) – the date of receipt of funds into the settlement account (cash desk);
- in form of the value of goods (works, services) received free of charge (paragraph 292.6 of the Tax Code of Ukraine) – the date of signing by the single tax payer of the acceptance-transfer act for the goods (works, services) received free of charge;

– in the form of accounts payable for which the statute of limitations has expired (for the 3rd group of VAT payers) (paragraph 292.6 of the Tax Code of Ukraine) – the date of writing off the accounts payable for which the statute of limitations has expired;

– in the form of the value of goods (works, services) sold during the reporting period for which advance payment was received during the period of payment of other taxes and fees, as determined by the Tax Code of Ukraine (paragraph 292.6 of the Tax Code of Ukraine) – the date of shipment of goods (performance of works, provision of services) for which advance payment was received during the period of payment of other taxes and fees, as determined by the Tax Code of Ukraine;

– in the form of trading goods or services using vending machines or similar equipment that does not require the presence of a fiscal cash register and/or a fiscal data registrar (paragraph 292.7 of the Tax Code of Ukraine) – the date of withdrawal of cash proceeds from such vending machines and/or similar equipment;

– in the form of trading goods (works, services) through vending machines using tokens, cards, and/or other substitutes for currency expressed in hryvnias (paragraph 292.8 of the Tax Code of Ukraine) – the date of sale of tokens, cards, and/or other substitutes for currency expressed in hryvnias.

For accurate compilation and submission of tax reports under the single tax, the declaration of a third group single tax payer (legal entities) should include the following information:

– the amount of income subject to taxation at the respective rate of the single tax established for such payers according to paragraph 293.3 of the Tax Code of Ukraine;

– the amount of income subject to taxation at the double rate of the single tax established for such payers according to paragraph 293.3 of the Tax Code of Ukraine (in case the income threshold is exceeded).

Conclusions. Thus, according to the results of the conducted research it has been established that the current system of taxation of small business entities in Ukraine and accounting, as its informational basis, ensure the functioning of the state's tax mechanisms. Further improvement of the taxation system for small business entities will require a review of methodological approaches to the use of accounting

information in accordance with new taxation mechanisms. At the same time, a number of accounting problems faced by taxpayers under the simplified taxation system can be identified. In particular, taxpayers as legal entities are obliged to keep accounting records according to the principles of National Provisions (Standards) of Accounting (paragraph 296.1 of the Tax Code). Moreover, accounting registers and financial statements serve as supporting documents for tax accounting and data in the Declaration of the taxpayer under the simplified taxation system (paragraph 44.1 of the Tax Code). However, accounting is based on the accrual rule (Article 4 of the Law of Ukraine «On Accounting and Financial Reporting in Ukraine»), while the taxation object under the simplified taxation system is based on the cash method (subparagraph 2 of paragraph 292.1 of the Tax Code of Ukraine). Therefore, accounting data cannot be the sole basis for the formation of the declaration.

References:

1. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 № 2755-VI. URL: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#n256.
2. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 25 «Спрощена фінансова звітність»: Наказ Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0161-00#Text>
3. Спрощена система оподаткування: переваги та недоліки. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7121-sproshchena-sistema-opodatkovannya> (дата звернення: 16.04.2024).

Дмитро Шандиба

аспірант,

ДННУ «Академія Фінансового Управління», м. Київ, Україна

shandyba@gmail.com

ORCID ID: 0000-0002-2729-3179

ПРІОРИТЕТНІСТЬ ПІДТРИМКИ МАЛОГО-СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВИХ ЗАГРОЗ

Вступ. Актуальність підтримки МСП (малого-середнього підприємництва) в умовах військових загроз зумовлена винятковою роллю МСП в економіці України та серйозними викликами, що постають перед ними в умовах війни. Малі та середні підприємства, які складають понад 90% усіх підприємств країни, забезпечують близько 60% зайнятості та генерують до 50% доданої вартості, є основою економічної стабільності та розвитку регіонів. Водночас, бойові дії призводять до руйнування інфраструктури, виробничих потужностей, втрати ринків збуту, що ставить під загрозу виживання МСП, які мають обмежені фінансові резерви.

Досвід інших країн свідчить, що відбудова економіки після війни значною мірою спирається на відновлення діяльності МСП, які здатні швидше адаптуватися до нових умов, забезпечити зайнятість та задовольнити базові потреби населення. Підтримка малого бізнесу також сприяє реінтеграції та розвитку постраждалих регіонів, відновленню економічної активності, поверненню внутрішньо переміщених осіб, зміцненню стійкості місцевих громад.

Разом з тим, занепад МСП веде до зростання безробіття, зниження рівня життя, що може спричинити соціальну напругу та політичну нестабільність. Тому дослідження пріоритетності підтримки МСП в умовах військових загроз є вкрай актуальним для розробки ефективної економічної політики, спрямованої на мінімізацію наслідків війни, швидке відновлення та стійкий

розвиток економіки України. Це питання має не лише економічне, а й соціальне та політичне значення для майбутнього країни та вимагає адаптації існуючих та створення нових інструментів підтримки, які враховують специфічні потреби та ризики, що постають перед МСП в умовах війни.

Метою даної роботи є розгляд пріоритетності підтримки саме МСП в умовах військових загроз і у по військовий період, спираючись на специфіку економіки України.

ПІДТРИМКА

Перед усім, хотілося б торкнутись дискусійного питання щодо спроможності додаткової підтримки економіки, як з боку держави, так і з боку зовнішніх гравців в умовах, коли, здавалося б, отримання будь-яких додаткових ресурсів є надскладною задачею. Втім, дослідження Міжнародної Організації Праці (International Labour Office, Geneva), свідчать про те, що як під час більшості збройних конфліктів останніх десятиріч, так і, особливо, після їх завершення, складаються особливі умови, за яких спостерігається значне посилення фінансування економік країн, що потерпіли від військових дій, з різних джерел і за рахунок багатьох факторів, зокрема, за рахунок незвичайно великого обсягу зовнішніх капіталовкладень [1]. Відповідно, ми можемо з великою впевненістю говорити про наявність необхідного фінансового ресурсу, фокусуючись саме на розгляді проблеми пріоритетності його використання.

ЕКОНОМІКА ВІЙСЬКОВИХ ЗАГРОЗ

Україна, на жаль, являє собою чудовий приклад країни, яка проходить крізь багатогранні етапи військового конфлікту: від етапу загроз, до локалізованих конфліктних осередків, через розтягнутий у часі стан неминучості «великої війни» до, безпосередньо, широкомаштабного вторгнення агресора. На основі офіційних даних, наданих Державною Службою Статистики України, спробуємо оцінити вплив військових загроз і безпосередніх військових дій на кількість підприємств в Україні, класифіковані за їх розміром: великі, середні і малі (включаючи мікропідприємства) [2] [3]. Розглянемо безпосередню кількість підприємств у ключові періоди

(до 2014 року, з 2014 по 2022 рік, у 2022 році – наразі, дані за 2022 є найактуальнішими серед офіційно виданих), для оцінки загальних тенденцій і аналізу впливу різних етапів військової агресії.

Таблиця 1

Кількість підприємств за розміром у 2010 – 2022 роках

Рік	Кількість підприємств: великих	Кількість підприємств: середніх	Кількість підприємств: малих
2010	586	21343	2161999
2011	659	21059	1679902
2012	698	20550	1578879
2013	659	19210	1702201
2014	497	16618	1915046
2015	423	15510	1958385
2019	518	18129	1922978
2020	512	17946	1955119
2021	610	17811	1937827
2022	494	15037	1716977

Очікувано, військові потрясіння 2014 та 2022 років мали безпосередній вплив на абсолютну кількість активних підприємств: в кожен з цих років, всупереч тенденції, що складалася до того, відповідні показники стрімко падали. Втім, в обох випадках, Україна, окрім того, що занурювалась у військові конфлікти, також втрачала безпосередній контроль над частинами території і, відповідно, населення, що на них проживало. У 2014 дані втрати оцінюються приблизно у 7% території і 6% населення, а у 2022 році ці показники становили вже 16% території і 14% населення. Для того, щоб оцінити, а що мало більший вплив на зменшення кількості підприємств: втрата територій і населення чи безпосередній факт наявності військового конфлікту, розглянемо відповідні статистичні дані, приведені на одиницю території

(1 тисяча км²) та на одиницю населення (1 млн осіб). Результати приведено на рис. 1 – 3. Детальні обрахункові дані надані у табл. В. 1-В. 2 (додаток В).

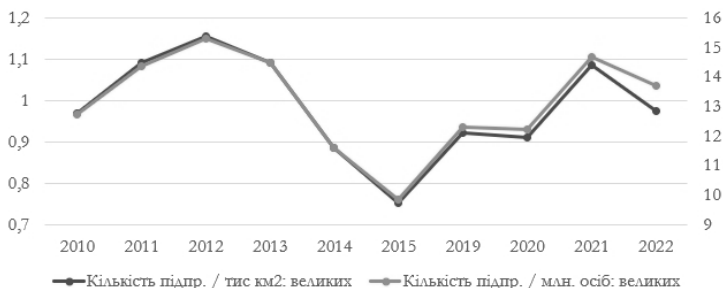


Рис. 1. Кількість підприємств (великі) у 2010 – 2022 роках на одиницю території і населення

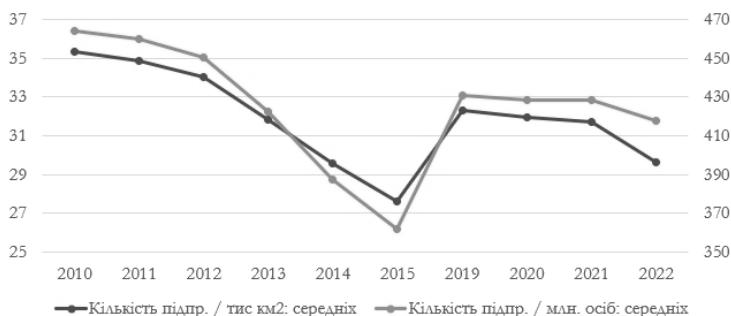


Рис. 2. Кількість підприємств (середні) у 2010 – 2022 роках на одиницю території і населення

Певною мірою очікувано, жоден з показників напряму не корелює з абсолютними показниками: тобто, військові потрясіння або не вплинули в сторону зменшення, або вплинули несуттєво, на концентрацію підприємств на одиницю території і населення. У багатьох випадках ми можемо спостерігати, навіть, зростання, (особливо, зміщене в часі) що пов'язано з внутрішнім переміщення бізнесу на контрольовані території з меншими ризиками. Для великих підприємств це суттєво важче, тож для них це не спостерігається

істотним чином, втім, це добре простежується для МСП. Серед цікавих закономірностей можна констатувати загальний спад кількості підприємств середнього розміру і ріст малого підприємництва.

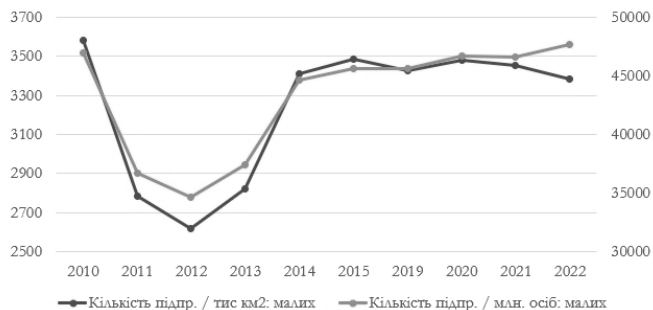


Рис. 3. Кількість підприємств (малі) у 2010 – 2022 роках на одиницю території і населення

Втім, нашою метою є оцінка необхідності підтримки МСП, тобто, аналіз якісних показників, а не лише кількісних. Пропонуємо розвинути отримані результати і розглянути обсяг продукції, у грошовому еквіваленті (млн грн), що виробляли підприємства за розміром, у відношенні: на одного працівника – рис. 4, а також, у відношенні на одиницю території (1 тисяча км²) – рис. 5 і населення (1 млн осіб) – рис. 6. Основою для побудови графіків є розрахункові дані таблиць В. 3 – В. 5 (додаток В).

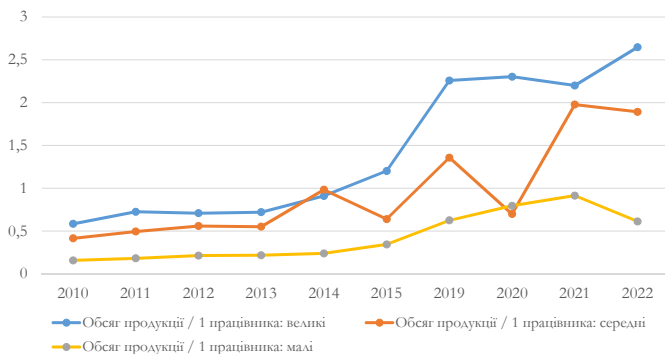


Рис. 4. Обсяг продукції (млн грн) на 1 працівника підприємства

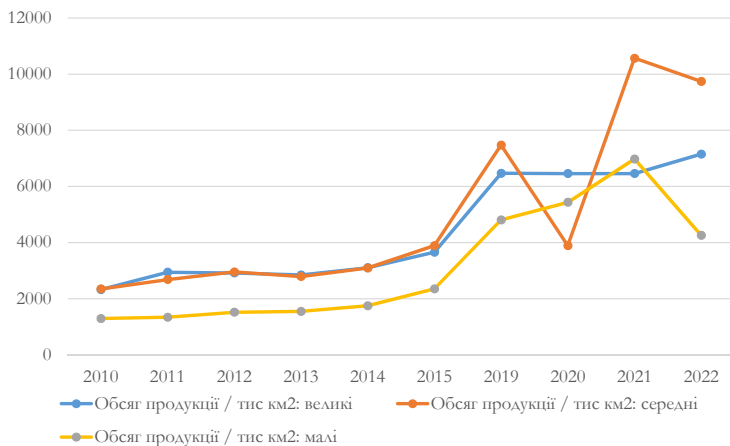


Рис. 5. Обсяг продукції (млн грн) на 1 тис. км²

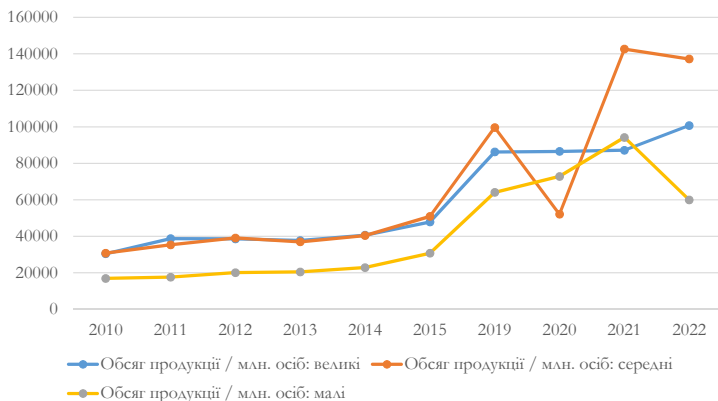


Рис. 6. Обсяг продукції (млн грн) на 1 млн населення

На наш погляд, отримані результати є найбільш показовими. Фактично, ми спостерігаємо істотний спад продуктивності лише малого підприємництва (включаючи мікропідприємництва) і лише за обставин повномасштабного вторгнення. Великий бізнес, здебільшого, спромігся зберігти ефективність виробництва,

середній бізнес, навіть, показував зріст за певних умов. Лише малий бізнес у 2022 році зазнав істотного спаду показників.

Наш висновок полягає у тому, що за фактичних умов існування і розвитку, широкі військові дії суттєво вплинули лише на малий бізнес. І не лише у відношенні на одиницю контрольованої території і населення, а і в перерахунку на одного співробітника. Це дозволяє нам зробити припущення, що під час наявних військових загроз і у повоєнний період найважливішу роль гратиме підтримка саме малого підприємництва.

Висновки. На основі проведеного аналізу впливу військових загроз і безпосередніх військових дій на стан підприємств різного розміру в Україні, можна зробити наступні висновки:

Військові потрясіння 2014 та 2022 років мали безпосередній негативний вплив на абсолютну кількість активних підприємств в Україні. Втім, це пов'язано не лише з фактом наявності військових конфліктів, але й з втратою контролю над частинами території і, відповідно, населення. Аналіз відносних показників кількості підприємств на одиницю території і населення свідчить, що військові потрясіння не вплинули суттєво на концентрацію підприємств, а в деяких випадках, навіть, спостерігалось зростання через релокацію бізнесу, особливо для малих і середніх підприємств.

Найбільш показовим є аналіз обсягу виробленої продукції у грошовому еквіваленті на одного працівника, одиницю території та населення. Результати свідчать, що істотний спад продуктивності під час повномасштабного вторгнення 2022 року зазнало лише мале підприємництво, в той час як великий бізнес зберіг ефективність виробництва, а середній бізнес подекуди демонстрував зростання.

Отримані результати дозволяють припустити, що під час наявних військових загроз і у повоєнний період найважливішу роль гратиме підтримка саме малого підприємництва. Адже воно виявилось найбільш вразливим до негативних впливів військових дій, зазнавши суттєвого спаду показників продуктивності.

Водночас, повоєнний період відкриває для економіки країни великі можливості [4]. Необхідність відбудови зруйнованого, структурні зміни в економіці та її трансформація створюють

унікальні умови для розвитку бізнесу, залучення інвестицій та впровадження інновацій. Малі та середні підприємства, завдяки своїй гнучкості та адаптивності, можуть відіграти ключову роль у цих процесах, забезпечуючи швидке відновлення економічної активності, створення робочих місць та задоволення потреб населення. Тому пріоритетна підтримка малого бізнесу у повоєнний період може стати каталізатором економічного відродження та зростання України.

Література

1. International Labour Office Local Economic Recovery in Post-Conflict. First Edition 2010. p. 49
2. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва 2014. Статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2015. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2015/zb/12/zb_dsvsmpdf.zip
3. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва 2022. Статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2023. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2023/zb/12/Dsvsmm_22.pdf
4. Post-Conflict Economic Recovery, Crisis Prevention and Recovery Report 2008, United Nations Development Programme, p. 34-41

РОЗДІЛ 4

ПЕРСОНАЛЬНІ ІНАНСИ, ОДАРСТВА І ПРОПОЗИЦІЯ ПРАЦІ

Ольга Кириленко

доктор економічних наук, професор,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
o.kyrylenko@wunu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0002-5504-5519

Анатолій Сидорчук

кандидат економічних наук, доцент,
Західноукраїнський національний
університет, м. Тернопіль, Україна
a.sydorчук@wunu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0003-0280-1285

Оксана Квасниця

кандидат економічних наук, доцент,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
oksana_kv@meta.ua
ORCID ID: 0000-0003-3003-7616

ВЕКТОРИ ВПЛИВУ ВОЄННОГО СТАНУ НА ФІНАНСИ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

Сучасні виклики для фінансової системи України та її важливої складової – фінансів домогосподарств обумовлені початком у 2022 році війни та запровадженням у зв'язку з цим воєнного стану [1]. Військова агресія російської федерації вплинула на кожне домогосподарство, сформувавши нове середовище їх фінансової діяльності, що суттєво відрізняється від умов мирного часу. Повномасштабна війна, як найважливіший і найжахливіший фактор екзогенного впливу, призвела до значних збитків і руйнування майна, обмежила масштаби підприємницької діяльності, спричинила зменшення доходів і, в тому числі, заробітної плати окремих груп

населення, що складає основне джерело забезпечення життєдіяльності домогосподарств, спричинила велику міграцію громадян за кордон і появу специфічної групи населення - внутрішньо переміщених осіб. Крім того, були встановлені обмеження для функціонування окремих складових бюджетної і податкової системи країни, які також негативно вплинули на фінанси домогосподарств.

Перспективи функціонування фінансів домогосподарств в умовах воєнного стану розкриваються у працях О. Длугопольського та О. Кравчук – в частині визначення тенденцій щодо розподілу доходів населення України [2]; О. Мульської – у дослідженні домогосподарств через призму нестійкої економіки [3]; Л. Мошківської – в аналізуванні фінансового стану домогосподарств [4]; Т. Павлюк та Л. Середницької – в обґрунтуванні соціальної підтримки внутрішньо переміщених осіб [5]; в офіційних повідомленнях Національного банку України представлено моніторинг ризиків фінансової стабільності домогосподарств [6] та ін. Як показують результати досліджень, домогосподарства у своїй фінансовій діяльності пройшли адаптацію до умов воєнного стану, забезпечуючи свою життєдіяльність в обмеженому обсязі.

Метою дослідження є визначення особливостей нового, зміненого середовища функціонування сфери фінансів домогосподарств України в умовах воєнного стану. У процесі роботи використані узагальнення та абстракція як загальнонаукові методи теоретичного дослідження явищ й процесів. Вимірювання та порівняння використані як емпіричні методи пізнання явищ.

Воєнні дії зумовили появу окремої групи домогосподарств, в складі яких є спеціальна категорія членів домогосподарств в статусі внутрішньо переміщених осіб (ВПО) [7] й отримання ними доходів у вигляді соціальної допомоги на проживання [8]. Безумовно, фінансування такої допомоги свідчить про відповідальну та соціально орієнтовану державну політику підтримки населення у надзвичайно складних сучасних умовах вимушеної втрати місця роботи, умов для проживання чи навчання. Офіційні дані Національної сервісної служби України показують, що початок повномасштабного вторгнення агресора призвів до збільшення

кількості ВПО майже удвічі – від 1,4 до 2,6 млн осіб [9]. Тобто важливість такого виду допомоги, яка має пряме відношення до майже 7% населення України, не викликає сумнівів.

Одним з проблемних аспектів механізму надання соціальної допомоги на проживання ВПО є виплата допомоги тим особам, які у період її отримання перебувають за кордоном або повернулись на покинуте місце проживання, що не було пошкоджене під час окупації. Тому для органів влади актуальним завданням є чітка верифікація тих осіб, які знаходяться в складних життєвих обставинах, зумовлених війною і відповідають встановленим критеріям для призначення допомоги від тих осіб, які зловживають статусом ВПО. Саме цим обумовлено, що допомога призначається усім ВПО, за винятком тих, які протягом 3 місяців перед зверненням за її призначенням:

а) придбали транспортний засіб, з року випуску якого минуло менш як п'ять років;

б) придбали на суму більш як 100 тис. грн земельну ділянку, квартиру, будинок, іноземну валюту;

в) мають заощадження на депозитному рахунку більш як 100 тис. грн;

г) мають у власності житло поза межами бойових дій чи на неокупованих територіях площею понад 13,65 м² на одну особу члена домогосподарства та ін. умови.

Крім того, перераховані вище майнові критерії для відмови у призначенні допомоги ВПО доповнюються і вимогами щодо, наприклад, неможливості перебування особи за кордоном більше ніж 30 днів поспіль без поважних причин, засудження за колабораціонізм чи тим, хто повернувся до покинутого місця проживання. Слід зазначити, що якщо у 2014-2022 роках допомога призначалася безстроково на кожну ВПО окремо, то з 1 листопада 2023 року надається в цілому на сім'ю упродовж 6 місячного терміну з можливістю автоматичного продовження. Щомісячний розмір допомоги для осіб з інвалідністю та дітей – 3000 грн; для інших осіб – 2000 грн [8].

Порівняємо розмір допомоги ВПО із показниками прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати, які є індикаторами

задоволення мінімальних потреб членів домогосподарств. Як свідчать дані рис. 1, зміна співвідношення розмірів допомоги ВПО за окремими групами до прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати в умовах воєнного стану характеризується однозначними тенденціями. А саме, за всіма групами показників таке співвідношення скорочується. Якщо у 2022 р. співвідношення між розміром допомоги ВПО для дорослих осіб (2000 грн) складало 83,6% прожиткового мінімуму та 30,8% мінімальної заробітної плати, то у 2024 р. ці показники склали відповідно 68,5% та 25%. Співвідношення між розміром допомоги ВПО для дітей та осіб, які втратили працездатність (3000 грн) у 2022 р. перевищувало показник прожиткового мінімуму на 25,4%, у 2024 р. 2,7%. Тобто фінансове забезпечення внутрішньо переміщених дітей та осіб, які втратили працездатність, є вищим за своїми відносними показниками ніж для дорослих. Проте у 2024 р. зазначені показники погіршилися у порівнянні із 2022 р. для усіх груп ВПО, що, безумовно, є негативною тенденцією у сфері фінансів домогосподарств України, які мають у своєму складі ВПО.

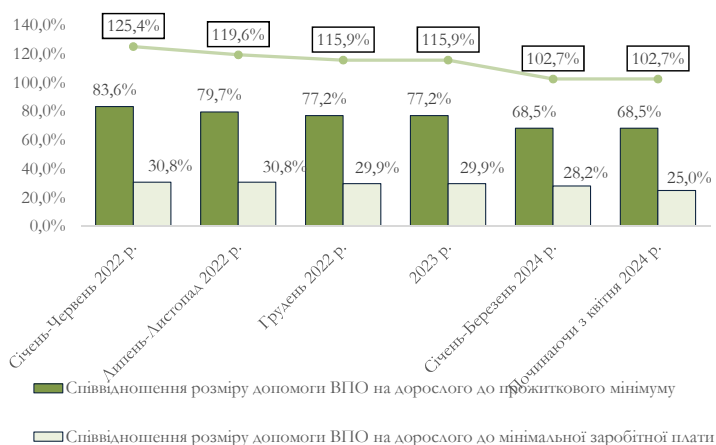


Рис. 1. Динаміка показників співвідношення розміру допомоги ВПО до прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати в Україні у 2022-2024 рр., %

Джерело: складено авторами на основі [8; 9].

Національний банк України проводить моніторинг ризиків фінансової стабільності домогосподарств в умовах воєнного стану шляхом аналізу таких показників як реальні квартальні доходи населення, споживчі настрої домогосподарств, попит та пропозиція робочої сили, рівень боргового навантаження на домогосподарства, співвідношення боргу до річного доходу домогосподарств із кредитами, групи за рівнем місячного доходу, основні види фінансових заощаджень домогосподарств [6]. Оцінювання цих вибірових показників також характеризує сучасні тенденції розвитку сфери фінансів домогосподарств адже, офіційні дані щодо доходів і витрат домогосподарств в умовах дії воєнного стану не оприлюднюються Державною службою статистики України. Проте є особливість, що впливає на динаміку доходів домогосподарств і не дозволяє оцінити фінансовий стан домогосподарств в умовах воєнного часу повною мірою. А саме те, що динаміка показників відображена в абсолютних значеннях, а на темпи їх зміни впливає зростання обсягів виплат військовослужбовцям. За висновками фахівців НБУ, «доходи населення зростають, надалі їх підживлюватиме відновлення економіки. Останніми місяцями жвавий приріст доходів відбувається і у приватному секторі. Їхній реальний рівень все ще є значно нижчим за показники до повномасштабного вторгнення, проте компенсується доходами військових» [6]. В табл. 1 наведено щоквартальну динаміку темпів зміни заробітних плат, сум сплаченого роботодавцями та фізичними особами-підприємцями єдиного соціального внеску за 2021-2023 рр.

Представлені у табл. 1 дані свідчать про адаптацію вітчизняного бізнесу до умов воєнного стану та про зростання розмірів заробітних плат у порівнянні із першим роком повномасштабної війни (колонка 2). Проте таке покращення спостерігалось за рахунок виплат військовим (порівняння даних колонки 2 та 3 табл. 1 між собою). Національний банк України очікує продовження позитивних тенденцій 2 та 3 кварталу 2023 р. і у 2024 р. внаслідок підвищення розмірів мінімальної заробітної плати, індексації соціальних виплат та запланованими низькими темпами інфляції.

Таблиця 1

**Щоквартальна динаміка темпів зміни виплати заробітних
плат, сплаченого єдиного соціального внеску в Україні,
(рік до року)**

Квартал, рік	Темпи зміни заробітних плат, доходів фізичних осіб- підприємців, всього	Темпи зміни заробітних плат на підприємствах, доходів фізичних осіб- підприємців, (без виплат військовим)	Темпи зміни сплаченого єдиного соціального внеску, всього	Темпи зміни сплаченого єдиного соціального внеску із заробітних плат на підприємствах, доходів фізичних осіб-підприємців (без виплат військовим)
1	2	3	4	5
I 2021	8,3	8,7	0,9	1,5
II 2021	19,3	23,0	19,1	20,5
III 2021	10,6	13,4	6,5	9,4
IV 2021	8,5	10,4	7,2	6,9
I 2022	6,3	2,2	3,9	0,0
II 2022	1,0	-33,5	-3,6	-32,6
III 2022	11,3	-30,5	3,4	-32,7
IV 2022	7,3	-33,8	1,3	-34,5
I 2023	4,0	-26,4	-4,2	-31,3
II 2023	9,0	16,7	2,1	3,0
III 2023	1,3	9,7	0,2	5,8

Джерело: складено авторами на основі [6, с. 16].

Попри зростання реальних доходів населення, воєнний стан суттєво вплинув на рівень боргового навантаження домогосподарств по усіх 3 групах місячних доходів, які аналізуються Національним банком України (рис. 2).

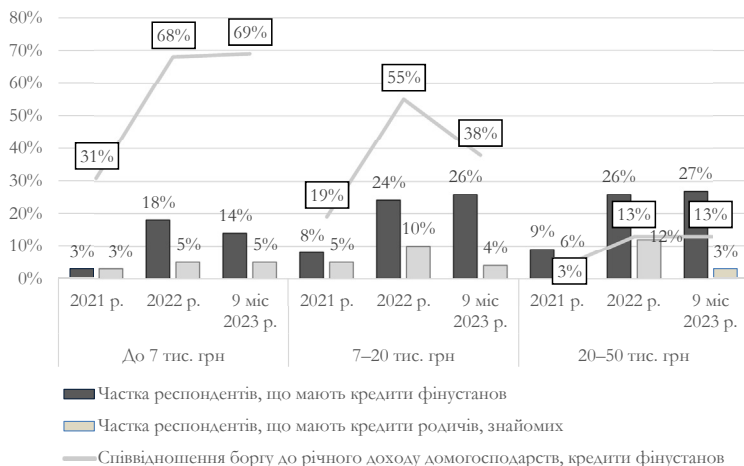


Рис. 2. Співвідношення боргу до річного доходу домогосподарств України по групах за рівнем місячного доходу, %
Джерело: складено авторами на основі [6, с. 17].

Представлені на рис. 2 дані показують суттєве зростання показників співвідношення боргу до річного доходу домогосподарств у 2022 р. порівняно із довоєнним 2021 р. по групі з найменшим рівнем місячних доходів (до 7 тис. грн) – більш ніж удвічі; по групі із середнім рівнем місячних доходів (7–20 тис. грн) – утричі; по групі із найвищим рівнем місячних доходів (20–50 тис. грн) – у чотири рази. Крім того, зросла частка як домогосподарств, що мають кредити, надані фінансовими установами, так і домогосподарств, що мають кредити, надані родичами та знайомими. Це дозволяє зробити висновок, що, попри зростання реальних доходів громадян, забезпечення життєдіяльності домогосподарств в умовах воєнного стану зумовлює необхідність залучення додаткових, в т. ч. кредитних ресурсів.

Зростання доходів домогосподарств внаслідок збільшення, головним чином, виплат військовим, позначилось на прирості заощаджень домогосподарств (рис. 3).

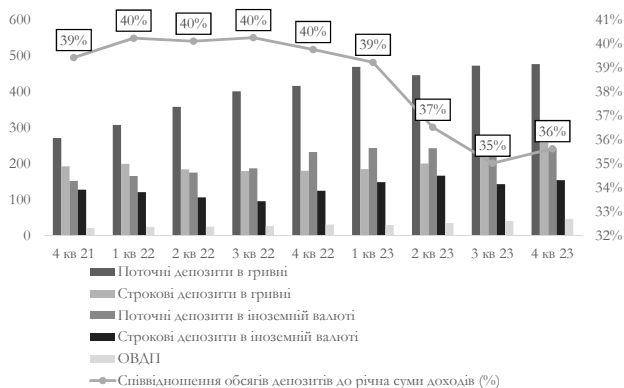


Рис. 3. Динаміка заощаджень домогосподарств України у 2021-2023 рр., млрд грн Джерело: складено авторами на основі [6, с. 17].

Як видно з рис. 3, найбільш поширеною формою заощаджень домогосподарств і в умовах воєнного стану залишаються поточні депозити в національній грошовій одиниці, хоча співвідношення їх обсягу до річної суми доходів у 2023 р. (36%) дещо скоротилось (39% у 2021 р.). Обсяги заощаджень домогосподарств у державних облігаціях (ОВДП) у 2023 р. помітно зростали порівняно із 2021 р., однак залишаються лише невеликою їх складовою (4%).

Проаналізовані тенденції фінансів домогосподарств України у 2021-2023 рр. засвідчили наявність прямого та безпосереднього впливу на них війни і воєнного стану. Встановлено, що фінансове забезпечення внутрішньо переміщених дітей та осіб, які втратили працездатність є вищим ніж для дорослих внутрішньо переміщених осіб, хоча його загальний рівень у 2024 р., порівняно із довоєнним 2021 роком погіршився. Позитивна динаміка зростання розмірів заробітних плат у порівнянні із першим роком повномасштабної війни спостерігалась за рахунок збільшення виплат військовим. Попри зростання доходів, воєнний стан суттєво вплинув на зростання рівня боргового навантаження для усіх груп місячних доходів (до 7 тис. грн; 7-20 тис. грн; 20-50 тис. грн) домогосподарств. За даними Національного банку України, найпоширенішою формою заощаджень

домогосподарств і в умовах воєнного стану залишаються поточні депозити в національні грошові одиниці.

Для забезпечення фінансової стійкості домогосподарств України в складних умовах триваючої військової агресії необхідно і надалі покращувати фінансову підтримку найбільш вразливих груп населення, перш за все тих, які змушені були покинути місця свого традиційного проживання, втратили житло і майно, позбавлені можливостей одержувати доходи і займатися підприємницькою діяльністю. Важливим напрямком соціальної політики нашої держави на сучасному етапі її розвитку є забезпечення високого рівня соціального захисту військових та членів їх сімей.

При вдосконаленні механізмів фінансової підтримки домогосподарств в період війни важливим є додержання принципу соціальної справедливості з метою недопущення поглиблення економічної нерівності населення, яка за висновками фахівців стала протягом останніх років загрозою світового масштабу, а в нашій країні в умовах воєнного стану наявна нерівність може поглиблюватися. Справа в тому, що великий прошарок домогосподарств в даний час позбавлений багатьох традиційних зручностей, необхідних для їх життєзабезпечення, це – продукти харчування, предмети першої необхідності, побутові і житлово-комунальні послуги, тощо. За 2021-2023 рр. питома вага громадян, які економлять на харчуванні, зросла більш ніж у 2 рази з 12,2% до 26,2% [10]. В окремих населених пунктах, головним чином, у прифронтових територіях спостерігається дефіцит певних видів продуктів та товарів внаслідок труднощів з їх постачанням.

Ще однією із загроз для забезпечення нормальної життєдіяльності домогосподарств в умовах воєнного стану є доступність та можливість оплатити вартість житлово-комунальних послуг. Внаслідок руйнації великої кількості інфраструктурних об'єктів, зокрема у сфері енергетики, по всій території країни є перебої у забезпеченні електроенергією. Гостро стоїть питання щодо підвищення тарифів на електроенергію.

Вирішення проблеми ефективної фінансової підтримки домогосподарств України і створення необхідних умов для їх самозабезпечення ускладнюється на фоні загрозливих тенденцій зростання

частки неактивного населення і безробітних, а також зменшення частки зайнятого населення [10]. Такі структурні зрушення у складі населення вимагають залучення органами влади додаткових фінансових ресурсів для надання передбачених законодавством виплат.

Отже, основними векторами впливу воєнного стану на фінансове становище домогосподарств є:

- загрозливі демографічні тенденції, які негативно впливають на фінансове становище домогосподарств та ускладнюють проблему їх державної підтримки;

- погіршення фінансової стійкості домогосподарств внаслідок понесених ними збитків і втрат;

- зростання рівня боргового навантаження домогосподарств;

- складності у задоволенні першочергових потреб домогосподарств та посилення економічної нерівності населення.

Література

1. Про введення воєнного стану в Україні: Указ Президента України від 24.02.2022р. №64/2022. Дата оновлення: 26.07.2023. URL: <https://www.president.gov.ua/documents/642022-41397>.
2. Длугопольський О., Кравчук О. Тенденції у розподілі доходів населення України в умовах воєнного стану. *Innovation and Sustainability*. 2023. № 3. С. 76-87. URL: <https://ins.vntu.edu.ua/index.php/ins/article/view/190/201>
3. Фінансові детермінанти економічного зростання регіонів і громад України в умовах нестабільності: погляд крізь призму поведінкової економіки: монографія / за ред. Возняк Г.В. Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України, 2023. 557 с.
4. Мошківська Л. Фінансовий стан домогосподарств під час війни росії проти України. III Міжнародна наук-практ конф «Сучасні виклики сталого розвитку бізнесу» (3-4 листопада 2022 року). *Державний університет «Житомирська політехніка»*. С. 195-197. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2022/12/195.pdf>

5. Павлюк Т., Середницька Л. Соціальна підтримка та соціальні послуги внутрішньо переміщеним особам в умовах війни. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. URL: DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-50-17>
6. Звіт про фінансову стабільність. Грудень 2023 року. *Національний банк України*. 2023. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2023-H2.pdf?v=7 (дата звернення 29.05.2024).
7. Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб: Закон України від 20.10.2014 р. № 1706-VII. Дата оновлення: 30.12.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1706-18#top> (дата звернення 15.05.2024).
8. Деякі питання виплати допомоги на проживання внутрішньо переміщеним особам : Постанова Кабінету Міністрів України від 20.03.2022 р. № 332. Дата оновлення: 28.03.2024. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/332-2022-%D0%BF#n54> (дата звернення 25.05.2024).
9. Внутрішньо переміщені особи. *Національна соціальна сервісна служба України*. 2024. URL: <https://nssu.gov.ua/vpo/doromoha-vpo-zminy> (дата звернення 25.04.2024).
10. Завгородня С. Економічна нерівність серед населення України в контексті забезпечення стійкості / Національний інститут стратегічних досліджень. URL: <https://niss.gov.ua/doslidzhennya/sotsialna-polityka/proyavy-ekonomichnoyi-nerivnosti-naselennya-v-ukrayini-v-konteksti>

Тетяна Кізима

доктор економічних наук, професор,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
t.kizyma@wunu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0002-9732-9907

Андрій Кізима

кандидат економічних наук, доцент,
Західноукраїнський національний університет,
м. Тернопіль, Україна
a.kizyma@wunu.edu.ua
ORCID ID: 0000-0001-9160-0316

ПРАГМАТИКА ІНВЕСТИВАННЯ ЗАОЩАДЖЕНЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УМОВАХ ПОВНОМАСШТАБНОЇ ВІЙНИ В УКРАЇНІ

Повномасштабне російське вторгнення на територію України спричинило не лише серйозну гуманітарну, але й економічну кризи, які завдали нищівного удару практично по усіх сферах і ланках фінансової системи держави. Негайне вирішення назрілих завдань, з-поміж яких: стабільне фінансове забезпечення Збройних Сил України, відновлення критичної інфраструктури, допомога постраждалому цивільному населенню і внутрішньо переміщеним особам тощо, є неможливим без доволі потужного фінансового підґрунтя. Саме тому вітчизняна фінансова система нині стає одним із пріоритетних «фронтів», що суттєво впливатиме на подальший перебіг воєнних дій і спроможність України успішно відбудовуватися після їх завершення.

Звісно, перші соціально-економічні і фінансові шоки повномасштабної війни уже подолані. Безумовно, Україна має певні передумови для неминучого післявоєнного відновлення економіки,

відбудови зруйнованих населених пунктів та модернізації критичної інфраструктури, що значною мірою пов'язано із міжнародною фінансовою допомогою, котру надають зарубіжні партнери. Проте без активного залучення внутрішніх фінансових ресурсів, важливою складовою котрих є заощадження вітчизняних домогосподарств, потенціал післявоєнного відновлення України може бути використаним не сповна.

Попри наявність низки публікацій у сучасній вітчизняній фінансовій науці з означеної проблематики (І. Власова, О. Драган, О. Заславська, Г. Македон, В. Нагайчук, Є. Носова, А. Рамський та ін.), змушені констатувати, що виклики й загрози, котрі постали перед українським суспільством після 24 лютого 2022 року, потребують ґрунтовного дослідження особливостей перебігу інвестиційних процесів на рівні домогосподарств, а відтак пошуку додаткових внутрішніх джерел для фінансування армії та якнайскорішого наближення Перемоги України над агресором. Тож дослідження прагматики формування і використання заощаджень домогосподарств в умовах повномасштабної війни вважаємо вкрай необхідним та актуальним, адже інвестиційний потенціал таких заощаджень, навіть у нинішніх надзвичайно складних воєнних реаліях, все ж залишається доволі потужним, і тому його слід максимально ефективно використати в сучасних умовах.

Насамперед зазначимо, що упродовж десятків років наші співвітчизники традиційно надають перевагу такому інвестиційному інструменту, як банківський депозит. Причому парадоксально, але факт: за два останніх роки в умовах воєнного стану заощадження українців на депозитних рахунках вітчизняних банків суттєво зросли (із 200 млрд грн у січні 2022 року до 276 млрд грн у січні 2024 року), як і безготівкові гривневі заощадження загалом (кошти на поточних (+69,2%) і депозитних (+38,3%) рахунках та в ОВДП (+119,2%)) (рис. 1). На нашу думку, така ситуація є свідченням не лише доступності та зручності цього інвестиційного інструменту в умовах війни, але й значної довіри до вітчизняної банківської системи, навіть попри складні соціально-економічні та військово-політичні обставини. Сумарно ж ліквідні гривневі активи українців

за два воєнних роки виросли на 58,4% (із 519 млрд грн у січні 2022 року до 822 млрд грн у січні 2024 року) (рис. 1).

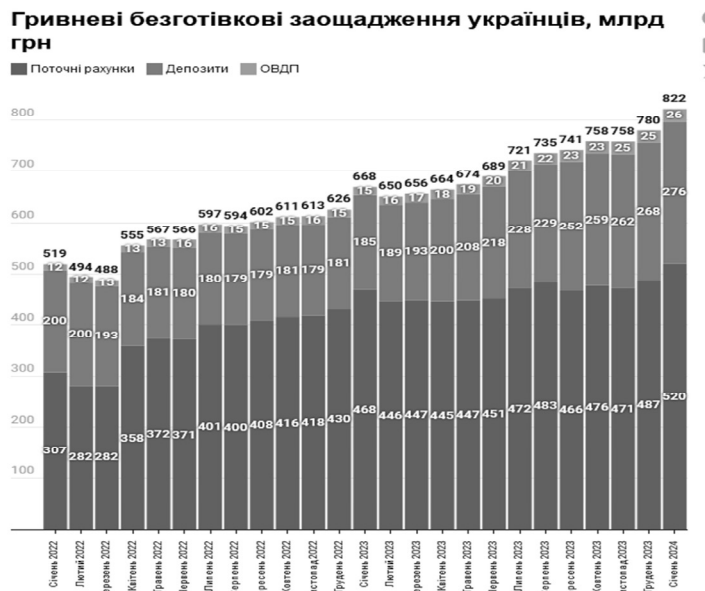


Рис. 1. Динаміка безготівкових гривневих заощаджень українців у січні 2022 року – січні 2024 року, млрд грн [6]

Стосовно заощаджень домогосподарств у іноземній валюті зазначимо, що наразі ситуація у цій сфері дещо стабілізувалася, позаяк сумарно валютні безготівкові заощадження українців у період війни зросли на 1,1 млрд дол. США (рис. 2).

Відтік іноземної валюти із банківської системи України, який спостерігався у перші місяці війни, призупинився наприкінці літа 2022 року, а обсяг валютних безготівкових заощаджень перевищив довоєнний період уже у січні 2023 року, зрісши упродовж другого року повномасштабної війни майже на 1 млрд дол. США (рис. 2).

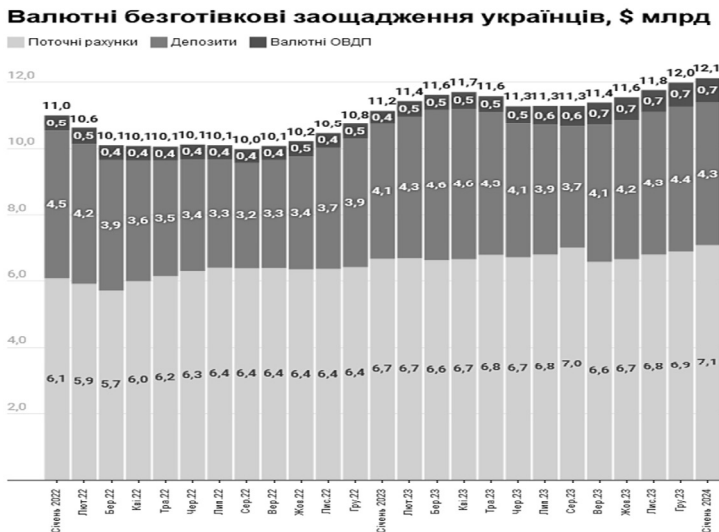


Рис. 2. Динаміка безготівкових валютних заощаджень українців у січні 2022 року – січні 2024 року, млрд дол. США [6]

Проте слід акцентувати, що на валютних депозитних рахунках наші співвітчизники тримають значно менше коштів, ніж до повномасштабного російського вторгнення. Водночас упродовж двох воєнних років приріст валюти за поточними рахунками українців становив 1 млрд дол. США, а за валютними ОВДП – 0,2 млрд дол. США (рис. 2).

Такий інструмент заощаджень, як готівкові кошти, продовжує залишатися теж доволі популярним серед українців. Статистика свідчить, що упродовж 2022-2023 років населення все ще багато грошей продовжувало накопичувати у готівковій формі (рис. 3), проте темпи такого зростання упродовж війни дещо знизилися (з 14,6% до 7,5% або ж в абсолютному вимірі на 85,1 млрд грн у 2022 році та на 50,1 млрд грн – у 2023 році).



Рис. 3. Динаміка гривневої готівки в обігу у січні 2022 року – січні 2024 року, млрд грн [6]

Стосовно прибутковості інвестування у готівковий долар зазначимо, що враховуючи значну волатильність курсу упродовж повномасштабної війни, купівля готівкової іноземної валюти з метою отримання гривневої дохідності була прибутковою лише у першому півріччі 2022 року, а саме до її липневої девальвації. Тобто, гривневі депозити, розміщені до червня 2022 року, були значно збитковішими у порівнянні із купівлею іноземної валюти. Однак уже через «два місяці нові гривневі депозити на річному інтервалі почали приносити дохідність майже вдвічі більшу за номінальну, оскільки за отримані через рік кошти можна було купити більше валюти, яка укріплювалася на готівковому ринку. Валюту, куплену 23 лютого 2023-го, зараз можна продати на 4,2% дешевше за ціни придбання. Гривневий депозит приніс майже 10,6% після сплати податків. Таким чином, в гривневому еквіваленті вкладник отримав майже на 15% більше, ніж той, хто купував валюту» [6] (рис. 4).



Рис. 4. Динаміка прибутковості інвестування гривні у долар США у січні 2023 року – лютому 2024 року, % [6]

Практика двох останніх воєнних років засвідчила, що для «гривневих» інвесторів, не готових брати на себе ризик зміни курсової різниці, доволі прибутковим варіантом виявилася купівля облігацій внутрішньої державної позики, яка стала набагато вигіднішою, аніж, скажімо, гривневий депозит. Так, на рис. 5 відображена «реальна доходність річних гривневих депозитів (12-місячний індекс UIRD після оподаткування доходу від депозиту за ставками 18+1,5%) та реальна доходність ОВДП терміном обігу до року (дохід не оподатковується), які на первинних аукціонах розміщував Мінфін» [6] (до слова, у серпні – вересні 2023 року короткострокові ОВДП на аукціонах не розміщувалися).

Різновидом облігацій внутрішньої державної позики є так звані «військові облігації» – державні цінні папери, через купівлю яких кожен українець може долучитися до фінансової підтримки Збройних Сил України і наблизити її Перемоги у цій війні та, водночас, примножити власні заощадження.

До слова, військові облігації у світовій практиці вперше були використані урядом Сполучених Штатів Америки ще на початку XIX ст., особливо під час Першої світової війни. Завдяки саме такому фінансовому інструменту «США залучили понад \$15 млрд, і це при тому, що загальні витрати на війну склали близько \$30 млрд. Це звичайно допомогло здобути перемогу в Першій світовій. Подібні історії траплялися і під час Другої світової: Велика Британія могла залучати до п'яти мільйонів фунтів стерлінгів на тиждень» [1].

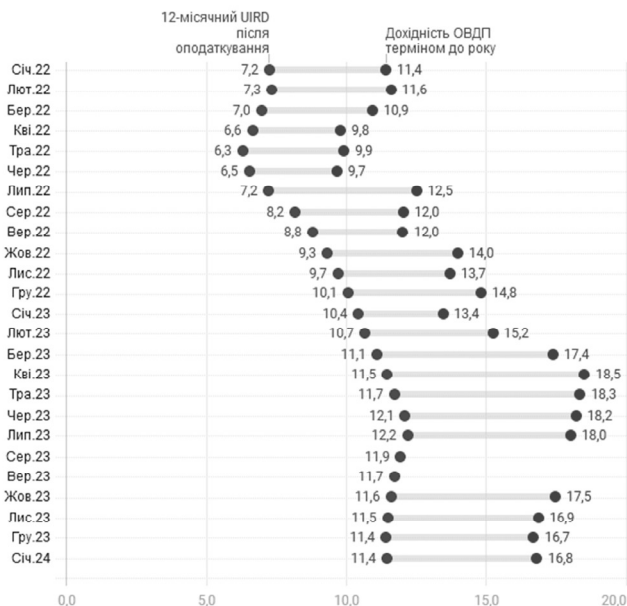


Рис. 5. Динаміка дохідності річних гривневих депозитів і ОВДП у січні 2022 року – січні 2024 року, % [6]

Звісно ж, що «обсяги залучення коштів урядом України нині далекі від показників світових воєн. Згідно з даними Нацбанку, станом на перше квітня 2023 року портфель військових облігацій становив 20,8 млрд грн, 690,5 млн дол. США і 138,7 млн євро. Ці суми є значно меншими від, наприклад, зовнішньої допомоги, яку отримує Україна, але вони допомагають покривати дефіцит

Державного бюджету, створюючи стабільний потік коштів на потреби оборони. Варто зауважити, що наш уряд вчасно повертає всі вкладення, зроблені з перших днів широкомасштабного вторгнення рф» [1].

Сьогодні придбати військові облігації можуть усі повнолітні громадяни України, а також нерезиденти, на суму від 1 тис до 50 млн гривень на термін від 3-ох місяців до півтора року. Причому для того, аби заохотити українців купувати військові облігації та спростити процедуру їхнього придбання, уряд зробив можливою купівлю таких облігацій через застосунок «Дія». Зокрема, «через нього з жовтня 2022 року було придбано облігацій на понад 700 млн гривень» [1], з яких лише «у вересні 2023 року Міністерство фінансів України залучило до держбюджету близько 23 млрд грн» [3]. Загалом же «у 2023 році загалом було випущено військових облігацій на суму близько 185 млрд грн. Крім того, українці на кінець вересня володіли військовими облігаціями на суму близько 25,4 млрд грн. Загальний портфель військових облігацій у власності фізичних та юридичних осіб на 1 жовтня становив 58,3 млрд грн в еквіваленті порівняно з 34,5 млрд грн в еквіваленті на 1 січня 2023 року». Загальний обсяг залученого фінансування через військові облігації станом на кінець вересня сягає близько 385 млрд грн» [3].

Відтак можемо стверджувати, що вітчизняна фінансова система й надалі продовжує залишатися доволі гнучкою і здатною реагувати на сучасні виклики та загрози, пов'язані із повномасштабною війною в Україні.

Безумовно, Україна потенційно є країною великих можливостей, тож інвестувати у її економіку у перспективі стане доволі вигідно, і найбільше переваг отримає той, хто зайде першим. Саме про це велася мова на інвестиційній платформі «Advantage Ukraine», презентованій на Нью-Йоркській фондовій біржі, де потужно був представлений інвестиційний потенціал України. З-поміж перспектив – «побудова «розумних мереж», впровадження енергетичних балансуючих потужностей, газовидобування за передовими технологіями, «зелена» металургія з використанням заліза прямого відновлення – це те, що може бути реалізоване пріоритетно. Також проговорили можливості у

агропромисловості – зокрема, варіанти глибокої переробки кукурудзи з метою екстракції амінокислот та біоетанолу. Також Україна має інвестиційні проекти, пов'язані з видобутком графіту і літію. Підкреслила українська команда і перспективу ІТ-галузі» [7].

Проте найактуальнішим і водночас найболючішим питанням у цій царині залишаються гарантії безпеки інвестування в Україну у воєнний і повоєнний періоди. І саме цей чинник є найбільш стримуючим для потенційних інвесторів, у тому числі і фізичних осіб. Тому уряд нині активно працює над його вирішенням. Зокрема, одним із варіантів розв'язання проблеми може стати страхування означених ризиків з боку міжнародних організацій, які уже мають таку практику (скажімо, Багатостороннього агентства з інвестиційних гарантій (MIGA), що входить до групи Світового банку). Тим паче, що «Мінекономіки вже домовилося з MIGA про запуск механізму страхування інвестицій під час війни. Пілотний проект на 30 млн доларів буде запущено найближчим часом. В наступному році уряд планує залучити від MIGA на цю програму близько 1 млрд доларів» [7]. Іншим варіантом може бути надання гарантій державами-партнерами власному бізнесу, який інвестуватиме у відбудову України (причому для покриття таких гарантій найбільш логічно буде задіяти арештовані російські активи). Звісно ж, цей варіант, на нашу думку, є більш прийнятним, позаяк він знімає левову частку ймовірних побоювань і застережень.

І, зрештою, інвестиційним інструментом, який упродовж останніх років набирає все більшої популярності серед українців, є криптовалюта. Нині активні учасники ринку віртуальних активів обговорюють законопроект [5], основним завданням якого є врегулювання питання щодо оподаткування криптовалюти в Україні. Позаяк низка юрисдикцій вважають цей віртуальний актив за своєю правовою природою дуже близьким до класичних фінансових інструментів, тож і оподатковують їх аналогічно. Відтак у пропонованій вітчизняній концепції йдеться про оподаткування інвестиційного прибутку від операцій із такими активами (скажімо, по аналогії із існуючою концепцією оподаткування цінних паперів). Законопроектом для фізичних осіб передбачено оподаткування

таких операцій: «продаж віртуальних активів за фіатні гроші; обмін віртуальних активів на певний товар або послугу. Водночас з цим, оподаткуванню не підлягає: створення (майнінг), розміщення та погашення віртуального активу емітентом; обмін віртуальних активів на інші віртуальні активи; зростання ринкової вартості активів» [2].

При цьому законопроект передбачає дві пільги. «Перша пільга. Якщо громадянин має загальний річний обіг криптовалюти у розмірі в 100 мінімальних заробітних плат, встановлених на 1 січня звітного року, тоді він не підпадає під оподаткування. Станом на 1 січня 2023 року цей показник складає 670 тис. грн. Мета пільги – підтримати людей, що тільки починають знайомитися з криптовалютами та вкладають туди невеликі кошти. Друга пільга. Якщо людина зберігає кошти в криптовалюті більше, ніж один рік, вона оплачує податки з інвестиційного прибутку по пільговій ставці у розмірі 6,5% (з урахуванням військового збору 1,5%), замість 19,5%. Мета пільги – підтримка свого роду інвестицій, які можуть бути задіяні на довгий час» [2].

На нашу думку, пропонований підхід є доволі прогресивним і актуальним в умовах нинішньої війни і падіння реальних доходів населення.

Таким чином, дослідження прагматики інвестування заощаджень домогосподарств України в умовах повномасштабної війни дає підстави стверджувати про вагомий вплив такого інвестування на функціонування фінансової системи та обґрунтувати актуальні вектори стимулювання інвестиційних процесів домогосподарств у сучасних складних соціально-економічних і військово-політичних реаліях. З цією метою пропонуємо:

- посилити інвестиційний потенціал секторів української економіки (передусім тих, де створюється висока додана вартість та продукція котрих може бути конкурентною на світових ринках) з метою залучення насамперед вітчизняного інвестиційного ресурсу (зокрема і коштів населення) для відбудови України після переможного завершення цієї війни;

- підвищити термін обігу військових облігацій (хоча б до 5-10 років), зробивши їх більш довгостроковими з метою мотивування

інвесторів, зацікавлених у довгостроковій перспективі та, відповідно, вищій дохідності;

– посилити заходи щодо утримання іноземної валюти в орбіті вітчизняної банківської системи (з метою недопущення її відтоку за кордон) шляхом створення більш привабливих умов для розміщення валютних вкладів в Україні і відходу практично від нульової дохідності за валютними депозитами;

– підвищити вплив та контроль держави на ринку криптовалют шляхом прийняття відповідного законопроекту [5];

– підвищувати рівень фінансової грамотності українців з метою посилення їх протидії шахрайським схемам, що постійно з'являються на вітчизняному інвестиційному ринку, особливо в умовах соціально-економічних та фінансових негараздів і потрясінь;

– важливим внутрішнім інвестиційним ресурсом наближення перемоги України у нинішній повномасштабній війні, на нашу думку, має стати й відміна державного фінансування політичних партій та переспрямування цих коштів на оборонні потреби шляхом прийняття відповідного законопроекту [4].

Наостанок зазначимо, що найвигіднішою інвестицією є передусім інвестиція у особистий розвиток, позаяк підвищуючи власний фаховий, інтелектуальний рівень, громадянин матиме змогу отримувати більше коштів, що, у свою чергу, сприятиме й подальшому зростанню його заощаджень.

Література

1. Захарчук Я. Про військові облігації — від «а» до «я». URL: <https://armyinform.com.ua/2023/05/01/pro-vijskovi-obligacziyi-vid-a-do-ya/>
2. Коновалова Х. Які податки на криптовалюту будуть платити українці. URL: <https://delo.ua/finance/yaki-podatki-na-kripto-valyuti-budut-platiti-ukrayinci-rozpovidaje-yurii-boiko-clen-nkcpfr-421214/>
3. Пилипів І. Мінфін у вересні залучив 23 мільярди від розміщення військових облігацій. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/10/9/705273/>

4. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо спрямування на оборонні потреби коштів направлених на державне фінансове забезпечення політичних партій : Проект Закону України № 11189 від 22.04.2024 р. URL: <https://ips.ligazakon.net/document/П110965А>
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо врегулювання обороту віртуальних активів в Україні : Проект Закону України № 10225 від 07.11.2023 р. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/Card/43123>
6. Садовничий В. Що відбулось з Україною за два роки війни. Фінансовий вимір. URL: <https://finclub.net/ua/infographica/shcho-vidbulos-z-ukrainoiu-za-dva-roky-viiny-finansovyi-vymir.html>
7. Свириденко Ю. Країна можливостей: чому інвестор прийде в Україну. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2022/09/29/691997/>

Ганна Коцюрубенко

*кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет,
м. Одеса, Україна
annakots@ukr.net
ORCID ID: 0000-0001-9604-5083*

Марія Іоргачова

*кандидат економічних наук, доцент,
Одеський національний економічний університет, м. Одеса,
Україна
manadger41@i.ua
ORCID ID: 0000-0003-1933-6447*

ФІНАНСОВІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ВОЄННОГО СТАНУ

Вступ. Фінансові засади та механізми фінансування розвитку людського капіталу мають бути віддзеркаленням поточних тенденцій розвитку держави і бути достатньо гнучкими, щоб адаптуватися до змін, які можуть мати досить різнополярну природу та кінцевий результат, зокрема спричинений несприятливими обставинами або форс-мажорними факторами. Для української економічної та фінансової систем, а також для усіх суб'єктів та учасників фінансових відносин, такими обставинами стали активізація повномасштабних військових дій і впровадження воєнного стану в Україні. Ситуація, що склалась у фінансовій сфері і скорочення можливостей держави здійснювати фінансові зобов'язання, є економічним викликом і впливає на формулювання тактичних цілей фінансової політики. Проте перехід економічної системи на роботу в умовах війни підвищує необхідність посилення соціальної функції держави, яка забезпечує фінансову та соціальну підтримку населення, що опинилося в скрутних умовах через військові дії: втрата роботи, житла, здоров'я, вимушена міграція тощо. За таких

обставин, постає необхідність вирішення протилежних завдань щодо розподілу фінансових ресурсів держави, адже економічна криза, що виникає як результат військової агресії, обумовлює скорочення надходжень до бюджетних і позабюджетних фондів, натомість, виникає необхідність посилення фінансування обороноздатності як основи підтримки державності, що, у свою чергу, обумовлює значний дефіцит коштів для виконання соціальної функції держави та зменшує потенційні можливості формування засад для стабільного розвитку людського капіталу.

Основна частина. Сучасні українські дослідники-економісти акцентують увагу на тому, що людський капітал є досить мультидисциплінарним явищем та не обмежується лише увагою з точки зору фінансової, або у більш розширеному контексті, економічної науки.

Зокрема, Т. Фонарьова зазначає, що «категорія людського капіталу є багатогранним поняттям, однак в економічному сенсі це, насамперед, реальне джерело коштів, які можуть бути безпосередньо інвестовані у розвиток конкретної людини або групи (команди, колективу, нації тощо). В інших же аспектах (культурному, соціальному) людський капітал виступає в неявній вартісній формі і його кількісні виміри можуть бути досліджені на основі спеціалізованих методик» [18].

Людський капітал формується протягом усього життя людини, що вимагає постійних інвестицій у його створення та розвиток. Цей процес починається ще до народження людини та продовжується після виходу на пенсію, включаючи успадковані якості та здібності [19]. Поряд з тим, варто відзначити, що розгляд людського капіталу, як сфери вивчення конкретної науки чи галузі знань, дещо обмежує можливості виміряти вплив інших складових формування людського капіталу. Так, психологічні характеристики сім'ї та особистості, які отримують розвиток в середині родини, можуть не мати безпосереднього економічного виміру, однак в цілому підвищують якість людського капіталу, що в подальшому збільшить його ефективність з точки зору продуктивності в економічному вимірі та може позитивно вплинути на якості людського капіталу з точки зору його прояву

як економічної категорії. Отже, важливо наголосити, що людський капітал є специфічною формою капіталу, яка відрізняє його саме щодо наявності особистісних характеристик, які притаманні носію капіталу, що вимагає формування способів їх врахування та виміру.

О. Безпалько та Н. Скригун, узагальнюючи думки науковці, які досліджували людський капітал, зазначають, що «не зважаючи на різне трактування цього поняття всі науковці сходилися в думці, що саме теорія людського капіталу може логічно пояснити взаємозв'язок доходів працівника чи суспільства в цілому від природних здібностей, знань, професійних навичок та мотивацій людини». Дослідники акцентують увагу на ролі людського капіталу в економічному розвитку, зокрема наголошують, що «людський капітал є реалізованою частиною трудового потенціалу та найціннішим ресурсом в досягненні економічного зростання важливість якого постійно збільшується» [1].

Є. Чернявська деталізує взаємозв'язок з економічною сферою та формулює твердження про зміст категорії, а саме висновок, що «за змістом категорія людського капіталу пов'язана з підготовкою та використанням робочої сили в економічній діяльності» [21].

Проте, крос-галузева направленість та дотичність категорії до різних напрямів наукового пізнання обумовлюють формулювання її характеристики з чітким включенням тих сфер, які є найбільш показовими чи наочними для характеристики людського капіталу, а саме його соціальну направленість та економічну природу.

М. Хромов констатує, що «категорія «людський капітал» не є суто економічним явищем, а носить явно виражений соціальний і суспільний характер, є соціально-економічною категорією. Людський капітал як соціально-економічна категорія характеризує систему суспільних відносин по використанню у процесі виробництва набутих і розвинених унаслідок інвестицій знань, умінь, навичок тощо» [19].

С. Волошина та А. Скубіліна визначають людський капітал як соціально-економічну категорію, яка «відображає сформовані унаслідок інвестицій в здоров'я, знання, вміння, навички, досвід, мотивацію, культуру та інші характеристики людини економічної, які приносять дохід». Натомість, економічна людина визначається

як «біосоціальна істота, яка використовує свої знання, здібності та навички задля задоволення своїх матеріальних та нематеріальних потреб, вибір дій якої зумовлений певними діючими інститутами» [3].

О. Богашко звертає увагу на змогу цієї соціально-економічної категорії характеризувати «сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних, індивідуальних і суспільних здібностей, таких як, загальний стан здоров'я і фізична сила, освіченість і рівень інтелекту, трудовий досвід і працьовитість, організаційні і підприємницькі здібності, талант і обдарування, які цілеспрямовано використовуються в тій чи іншій сфері суспільного виробництва, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів як його власників, так і суспільства чи нації в цілому» [2]. Поряд з тим, вчений акцентує увагу на деталізації визначення людського капіталу у сфері економіки як оцінку «втілених у людині здібностей приносити дохід шляхом використання інтелектуальних, трудових та інших здібностей, а також ресурсів, якими розпоряджається суспільство» [2].

Отже, важливість людського капіталу, з точки зору економічної науки, обумовлюється тісним зв'язком з процесом утворення доходів, що визначає включення до сфери інтересів фінансової науки, і формує передумови економічного розвитку суспільства, країни та окремих домогосподарств, адже наявність доходу та утворення ресурсів є фінансовою основою для розвитку людського капіталу, натомість нестача фінансових ресурсів значно обмежує можливості для розвитку населення в цілому, та окремого домогосподарства зокрема. Фактично, скорочення можливостей для розвитку людського капіталу є ознакою зубожіння. Крім того, виступаючи рушійною силою для розвитку, людський капітал потребує умов для формування та реалізації, забезпечити які, в тих чи інших обсягах залежно від політичного ладу, моделі розвитку тощо, має держава через розбудову механізмів соціального розвитку та формування джерел фінансування таких заходів, що здійснюється шляхом розробки та реалізації фінансової політики держави.

Фінансова політика є ключовим інструментом впливу та важливою складовою соціально-економічного розвитку як держави

в цілому, так і кожного окремого учасника економічних відносин. Важливість створення умов для ведення діяльності суб'єктами та розвитку суспільства у цілому вимагає ретельного підходу до розробки та впровадження фінансової політики, яка має у своєму арсеналі засоби впливу на доходи та фактори їх формування для всіх суб'єктів, які представлені та діють у державі. Важливо зазначити, що фінансова політика, також, відіграє вирішальну роль у протидії форсмажорним обставинам, які мають деструктивний вплив на добробут населення та на суспільний розвиток у всіх його напрямках [13].

Для української практики державотворення, таким згубним фактором впливу стала повномасштабна військова агресія, що розпочалась проти України 24 лютого 2022 року. Оцінити рівень та обсяги збитків, а також зміни та динаміки основних фінансових показників розвитку держави на рівні офіційної статистичної інформації, не має змоги, адже під час військового стану, така інформація не розголошується.

Однак, як свідчать дані експертних висновків і проведених аналітичних досліджень, в 2014-2015 роках, після першого акту агресії, Україна втратила 15,8% ВВП, натомість у 2022 р. реальний ВВП зменшився на 29,2% [4]. Прогнози та результати функціонування економіки за 2023 рік мають більш позитивну динаміку, зокрема Міжнародний валютний фонд очікує зростання ВВП України за підсумками 2023 року на рівні 2% (відповідно до випуску «Огляду світової економіки» за жовтень 2023 року), що значно відрізняється від прогнозу (квітень 2023 року), який мав негативну динаміку на рівні «мінус» 3% для української економіки [14]. Позитивні сценарії розвитку дає, також, Національний банк України: регулятор протягом 2023 року тричі корегував показники щодо прогнозованого обсягу ВВП. Так, станом на січень 2023 року – збільшення реального ВВП протягом року прогнозувалось – на 0,3%, станом на липень 2023 року – 2,9%, станом на жовтень – 4,9% [8].

Деструктивні процеси ускладнюються значними обсягами міграції, зокрема 13,5 млн осіб змушені були покинути свої домівки [4]. Натомість, відповідно до даних, що їх наводить Управління

Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ ООН), від початку війни за кордон виїхали понад 6,2 млн українців [6]. Такий рівень міграції не лише зменшує чисельність населення всередині країни, що є безперечно негативним чинником для економіки та фінансової стабільності держави, але й збільшує навантаження на соціальну інфраструктуру регіонів, які приймають внутрішніх переселенців. Як свідчать дані опитувань УВКБ ООН, лише 33% внутрішньо переміщених осіб мають роботу, 17% мають доходи, які дозволяють покривати базові потреби, натомість 85% опитаних орієнтовані на отриманні соціальних виплат[6].

Руйнівний вплив військової агресії на добробут населення значно посилюється її наслідками, що проявляється у зростанні рівня бідності, майнового розшарування та у цілому обумовлюють погіршення перспектив для розвитку людського капіталу в Україні. Це має об'єктивні причини, пов'язані з економічною кризою на тлі військових дій (втрата джерел доходів або їх скорочення), а також є результатом обстрілів і безпосередніх бойових дій на певній території, зокрема пов'язано з втратою житла, майна та активів через ракетні атаки, бойові зіткнення та окупацію територій тощо. Відповідно до даних досліджень і розрахунків Інститут демографії та соціологічних досліджень ім. Птухи, за змодельованим даними, у 2022 році бідність становила 60%, а у 2023 році прогнозують показник на рівні – 67%. Тобто бідними, відповідно до оцінок фахівців Інституту демографії, є люди які живуть на менш ніж 5 тисяч гривень на місяць [15]. Натомість, зростанням бідності з 5,5% до 24,2% протягом 2022 року, констатують експерти Світового банку. Відповідно до методики розрахунку, до цієї категорії попадають особи, які живуть на менше ніж 6 тисяч гривень на місяць. Така ситуація свідчить про потрапляння у скрутне фінансове становище іще 7,1 мільйона людей [15].

Як свідчать результати опитувань, що були проведені експертами групи «Рейтинг» у вересні 2022 року, через війну рівень доходів знизився у 66% українців. Зокрема, 14% втратили практично всі доходи, а у 32% вони значно зменшилися. Що стосується підприємців, то 28% підприємців відповіли, що їхній бізнес

закрився, 12% – що планують закриватися, а 48% – що працюють, хоча доходи зменшилися. Варто зазначити, що збільшується майнове розшарування: 32% українців зазнали матеріальних втрат внаслідок війни: позбулися житла, майна, автомобіля тощо; 10% втратили житло: у 2% воно повністю зруйноване та не придатне для проживання, у 8% – частково пошкоджене [10].

За таких обставин, важливою складовою соціально-орієнтованої економіки, яку розбудовує Україна, є підтримка населення та запровадження заходів щодо мінімізації негативних наслідків війни для добробуту громадян. Безпосередньою складовою даного процесу виступає державний бюджет як інструмент реалізації бюджетної політики. Як свідчать дані Міністерства фінансів, за період з січня по вересень 2022 року на соціальні виплати з державного бюджету спрямовано 304,9 млрд гривень [5].

Трансформація бюджетної політики відбувається відповідно до потреб громадян і обставин, у яких опиняються мешканці тих чи інших територій. Реалізація грошової державної підтримки здійснюється за напрямками: допомога на проживання ВПО, компенсація витрат власникам житла за тимчасове розміщення ВПО, компенсація витрат роботодавцям на оплату праці за працевлаштування ВПО тощо. Крім того, держава реалізує низку заходів бюджетної політики щодо інфраструктурного забезпечення життя громадян, а саме фінансової підтримки медичної галузі, заходів з підготовки до проведення опалюваного сезону в умовах несприятливих кон'юнктурних коливань цін на енергоресурси, надання грантів місцевим громадам для працевлаштування ВПО та створення умов для ведення власного бізнесу тощо [12]. Такі стабілізаційні заходи обумовлені викликами часу та провокують необхідність перерозподілу коштів, залучення додаткових джерел фінансування та фінансового забезпечення, що у свою чергу збільшує державну заборгованість і визначає важливість планування подальших витрат з перспективним інвестиційним потенціалом.

Проте, зuboжіння населення впливає на збільшення залежності від державної соціальної допомоги та має негативний вплив на економічну систему країни в контексті внутрішнього попиту, як

наслідок – відбувається скорочення обсягів надходжень податків до бюджетної системи на тлі збільшення бенефіціарів соціальної допомоги.

Планування та виконання бюджетів в Україні протягом двох останніх років відбувається за стійкої підтримки зовнішніх джерел, у першу чергу це стосується покриття потреб соціальної сфери, а також виплат заробітних плат державним службовцям та працівникам бюджетних установ[22].

Як свідчать дані статистичної звітності Міністерства фінансів України, надходження з іноземних джерел, до бюджетної системи, істотно збільшилися протягом 2022 року, хоча за підсумками 2023 має місце незначне скорочення – відбулось зменшення питомої ваги даного виду трансфертів у доходах бюджетної системи майже на 7 відсотків, а також мало місце зменшення фактичного обсягу трансфертів (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка доходів (окремі показники) Зведеного бюджету України за січень-грудень відповідного року, 2021-2023 рр. [15]

Показники	2021	2022		2023	
	млрд грн	млрд грн	питома вага, %	млрд грн	питома вага, %
ДОХОДИ, у т.ч.:	1662,3	2196,6	100,0	3104,3	100,0
Офіційні трансферти від Європейського Союзу, урядів іноземних держав, міжнародних організацій, донорських установ	1,4	481,3	21,9	433,6	14,0

За даними Міністерства фінансів, головним донором для України у 2023 році став Євросоюз: обсяг фінансування за 11 місяців 2023 року склав майже 18 млрд доларів. Натомість за результатами 2022 року найбільші обсяги допомоги було отримано від США: за 11 місяців 2023 року від США надійшло майже 11 млрд доларів проти 12 млрд у 2022 році. Серед інших донорів Канада, Японія та Британія, а також МВФ та Світовий банк [7].

Можливість фінансування галузей соціальної сфери не лише знімає соціальну напругу у суспільстві, але й забезпечує потенціал функціонування економічної системи країни, зокрема через формування платоспроможного попиту, який дає змогу функціонування інших секторів економіки та формування фінансових ресурсів для бюджетної системи. Отже, не можна вважати такі види допомоги від іноземних партнерів лише пасивною формою підтримки держави, яка носить лише ефект субсидії.

Вагомим джерелом формування ресурсів для української економічної системи стали зовнішні запозичення, на відміну від трансфертів, їх обсяг за результатами років повномасштабного вторгнення істотно зріс: приріст станом на кінець 2022 року складав майже 200% (рис. 1).

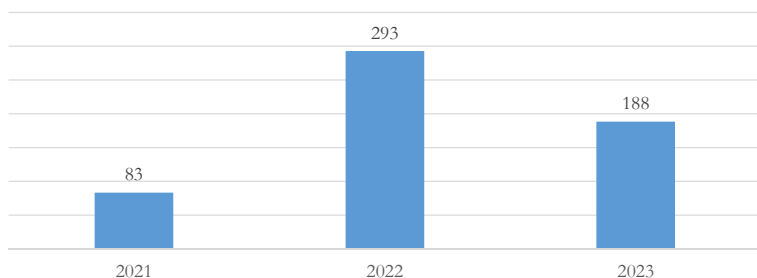


Рис. 1. Темп росту обсягів зовнішніх запозичень за результатами виконання Зведеного бюджету України за січень-грудень відповідного року, 2020-2023 рр., %

Джерело: складено на основі даних [15]

Поряд з тим, така динаміка формування запозичень окрім боргового тягаря визначає важливість розробки дієвої політики розвитку економіки країни з метою формування передумов для погашення боргових зобов'язань, що у сучасних умовах продовження військової агресії проти України, досить складно прогнозувати.

Окремої уваги потребує факт соціальної перебудови суспільства в частині збільшення людей з інвалідністю, які втрачають працездатність

і потребують реабілітації, від так, протягом певного проміжку часу є залежними від соціальних виплат. Крім того, така група осіб потенційно має загрозу зменшення рівня доходів, навіть у разі позитивного сценарію – на певний проміжок часу, однак, це обумовлює збільшення кількості збіднілого населення в частині втрати джерела доходу від трудової діяльності, що має згубний вплив на сукупний попит, розвиток ділової активності та потребує уваги з точки зору перспектив розвитку людського капіталу відповідно до нових реалій.

Відповідно до даних, що їх наводить пресслужба Конфедерації роботодавців України, за перші 10 місяців війни 2022 року інвалідність одержали понад 45 000 українців, що в 3,5 раза більше, ніж 2021 року [9]. Натомість, за результатами 16 місяців війни, за даними, які наводить міністерка соціальної політики України О. Жолнович, зростання кількості інвалідів відбулось на 300 000 осіб [11].

Відповідно до даних The Wall Street Journal, які апелюють до найбільшого у світі виробника протезів німецької компанії Ottobock та її медичних партнерів, станом на початок вересня 2023 року кількість осіб, що стали інвалідами у наслідок втрати руки чи ноги та потребують протезування, становила 50 тисяч, проте зазначається, що через тривалість процесу та особливостей проведення лікування, дані щодо кількості можуть бути значно більше [17]. Так, станом на початок жовтня 2023 року в Україні налічувалось вже понад 90 тисяч солдатів, які втратили внаслідок війни кінцівки [16].

Рівень збитків та обсяги завданої шкоди мають катастрофічні наслідки для країни та істотно ускладнюють процеси життєзабезпечення населення, що має згубний вплив на процеси формування людського капіталу, навіть з огляду на позитивну динаміку прогностичних показників розвитку економіки України та існуючу підтримку від партнерів. Зокрема, за висновками експертів Університету Гронінгема (Нідерланди) на основі показників бази даних «Maddison Project Database» щодо темпів падіння реального ВВП у перший рік військових дій у країнах вибірки, яка об'єднала дані щодо 10 епізодів часів II світової війни, 2 епізоди

югославських воєн, 2 епізоди з війн у Перській затоці, 1 епізод з арабо-ізраїльських воєн, 2 епізоди з російсько-українських воєн і 1 епізод російсько-грузинської війни, можна констатувати наступне: за темпами падіння реального ВВП у 2022 р. (на 29,2%) Україна займає III місце серед 18 країн вибірки. На досліджуваному історичному проміжку більш руйнівними були війни тільки в Іраку в 1991 р. (падіння ВВП на 60,2%) і в Австрії в 1945 р. (на 58,7%)[22]. Відповідно до оцінок, проведених експертами Світового банку і його партнерів, за перший рік війни, найбільших втрат зазнали: житловий сектор (38% сумарних пошкоджень), транспорт (26%), енергетика (8%), промисловість і торгівля (8%), сільське господарство (7%). Зокрема, за рік російсько-української війни руйнувань і пошкоджень зазнали 1,4 мільйони житлових приміщень (окремих квартир, будинків), серед них 135 тис. – приватних будинків і 39 тис. гуртожитків[8]. Моніторингова місія ООН із прав людини також виявила, що за два роки війни були зруйновані або пошкоджені 1 072 заклади освіти та майже пів тисячі медичних закладів [22].

Важливість відбудови інфраструктурних об'єктів тісно пов'язана з формуванням засад розвитку та ефективного функціонування людського капіталу, адже сприяє забезпеченню як базових потреб населення, так і дає змогу розширеного відтворення, що має важливе значення в умовах обмеженості ресурсів та важливості післявоєнної відбудови економіки.

Висновки. Боротьба з бідністю, як одним із негативних наслідків військової агресії проти України, стає пріоритетним напрямом у реалізації фінансової політики України, враховуючи нові об'єктивні реалії при її формуванні та впровадженні, що мають бути враховані при створенні фінансових засад для розвитку людського капіталу, а саме: стимулювання та підтримка населення щодо отримання грошових доходів через розвиток системи мікрогрантів для малого бізнесу, фінансування курсів перекваліфікації, введення граничних термінів соціальної підтримки для працездатних громадян – вимушених переселенців тощо; активізація податкових та монетарних інструментів для

підтримки мікро бізнесу через запровадження пільг і знижених відсоткових ставок для відкриття власної справи людям з інвалідністю, яку отримано у наслідок військової агресії, тощо.

Інвестиційний потенціал для розвитку людського потенціалу формується не просто через заходи фінансової підтримки, а саме за допомогою інструментів стимулювання – гранти на відкриття власної справи, придбання житла, перекваліфікацію, тобто адаптацію населення та включення у економічну ринкову взаємодію. Саме інвестиційна та стимулююча складова формують змогу у майбутньому знизити боргове навантаження на бюджетну систему та запобігти податковим коливанням з метою фінансування дефіциту бюджету.

Окремої уваги потребує реформування фінансових основ надання соціальної допомоги, зокрема щодо базових принципів розрахунку рівня мінімальних стандартів життя населення. Ці стандарти повинні, зрештою, відповідати ринковим механізмам формування цін на товари та послуги. Основним напрямом трансформації фінансової політики має бути зосередження на створенні та забезпеченні умов, а не на пошуку ресурсів для фінансування соціальних потреб населення у формі дотацій та постійних соціальних виплат для більшої частини населення.

Література

1. Безпалько О. В., Скригун Н. П. Витоки та концептуальні аспекти теорії людського капіталу. URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/server/api/core/bitstreams/e275a0e8-002d-4ba2-846f-6e8e3eae12bb/content> (дата звернення 10.05.2024)
2. Богашко О. Л. Людський капітал та його роль у забезпеченні інноваційного розвитку національної економіки. *Вісник Одеського національного університету ім. І. І. Мечникова*. Серія: Економіка. 2014. 19 (вип. 2). http://visnyk-onu.od.ua/journal/2014_19_2_2/07.pdf (дата звернення 10.05.2024)
3. Волошина С. В., Скубіліна А. В. Понятійний базис категорії «людський капітал». *Інтелект XXI*. 2016. № 6. URL: http://www.intellect21.nuft.org.ua/journal/2016/2016_6/6_2016.pdf (дата звернення 10.05.2024)

4. Богдан Т. Фінансово-економічні наслідки війни. Портал LB.UA. URL: https://lb.ua/blog/tetiana_bohdan/550614_finansovo-ekonomichni_naslidki.html (дата звернення: 10.05.2024)
5. Гамалій І. Понад 300 млрд гривень було спрямовано на соцвиплати у січні-вересні 2022 року. Інформаційна агенція Lb.ua. URL: https://lb.ua/economics/2022/10/27/533909_ponad_300_mlrd_griven_bulo.html (дата звернення: 11.05.2024).
6. Зануда А. Скільки українців не повернуться з-за кордону і чим це загрожує Україні. BBC News Україна. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/articles/c06e1y0lv80o> (дата звернення: 10.05.2024)
7. Зануда А. Війна на виживання. Що буде з Україною без західних грошей. BBC News Україна: веб сайт. URL: <https://www.bbc.com/ukrainian/articles/cn4p6rjjq91o> (дата звернення: 10.05.2024)
8. Льченко Л. Нацбанк утретє за рік суттєво змінив прогноз зростання ВВП у 2023 році. Інформаційний портал Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2023/10/26/705910/> (дата звернення: 10.05.2024)
9. Інвалідність за 10 місяців війни у 2022 році отримали понад 45 тис. українців. Інформаційне агентство «Інтерфакс-Україна»: веб сайт. URL: <https://interfax.com.ua/news/general/920086.html> (дата звернення: 12.05.2024).
10. Кожен третій українець зазнав матеріальних втрат внаслідок розв'язаної Росією війни, – група «Рейтинг». Інформаційна агенція Lb.ua. URL: https://lb.ua/news/2022/10/05/531581_kozhen_tretiy_ukrainets_zaznav.htm (дата звернення: 11.05.2024).
11. Колісник Б. Наслідки війни. Кількість людей з інвалідністю в Україні зросла на 300 тисяч. Веб портал Online.ua. URL: <https://news.online.ua/naslidki-viyi-kilkist-lyudey-z-invalidnistyu-v-ukrayini-zroslo-na-300-tisyach-864321/> (дата звернення: 12.05.2024).
12. Коцюрубенко Г. М. Реалізація бюджетної політики щодо підтримки населення та подолання соціальної нерівності в умовах воєнного стану в Україні. Трансформація національної моделі фінансово-кредитних відносин: виклики глобалізації

- та регіональні аспекти: збірник матеріалів VII Всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Ужгород, 30 листопада 2022 р.). 2022. 225 с.
13. Коцюрубенко Г. М. Подолання бідності як пріоритетний аспект реалізації фінансової політики в Україні. *Сталий розвиток міст та регіонів України в рамках Європейської інтеграції: збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної конференції* (м. Ірпінь, 12 грудня 2023 р.) 2024. С. 241-245
 14. МВФ покращив прогноз зростання ВВП України у 2023 році до 2%. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3772088-mvf-pokrasiv-prognoz-zrostanna-vvp-ukraini-u-2023-roci-do-2.html> (дата звернення: 10.05.2024)
 15. Міністерство фінансів України. Веб сайт. URL: https://mof.gov.ua/uk/budget_2023-582 (дата звернення: 12.05.2024).
 16. Новіков С. Велика кількість поранених внаслідок війни стане серйозним викликом для економіки України, - нардеп. РБК-Україна: веб сайт. URL: <https://www.rbc.ua/rus/news/velika-kilkist-poranenih-vnaslidok-viyni-1696838637.html> (дата звернення: 12.05.2024).
 17. Сердюк К. Близько 50 тисяч українців втратили кінцівки через війну – WSJ. TCH: веб сайт. URL: <https://tsn.ua/ukrayina/blizko-50-tisyach-ukrayinciv-vtratili-kincivki-cherez-viynu-wsj-2382346.html> (дата звернення: 12.05.2024).
 18. Фонарьова Т. А. Людський капітал як економічний, культурний і соціальний феномен. *Економіка та суспільство*. 2017. № 9. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/9_ukr/162.pdf (дата звернення 10.05.2024)
 19. Хромов М. І. Інвестиції в людський капітал: особливості визначення та критерії оцінки ефективності. *Економіка промисловості*. 2010. № 2. URL: http://mail.econindustry.org/arhiv/html/2010/st50_28.pdf (дата звернення 10.05.2024)
 20. Через війну зріс рівень бідності: що відбувається із добробутом українців. День за днем. URL: <https://denzadnem.com.ua/ato/160224> (дата звернення: 10.05.2024).

21. Чернявська Є. І. Людський капітал як економічна категорія. *Економіка і управління: виклики та перспективи: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції* (4–5 лютого 2013 р., Дніпропетровськ). 2013. URL: https://vmurol.uu.edu.ua/upload/Naukovo_doslidna%20robota/Elektronni_vidannya/sbornik_4-5_fevralja_2013.pdf#page=117 (дата звернення 10.05.2024)
22. Ярема О. Звіт ООН: серед підтверджених цивільних жертв війни в Україні більшість – чоловіки та хлопчики. Інформаційний портал «Детектор медіа»: веб сайт. URL: <https://detector.media/infospace/article/223340/2024-02-23-zvit-onn-sered-pidtvverdzhenykh-tsyvilnykh-zhertv-viyny-v-ukraini-bilshist-choloviky-ta-khlopchyky/6> (дата звернення: 11.05.2024).

Юрій Пасічник

доктор економічних наук, професор,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»,
м. Київ, Україна,
y.v.pasich@gmail.com
ORCID ID: 0000-0001-9742-1378

СТРАТЕГЕМА РИНКУ ПРАЦІ У СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАДАХ В УМОВАХ ВОЄННОГО ЧАСУ

Вступ. У складних суспільних умовах, в яких тепер перебуває Україна, для забезпечення функціонування економіки, зокрема і на сільському рівні, важливе значення має не лише підтримання рівня економічного зростання, але і формування відповідних умов для його подальшого розвитку. У цьому контексті створення додаткових робочих місць, зокрема на місцевому рівні має вагоме значення. З початку війни в Україні, зокрема повномасштабного вторгнення росії у лютому 2022 р. на ринку праці у сільських громадах відбулись суттєві зміни, а саме: викликані окупацією частини територій; знищенням або значним пошкодженням сільськогосподарського виробництва під час воєнних дій; замінуванням сільськогосподарських угідь; еміграцією частини сільських мешканців в інші регіони України або за кордон; призовом певних категорій цього населення до Збройних Сил України тощо. З врахуванням цих обставин актуалізується проблема формування ринку праці у сільських громадах на нових засадах.

Результати та обговорення. Оцінюючи проблематику зазначеного ринку праці, зауважимо, що вирішення цієї проблеми має теоретичну та практичну складову. Щодо теоретичної – розробимо відповідну стратегему, як одну із складових теоретичних конструкцій. Оскільки термін «стратегема» не отримав широкого розповсюдження у фахових джерелах, подамо його тлумачення. Згідно системного методу, який використано у цьому дослідженні, з'ясування, цього терміну, окрім абстрактного визначення, виконаємо за рівнями ієрархічної системи країни.

О. Бевзо у ретро-словнику так подає його тлумачення: «Стратегема, стратегма – військова хитрість» [1].

Згідно Словника української мови знаходимо: «Стратегема. Воєнна хитрість, винахідливість під час проведення бойових дій, яка вводить в оману противника» [2, с. 1399].

Г. Ліхоносова на рівні підприємства подає розлоге тлумачення цього терміну: «Останнім часом під час формування стратегії став широко використовуватися китайський термін «цзі», який позначає план, розрахунок, хитрість. В Європі цей термін назвали «стратагема». Стратагема, або стратегема (давньогрец. Στρατήγημα – військова хитрість), – це прорахована послідовність дій, яка спрямована на вирішення конкретного завдання або досягнення певної мети з урахуванням історії розвитку об'єкта та інших особливостей ситуації. Під терміном «стратагема» розуміється стратегічний план, в якому для конкурента укладена якась пастка або хитрість. Саме завдяки стратагемному мисленню формується бачення перспективного стану підприємства у бізнес-просторі. Стратагема – це сплав стратегії з умінням розставляти приховані від противника пастки, певна ідея, абстракція стратегії поведінки, яка повинна привести до успіху. Вміння складати стратагеми свідчить про здібності керівника, наявність плану вселяє у виконавців упевненість в успіху будь-якої справи. Сьогодні стратагеми у всьому світі переживають бум. Стратагеми підсилюють класичні методи менеджменту, особливо на стадії постановки завдання, яка є ключовим етапом у вирішенні будь-яких практичних завдань. Найчастіше завдання не вирішується саме через ненадання належного значення цього етапу. Стратагемний підхід – це підхід через призму конфлікту, протистояння когось із кимось. Тобто стратагеми орієнтовані на вирішення конфліктних завдань. Вони затребувані в ситуаціях військового, комерційного, політичного, міжособистісного протистояння. Отже, стратагеми дуже точно відповідають завданню регулювання та нейтралізації соціально-економічного відторгнення на підприємстві, тобто перманентного конфлікту всередині та ззовні підприємства, а також наслідків цих конфліктів» [3, с. 78].

С. Яроміч, О. Бекетова та Т. Комарова уточнюють роль стратегем при прийнятті рішень на підприємствах: «Нерідко в процесі

прийняття рішення використовується кілька стратагем, щоб виник ефект синергії, коли парадоксальні формулювання завдання підсилюють один одного, виводячи розробників на оптимальне рішення. З огляду на безліч прецедентів, що асоціюються з відповідними прийомами стратагем, можна планувати власну поведінку, беручи до уваги можливі побічні наслідки» [4, с. 731].

О. Рудакевич так розуміє цей термін на загальнодержавному рівні: «...українська національна стратегема включає три взаємопов'язані складові: ідея повернення України до європейської цивілізації зі збереженням основ власної культури; ідея формування в Україні цінностей та утвердження соціальних стандартів об'єднаної Європи, що забезпечить заможне та щасливе життя народу; ідея історичної місії України – постати «новою Грецією» (Й. Г. Гердер), яка продемонструє Європі й світові основи сучасної високогуманної моралі та культури, та бути східним форпостом західної цивілізації» [5, с. 156].

Про універсальність цього терміну зауважують П. Рогов, Б. Ворочич та М. Бутенко: «Термін «стратегема» має європейське походження, його виникнення зв'язують зі старогрецьким словом *strategema*, для позначення військової справи і військових хитрощів. Нині термін «стратегема» може бути використаний в декількох значеннях. У безпосередньо прикладному варіанті він означає військову хитрість або хитрість, прийом в політичній, економічній, інформаційній, злочинній діяльності, приватному житті тощо» [6].

Автори фундаментальної монографії, присвяченої суспільному розвитку України, щодо методологічних підходів формування оновленої сучасної науково обґрунтованої стратегії зазначають: «У цьому контексті актуалізується проблема комплексного вивчення усіх чинників розвитку соціуму через призму аксіології як ціннісних і архіважливих для вибору вектора євроінтеграції України, її екзистенції, суспільних трансформацій, збереження національної ідентичності, синергетики та безпеки, як сенсу всіх соціальних видозмін, перебудов, реформ. Або ж іншими словами, про які б трансформаційні суспільні зміни, процеси модернізації чи структурної трансформації економіки не йшлося, їх розгляд має проводитися, передусім, у площині соціогуманістичної парадигми захисту людини, а також нації, особливо

ексклюзивного і цивілізаційного розвитку народу, якому треба перманентно забезпечувати необхідні умови для вільної інтеграції у світовий простір, доступ до духовно-інтелектуальних вершин людства, досягнень науково-технічного, соціально-економічного та іншого цивілізованого розвитку [7, с. 16].

З врахуванням поданих тлумачень цього терміну та прагматики українського ринку праці у сільській місцевості, сформулюємо відповідне визначення. При обґрунтуванні використаємо такі підходи: науковий – врахування суті цього терміну; військовий – оскільки тепер в Україні на окремих територіях тривають бойові дії; ментальний – мають бути відображені специфічні риси українського народу. Отже, цей термін визначається так: стратегема ринку праці у сільських територіальних громадах в умовах воєнного часу – це цілеспрямована діяльність державних, регіональних органів влади, місцевого самоврядування та підприємницьких структур у юридичному, економічному, соціальному напрямках, орієнтована передусім, на розвиток економіки з метою підтримання та створення виробництв із виготовленням конкурентоспроможних на українському та зарубіжних ринках інноваційних продуктів, що сприятиме створенню нових робочих місць.

Подано теперішню ситуацію на європейському ринку праці згідно звіту Європейської комісії: «У другій половині 2022 року та першому кварталі 2023 року зайнятість у ЄС значно зростала, незважаючи на уповільнення економічної активності у третьому та четвертому кварталах. Реакція ринку праці на це уповільнення поки що була досить незначною: темпи зростання зайнятості знизилися з 0,4% у порівнянні з кварталом у перших двох кварталах 2022 року до 0,2% у третьому кварталі та 0,3% у четвертому кварталі. Зростання до 0,5% буде у першому кварталі 2023 року, а потім впаде до 0,2% у другому. Порівняно з тим же кварталом попереднього року зростання зайнятості знизилося з 2,5% у другому кварталі 2022 року до 1,1% у другому кварталі 2023 року. Щоб подати ці дані в історичній перспективі, поточне зростання зайнятості можна порівняти із середнім показником останніх періодів позитивного зростання ВВП (тобто без урахування рецесій, визначених як два квартали негативного

зростання поспіль). Це співставлення показує, що відновлення, яке почалося після пандемії, є більш насиченим робочими місцями. У другій половині 2022 року та першій половині 2023 року зайнятість зросла в середньому на 1,1% у річному обчисленні, що не тільки перевищує середнє зростання, зафіксоване в допандемічний період, але й відбувається в контексті значно слабшого економічного зростання. Відновлення після пандемії в основному було зумовлене відкладеним споживанням в результаті безпрецедентної економії, накопиченої після обмежень діяльності, введених для стримування поширення вірусу. Різке відновлення споживання під час відновлення значною мірою виграло у тих секторах, які найбільше постраждали від цих обмежень, зокрема послуг. Той факт, що ці галузі є більш трудомісткими та на них припадає значна частка загальної зайнятості, може пояснити сильне загальне зростання зайнятості після COVID-19. Навпаки, зайнятість у виробничому секторі стагнувала внаслідок двох основних факторів: на початку відновлення зростанню зайнятості у виробництві перешкоджали постійні збої в глобальних ланцюгах постачання та коли вони почали зменшуватися, вартість енергії почала різко зростати через високий попит після COVID-19 і зросла до історичного максимуму після військового вторгнення росії в Україну» [8].

Зважаючи на потребу у запозичення відповідного досвіду, подамо доволі успішну реалізацію подібних стратегем в Узбекистані на прикладі сільських районів у Ферганській долині. Однією з найбільш актуальних проблем у структурі наявних ресурсів Республіки Узбекистан є трудовий потенціал та його ефективне використання. Структурна структура, статус і динаміка робочої сили мають значний вплив на макроекономічну стабільність та економічне зростання.

В умовах цифрової економіки та глобалізації активно розробляються та впроваджуються управлінські рішення та конкретні заходи щодо забезпечення зайнятості в сільській місцевості. Головною метою стратегії ефективного розвитку сільського ринку праці є забезпечення ефективного функціонування ринку праці. запропоновано наступні пріоритети та завдання ефективного

розвитку сільського ринку праці. Так, по організаційному напрямі реалізуються такі заходи:

- забезпечення зайнятості незайнятого населення;
- впровадження сучасних механізмів працевлаштування випускників та молоді;
- прозорість, облік, регулювання та експорт трудової міграції;
- розкриття, офіційна реєстрація та гарантування сучасних форм самозайнятості в сільській місцевості відповідно до рекомендацій Міжнародної організації праці;
- фінансова підтримка підприємств, яким вдалося зберегти робочі місця та створити нові під час кризи;
- правовий захист та фінансова підтримка населення сільської місцевості, особливо молоді та жінок, для організації власного бізнесу та підприємництва.

За напрямом створення нових робочих місць на територіях і секторах зайнятості Ферганської області передбачено:

- формування та розвиток підприємницьких та ділових навичок населення;
- збільшення внутрішніх та іноземних інвестицій;
- розширення діяльності підприємств з виробництва продукції з високою доданою вартістю за програмами локалізації;
- трудові відносини та населення у вільних економічних зонах запровадження інноваційних рішень зайнятості;
- розширення та розвиток діяльності сільського населення в сучасних сферах праці, таких як ІТ-технології, фріланс, аутсорсинг, рекрутинг.

Протягом другого етапу, який охоплює 2023-2025 роки, передбачено:

- створення та розширення ефективної системи підготовки кадрів та спеціалістів відповідно до потреб роботодавців на ринку праці;
- за рахунок збільшення частки кваліфікованої робочої сили будуть запроваджені правові та ефективні організаційні механізми використання їх експортного потенціалу;
- запровадження цілісної та прозорої системи реєстрації платників податків, застосування пільг за вислугу років та

нарахування пенсії суб'єктів малого бізнесу, сфери послуг, підприємництва, сімейних підприємств;

– запровадження системи визначення мінімальної заробітної плати на основі споживчого кошика та прожиткового мінімуму;

– досягнення балансу між попитом і пропозицією праці на ринку праці та мінімальним рівнем безробіття [9, с. 16].

Оцінюючи цю зарубіжну прагматику, зауважимо, що тут використано можливі досягнення як наукового так і практичного надбання, що має бути із відповідною адаптацією використано в Україні.

Для аналізу зайнятості у сільській місцевості в Україні виконаємо відповідний аналіз згідно наявних за 2021 р. даних Державної служби статистики України (рис. 1).

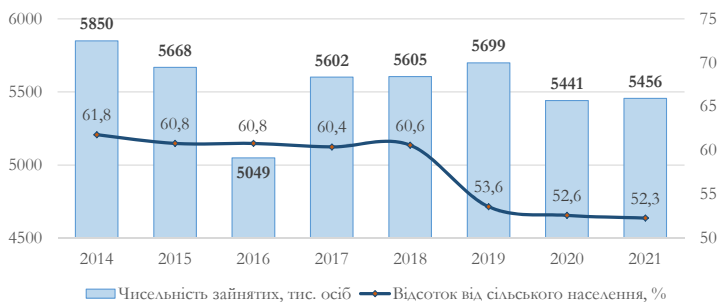


Рис. 1. Динаміка зайнятості сільського населення в Україні у 2021 р.

Джерело: [10].

Оцінюючи цю динаміку, зауважимо, що спостерігається перманентне зниження загальної чисельності працюючих у сільській місцевості від всього сільського населення, що обумовлено відповідною демографічною ситуацією. Щодо зайнятості цього населення у період військових дій на частині території України, О. Купець із Київської школи економіки зазначає: «Що ми можемо зробити для зменшення негативного впливу війни на ринок праці? Якщо брати приклад Хорватії, яка зараз є членом ЄС і яка до того мала схожі на наші проблеми на ринку праці, то активна та якісна

політика на ринку праці спрацює, але не так швидко. Нам важливо тримати статичний орієнтир на Євросоюз та орієнтуватися на ті настанови, які нам дають для подальшої інтеграції в ЄС» [11].

Беручи до уваги з'ясовану суть терміну «стратагема» та подану прагматику цього ринку, запропонуємо відповідну стратегему.

1. Врахування воєнної ситуації у конкретній сільській громаді. Функціонування громад залежить від цієї ситуації, тому необхідно враховувати конкретну локацію, оскільки це визначає умови роботи господарюючих суб'єктів.

2. Розвиток підприємництва. У теперішніх умовах мають бути створені умови для підтримки малих та середніх підприємств, зокрема для ветеранів, жіночого бізнесу, зеленого туризму для чого є доцільним організація навчальних семінарів та курсів з підприємництва для сільського населення.

3. Доступ до фінансових ресурсів, для чого необхідно створити спеціалізовані програм які надають доступні гранти та позики для сільських підприємців.

4. Формування мережі співпраці. Ця мережа має включати органи місцевої влади різних рівнів, співпрацю з закладами вищої освіти, науковими установами, профільними агенціями, громадськими організаціями для вирішення питань розвитку ринку праці.

5. Розробка інноваційних проєктів, зокрема екологічного спрямування для впровадження сучасних технологій у сільському господарстві та супутніх галузях переробної промисловості, організація інкубаторів та акселераторів для стартапів.

6. Формування та подальший розвиток інфраструктури. Наявність транспортних, електричних, водогінних та водовідвідних мереж, а також інтернету, є вагомим чинником для розвитку сільського підприємництва, що зумовлюватиме створення робочих місць. Також необхідною умовою є наявність соціальної інфраструктури, підтримка соціального підприємництва.

7. Забезпечення гідних умов праці, та дотримання соціальних гарантій для працівників на селі. Впровадження оцінок праці та підвищення суспільного статусу працюючих у сільських територіальних громадах.

Для ефективного застосування розробленої стратегії є необхідним формування відповідних умов, а саме:

- передбачити у стратегіях розвитку, зокрема у типових – до 2027 р., відповідні програми, які мають бути спрямовані на формування сприятливого бізнес-середовища із забезпеченням надання земельних ділянок, підведенням відповідних комунікацій до виробничих потужностей тощо;

- залучення в громади інвестиційних ресурсів, як національних так і зарубіжних, які б мали інноваційний характер та забезпечували виготовлення конкурентоспроможної продукції на всіх можливих ринках збуту;

- перманентні контакти керівництва сільських територіальних громад із закладами вищої освіти, науковими установами, громадським організаціями для пошуку ефективних напрямів розвитку бізнесу із створенням нових робочих місць;

- зважаючи на суттєву міграцію мешканців громад, особливо у прифронтових місцевостях, формувати сприятливі умови для налагодження виробничої діяльності з врахуванням реальних обставин;

- надавати обґрунтовані пропозиції до органів законодавчої влади всіх рівнів, використовуючи при цьому можливості відповідних обраних у конкретному окрузі депутатів для подальшого удосконалення юридичного забезпечення ринку праці.

Висновки. Базуючись на результатах виконаного дослідження, зробимо такі висновки:

1. Ринки праці, зокрема у сільській місцевості, є важливою складовою суспільної системи України забезпечуючи доходами населення, формуючи надходження до бюджетів усіх рівнів, підтримуючи функціонування відповідної інфраструктури.

2. У зарубіжних країнах розвитку цього ринку надають вагоме значення, про що свідчать дані наукових досліджень, статистичних видань тощо. Зниження рівня доходів, зважаючи що вони є основним індикатором добробуту населення, викликає незадоволення працюючих, що відображається у явищах громадського супротиву. Саме тому, парламенти та уряди країн суттєву увагу у своїй діяльності надають розвитку цього ринку.

3. Аналіз динаміки зайнятості сільського населення протягом 2014-2021 рр. виявив перманентне скорочення його чисельності, що було обумовлено відповідними економічними, демографічними та структурними процесами.

4. Український ринок праці у сільській місцевості зазнає суттєвих зрушень, зокрема у негативному напрямі через російську агресію, коли мільйони мешканців сільських громад були змушені покинути свої громади і переміститись у інші, більш безпечніші, або навіть перебраться у зарубіжні країни.

5. Пропоновані стратегіями розвитку цього ринку мають на меті покращити його функціонування та сприяти його розвитку.

Література

1. Бевзо О. А. Словник застарілих, маловживаних та актових слів і виразів. Львівський літопис і Острозький літописець. Київ, 1971. 200 с. URL: <http://litopys.org.ua/ostrog/ostr06.htm>.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови: 250000 / Укл. і голов. ред. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
3. Ліхоносова Г. С. Стратегіями регулювання соціально-економічного відторгнення на підприємствах. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2018. Випуск № 4(66). С. 77-83. DOI: <https://doi.org/10.32782/2520-2200/2018-4-12/>
4. Яроміч С. А. Бекетова О. А. Комарова Т. С. Роль стратегем під час формування стратегічного мислення менеджера. *Економіка і суспільство*. 2018. Випуск 19. С. 727-732. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2018-19-111>.
5. Рудакевич О. Українська національна стратегема початку ХХІ століття. *Наукові записки Інституту політичних і етнонаціональних досліджень ім. І. Ф. Кураса НАН України*. 2018. Випуск 2 (94). С. 143-159.
6. Рогов П. Д., Вороч Б. О., Бутенко М. П. Роль стратегемного та критичного мислення щодо збереження і розвитку інформаційного суверенітету держави. Центр воєнно-стратегічних досліджень Національного університету оборони

- України імені Івана Черняхівського, 2016. Київ. С. 111-118. URL: <http://znp-cvds.nuou.org.ua/article/view/127954/122776>.
7. Регіональна структурна політика: сучасні тенденції та нові виклики: монографія / наук. ред. С. Л. Шульц. Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України», 2016. 328 с.
 8. Nicolas Schmit. Labour Market and Wage Developments in Europe. European Commision. Catalog N.: KE-BN-23-001-EN-N. 2023. 15.11.2023. URL: <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=8569>
 9. Tashpulatov Aybek. Effective rural labour market development strategy. *A Multidisciplinary Peer Reviewed Journal*. 2020. №: 2581 – 4230. Volume 6, issue 9, sep. pp. 39-44.
 10. Економічна активність населення за статтю та місцем проживання. Державна служба статистики України. Демографічна та соціальна статистика / Ринок праці / Зайнятість та безробіття. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.
 11. 11. Купець О. Вплив війни на ринок праці. Укрінформ, 22 квітня 2024. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-economy/3827148-rinok-praci-pid-cas-vijni-aki-zmini-potribni.html>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Фактори кореляційно-регресійного аналізу моделювання динаміки

доходів Державного бюджету України у 2010 – 2023 рр.

Рік	Доходи державного бюджету, млрд грн	ПДВ, млрд грн	ПДФО, млрд грн	ПНП, млрд грн	Акциз, млрд грн	Мито, млрд грн	Середньомісячна з/п, грн	Фінансовий результат до оподаткування, грн	Товарооборот підприємств, грн
	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
2010	240,6	86,3	0	40	27,6	8,8	2239	212008,6	822120,7
2011	314,6	130,1	6,2	54,7	33,1	11,7	2633	272726,2	2067602,4
2012	346,1	138,8	7	55,3	37,1	13,2	3026	277938,5	2226910,6
2013	339,2	128,3	7,6	54,3	35,3	13,3	3265	234513,7	2305049,8
2014	357,1	139	12,6	39,9	44,9	12,6	3480	334517,3	2328223,4
2015	534,7	178,5	45,1	34,8	63,1	40,3	4195	475321,2	2675631,9
2016	616,3	235,5	59,8	54,3	90,1	20,4	5183	523759,4	3287260,3
2017	793,4	315,5	75	66,9	108,2	24,5	7104	674386,5	3310345
2018	928,1	374,4	91,7	96,9	118,8	27,1	8865	746530,5	3814366,2
2019	998,3	378,7	109,6	107,1	123,4	30,1	10497	933160	4209701,9
2020	1076	400,6	117,3	108,7	138,2	30,5	11595,17	848622,7	4532466,1
2021	1296,9	536,5	137,6	147,8	162,5	38,2	14016,7	1352088,2	5865758,8
2022	1787,4	467	148,4	117	102,4	26,2	14859,71	1010079,4	5135718,7
2023	2672	580,8	207	143,8	167,2	40,6	17445,06	1078510	3048679,6

Джерело: Складено автором за даними [^{1, 2}]¹ Державна служба статистики України (офіційний сайт). URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>² Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua>

Додаток Б
Стратегічні цілі, напрями їхньої реалізації, завдання та очікувані результати досягнення стратегічних цілей
відповідно до Стратегії № 1467

Стратегічні цілі	Напрями реалізації стратегічних цілей	Завдання, спрямовані на досягнення стратегічних цілей	Очікувані результати досягнення стратегічних цілей
1	2	3	4
Стратегічна ціль 1. «Централізація управління П шляхом впровадження єдиних П-стандартів, розбудова Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи системи управління державними фінансами»	- створення багатифункціональної інтегрованої автоматизованої системи, що є логічним посланням доцільності надання інформаційних послуг Мініфін та інших органів виконавчої влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів. - впровадження єдиних П-стандартів із використанням централізованої моделі управління; - однозначне трактування місць, завдань і результатів усіма учасниками взаємодії у рамках системи управління державними фінансами, їх чітке розуміння своєї ролі, функцій та відповідальності, керування та зрозуміле запровадження інформаційних технологій, що відповідає вимогам стратегічних цілей та завдань системи управління державними фінансами;	- створення єдиного сховища даних Мініфін та центральних органів виконавчої влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів, шляхом інтеграції інформаційних ресурсів митної, податкової сфери та сфери казначейського обслуговування бюджетних коштів з подальшою інтеграцією з іншими державними інформаційними ресурсами, зокрема державними реєстрами; - автоматизація усіх бізнес-процесів у системі управління державними фінансами, забезпечення їх централізованого моніторингу, а також перехід центральних органів виконавчої влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів, на електронний документообіг; - забезпечення надійного захисту інформації, в тому числі персональних даних; - створення умов для електронної взаємодії суб'єктів Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи системи управління державними фінансами з метою оперативного виконання завдань, покладених на них законодавством, зменшення часових та фінансових витрат на адміністративно-управлінські, інформаційно-пошукові, розрахункові та аналітичні роботи, формування звітності; - впровадження та поширення стандартів і специфікацій, що використовують відкритий вихідний код програмного забезпечення; - забезпечення інформаційної взаємодії з державними органами, органами місцевого	- підвищення рівня довіри населення до інституцій системи управління державними фінансами у результаті підвищення рівня прозорості і відкритості даних з використанням інформаційних технологій; - підвищення якості державних сервісів та адміністративних послуг для суб'єктів звернення, а також налагодування міжвідомчої взаємодії між центральними органами виконавчої влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів, та іншими органами державної влади.

1	2	3	4
Стратегічна шль 2. «Впровадження електронних послуг»	- впровадження та підтримка IT-продуктів та IT-послуг, створення відповідної IT-інфраструктури для розвитку IT-сервісів та формування підходів до побудови архітектури інформаційно-телекомунікаційних систем, що відповідають поточним та майбутнім потребам Мініфін та центральних органів виконавчої влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів.	самоврядування, міжнародними організаціями, суб'єктами господарювання та правоохоронними органами інших держав, у тому числі з використанням загальнодержавних інформаційно-телекомунікаційних систем; - визначення організаційної структури централізованої моделі з урахуванням повноважень і функцій Мініфін та центральних органів виконавчої влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів; - запровадження IT-централізації у системі управління державними фінансами; - впровадження сервісної моделі надання IT-послуг; - впровадження системи управління якістю; - впровадження системи управління ризиками; - удосконалення підходу до організації проектної діяльності в IT, створення офісу з управління проектами.	- розроблення плану-графіка переведення всіх адміністративних послуг, які надаються ДПС та Держмитслужбою, в онлайн-режим (у тому числі шляхом інтеграції з Єдиним державним вебпорталом електронних послуг та інтегрованою системою електронної ідентифікації id.gov.ua).
	- впровадження безпаперового обміну інформацією між центральними органами виконавчої влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів, та надання дистанційного доступу до всіх послуг, що надаються громадянам і бізнесу в системі управління державними фінансами.	- здійснення переходу на безпаперове середовище / повний перехід на електронний документообіг між центральними органами виконавчої влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів, розпорядниками бюджетних коштів, а також суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іншими платниками податків; - забезпечення електронної інформаційної взаємодії діючих електронних сервісів суб'єктів системи управління державними фінансами із Єдиним державним вебпорталом електронних послуг для надання дистанційного доступу до деяких послуг, що надаються громадянам та бізнесу в системі управління державними фінансами; - розширення масштабів використання сервісної моделі надання хмарних послуг.	

Продовження додатку Б

1	2	3	4
Стратегічна ціль 2. «Впровадження електронних послуг»	- впровадження та підтримка ІТ-продуктів та ІТ-послуг, створення відкритої ІТ-інфраструктури для розвитку ІТ-сервісів та формування підходів до побудови архітектури інформаційно-телекомунікаційних систем, що відповідають поточним та майбутнім потребам Міністрів та центральних органів виконавчої влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів.	самоврядування, міжнародними організаціями, суб'єктами господарювання та правоохоронними органами інших держав, у тому числі з використанням загальнодержавних інформаційно-телекомунікаційних систем; - визначення організаційної структури централізованої моделі з урахуванням повноважень і функцій Міністру та центральних органів виконавчої влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів; - запровадження ІТ-централізації у системі управління державними фінансами; - впровадження сервісної моделі надання ІТ-послуг; - впровадження системи управління якістю; - впровадження системи управління ризиками; - удосконалення підходу до організації проектної діяльності в ІТ, створення офісу з управління проектами.	- розроблення плану-графіка переведення всіх адміністративних послуг, які надаються ДПС та Держмитслужбою, в онлайн-режим (у тому числі шляхом інтеграції з Єдиним державним вебпорталом електронних послуг та інтегрованою системою електронної ідентифікації id.gov.ua).
	- впровадження безпаперового обміну інформацією між центральними органами виконавчої влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів, та надання дистанційного доступу до всіх послуг, що надаються громадянам і бізнесу в системі управління державними фінансами.	- здійснення переходу на безпаперове середовище / повний перехід на електронний документообіг між центральними органами виконавчої влади, діяльність яких спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів, розпорядниками бюджетних коштів, а також суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іншими платниками податків; - забезпечення електронної інформаційної взаємодії діючих електронних сервісів суб'єктів системи управління державними фінансами із Єдиним державним вебпорталом електронних послуг для надання дистанційного доступу до деяких послуг, що надаються громадянам та бізнесу в системі управління державними фінансами; - розширення масштабів використання сервісної моделі надання хмарних послуг.	

Продовження додатку Б			
1	2	3	4
		через аналітичні звіти; зліснення автоматизованого розрахунку обсягу тимчасово вільних коштів єдиного казначейського рахунка, що можуть розміщуватися на ринку; - удосконалення інформаційно-телекомунікаційної системи «Податковий блок»; - удосконалення інформаційної системи для збору, зберігання, використання даних реєстраторів розрахункових операцій та програмних реєстраторів розрахункових операцій, перевірки справжності та достовірності розрахункових документів, розвиток безкоштовного програмного забезпечення реєстраторів розрахункових операцій тощо. - створення та впровадження єдиної автоматизованої інформаційної системи митних органів, автоматизованої системи митного оформлення та єдиного державного інформаційного веб-порталу «Єдине вікно для міжнародної торгівлі»; - впровадження оновленої автоматизованої системи митного оформлення; - розроблення та впровадження програмного забезпечення для забезпечення роботи авторизованих економічних операторів; - впровадження функціоналу оновленого єдиного державного інформаційного веб-порталу «Єдине вікно для міжнародної торгівлі»; - впровадження функціоналу оновленої автоматизованої системи управління ризиками; - впровадження та забезпечення функціонування інформаційної системи митного аудиту; - запобігання та протидія легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом (е-фінімоніторинг); - розроблення та впровадження інтегрованої інформаційної системи підтримки прийняття рішень та керування бізнес-процесами Держадитслужби (впровадження електронної «бази знань» для мережі підконтрольних установ;	- зменшення операційних ризиків і навантаження на персонал та підвищення рівня оперативності виконання процесів; - підвищення якості та скорочення строків прогнозування руху коштів на рахунках Казначейства; - забезпечення неупередженого, ризик-орієнтованого підходу з метою відбору платників податків для аудиту; - збільшення якості проведення аудиту, рівня прозорості та системності, використання уніфікованої методології зменшення часових витрат працівників ДПС та платників податків, функціонування єдиного рахунка для сплати податків і зборів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, інших платежів; - збільшення зручності та якості сервісу для платників податків, зменшення часових витрат платників податків та співробітників податкових органів шляхом переходу платників податків до користування онлайн-каналами, зменшення кількості помилок під час заповнення податкових

1	2	3	4
		впровадження аналітичних інструментів для аналізу та оцінки ресурсів підконтрольних установ; автоматизація керування ризиками - удосконалення ризик-орієнтованого відбору під час планування заходів державного фінансового контролю; - впровадження апаратно-програмного комплексу для здійснення контролю, в тому числі для здійснення Мінфіном моніторингу функцій адміністрування ДПС і Держмителужбою баз даних та інформаційних ресурсів; - впровадження систем контролю дій адміністраторів баз даних та інформаційних ресурсів Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи системи управління державними фінансами; - розвиток автоматизованої системи управління ризиками, а також прискорення проведення митних формальностей шляхом інтеграції та оптимізації процесів (у тому числі шляхом розроблення універсального інтерфейсу прикладного програмного забезпечення) з реєстрами та системами інших державних органів, установ та організацій, уповноважених на виконання дозволених або контрольних функцій щодо переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України.	деклараций, забезпечення його інтеграції з Єдиним державним реєстром електронних послуг та його мобільним додатком; - підвищення ефективності контролю за дотриманням порядку проведення розрахункових операцій; - виявлення ризиків до проведення перевірок, що значно прискорить та спростить процедуру аналізу даних, суттєво зменшить витрати робочого часу на проведення перевірок як посадових осіб, так і платників податків, зменшить втручання людини у відбір ризиків для перевірок та поділеного дослідження; - здійснення міжнародного обміну фінансовою інформацією за стандартами міжнародного обміну фінансовою інформацією про фінансові рахунки та звітність про трансфертне шлюстрування з метою протидії розмиванню податкової бази та виведенню прибутку з-під оподаткування; - зменшення навантаження на посадових осіб митних органів та втрати часу; - автоматизація процесу державного фінансового

Продовження додатку Б

Продовження додатку Б			
1	2	3	4
Стратегічна ціль 4. «Унеможливлення впливу людського фактора на автоматичну обробку інформації»	- впровадження заходів, спрямованих на протидію людському фактору, зокрема шляхом поліпшення технічного оснащення суб'єктів Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи управління державними фінансами та підвищення рівня автоматизації процесів, у яких задіяний персонал, з метою недопущення втручання адміністраторів у процес формування первинних даних.	- створення нових інформаційних систем управління, які враховують особливості взаємодії бізнес-процесів на міжсистемному рівні суб'єктів Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи матимуть функції систем підтримки прийняття рішень; - забезпечення розмежування прав доступу та надання контролюваного доступу користувачам Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи управління державними фінансами до інформаційних ресурсів.	- контролювання результатів досягнення стратегічної цілі є унеможливлення впливу людського фактора на автоматичну обробку інформації на рівні персоналу, який відповідає за адміністрування Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи управління державними фінансами без можливості доступу до первинних даних облікових систем суб'єктів системи управління державними фінансами, без доступу до модифікації ділових процесів, алгоритмів їх виконання тощо.
Стратегічна ціль 5. «Збереження та посилення кадрового потенціалу з дотриманням принципу забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків з метою забезпечення підвищення рівня якості та доступності	- збереження та посилення кадрового потенціалу.	- розроблення методів залученості IT-персоналу з дотриманням принципу забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків; - впровадження в цикл професійної підготовки спеціалістів IT-підрозділів спеціальних курсів, спрямованих на удосконалення якості їх підготовки в галузі прийняття рішень у критичних ситуаціях та зміну гендерних стереотипів щодо вибору професії; - забезпечення професійного розвитку, в тому числі шляхом перепідготовки, IT-персоналу за	- очікуваними результатами досягнення стратегічної цілі є підвищення кваліфікації (цифрових компетенцій) IT-персоналу.

Продовження додатку Б

1	2	3	4
інформаційно-телекомунікаційних систем, що входять до складу Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи управління державними фінансами»	Стратегічна ціль 6. «Інформаційна безпека в Єдиній інформаційно-телекомунікаційній системі Системи управління державними фінансами» - забезпечення цілісності інформаційних ресурсів Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи управління державними фінансами від сучасних кіберзагроз в умовах цифровізації управлінських процесів та необхідності обміну даними.	рахунок підтримки впровадження сучасних підходів до розвитку IT-персоналу, з дотриманням принципу забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків; - розроблення програми професійного розвитку, підвищення рівня залученості та готовності співробітників до реалізації стратегічних цілей з дотриманням принципу забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків.	- реалізація єдиної політики інформаційної безпеки у суб'єктів Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи управління державними фінансами, що дасть змогу здійснювати автоматизовану обробку інформації, в тому числі з обмеженням доступом, відповідно до нормативно-правових актів у сфері захисту інформації; - прийняття єдиних технічних рішень щодо реалізації складових частин Єдиної інформаційно-телекомунікаційної системи управління державними фінансами визначає необхідність використання спільних рішень щодо захисту інформації та створення єдиної для інформаційно-телекомунікаційних систем комплексної системи захисту інформації.

Джерело: складено автором на основі [3]

³Стратегія здійснення цифрового розвитку, цифрових трансформацій і цифровізації системи управління державними фінансами на період до 2025 року: Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 листопада 2021 р. № 1467-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1467-2021-r#Text>.

ДОДАТОК В

Таблиця В. 1

**Кількість підприємств за розміром
на одиницю території у 2010 – 2022 роках**

Рік	Кількість підпр.: великих	Кількість підпр.: середніх	Кількість підпр.: малих	Контр. територія , тис км2	Кількість підпр. / тис км2: великих	Кількість підпр. / тис км2: середніх	Кількість підпр. / тис км2: малих
2010	586.00	21343.00	2161999.00	603.70	0.97	35.35	3581.25
2011	659.00	21059.00	1679902.00	603.70	1.09	34.88	2782.68
2012	698.00	20550.00	1578879.00	603.70	1.16	34.04	2615.34
2013	659.00	19210.00	1702201.00	603.70	1.09	31.82	2819.61
2014	497.00	16618.00	1915046.00	561.44	0.89	29.60	3410.95
2015	423.00	15510.00	1958385.00	561.44	0.75	27.63	3488.14
2019	518.00	18129.00	1922978.00	561.44	0.92	32.29	3425.08
2020	512.00	17946.00	1955119.00	561.44	0.91	31.96	3482.32
2021	610.00	17811.00	1937827.00	561.44	1.09	31.72	3451.52
2022	494.00	15037.00	1716977.00	507.11	0.97	29.65	3385.82

Таблиця В. 2

**Кількість підприємств за розміром
на одиницю населення у 2010 – 2022 роках**

Рік	Кількість підпр.: великих	Кількість підпр.: середніх	Кількість підпр.: малих	Населення (контр. території), млн. осіб	Кількість підпр. / млн. осіб: великих	Кількість підпр. / млн. осіб: середніх	Кількість підпр. / млн. осіб: малих
2010	586.00	21343.00	2161999.00	46.00	12.74	463.98	46999.98
2011	659.00	21059.00	1679902.00	45.80	14.39	459.80	36679.08
2012	698.00	20550.00	1578879.00	45.60	15.31	450.66	34624.54
2013	659.00	19210.00	1702201.00	45.50	14.48	422.20	37411.01
2014	497.00	16618.00	1915046.00	42.90	11.59	387.37	44639.77
2015	423.00	15510.00	1958385.00	42.90	9.86	361.54	45650.00
2019	518.00	18129.00	1922978.00	42.10	12.30	430.62	45676.44
2020	512.00	17946.00	1955119.00	41.90	12.22	428.31	46661.55
2021	610.00	17811.00	1937827.00	41.60	14.66	428.15	46582.38
2022	494.00	15037.00	1716977.00	36.00	13.72	417.69	47693.81

Таблиця В. 3

**Обсяг продукції на 1 працівника підприємства
у 2010 – 2022 роках**

Рік	К-ть зайнятих праців: на великих	К-ть зайнятих праців: на середніх	К-ть зайнятих праців: на малих	Обсяг прод-ії: на великих, млн грн.	Обсяг прод-ії: на середніх, млн грн.	Обсяг прод-ії: на малих, млн грн.	Обсяг продукції / 1 прац.: великі	Обсяг продукції / 1 прац.: середні	Обсяг продукції / 1 прац.: малі
2010	2400.30	3413.80	4958.60	1401597	1415852	779198	0.58	0.41	0.16
2011	2449.00	3273.50	4442.00	1775829	1618849	807777	0.73	0.49	0.18
2012	2484.20	3188.20	4285.20	1761086	1782446	916287	0.71	0.56	0.21
2013	2383.70	3054.20	4291.20	1717391	1683344	933718	0.72	0.55	0.22
2014	1915.10	1766.40	4115.20	1742508	1735894	981300	0.91	0.98	0.24
2015	1708.60	3413.80	3838.70	2053190	2184377	1318974	1.20	0.64	0.34
2019	1608.30	3089.70	4319.80	3631415	4194484	2698213	2.26	1.36	0.62
2020	1574.60	3123.20	3838.70	3626388	2184377	3051233	2.30	0.70	0.79
2021	1648.70	2999.80	4287.70	3626388	5931851	3917594	2.20	1.98	0.91
2022	1369.90	2610.10	3522.40	3626388	4938614	2156995	2.65	1.89	0.61

Таблиця В. 4

**Обсяг продукції підприємств за розміром
на одиницю території у 2010 – 2022 роках**

Рік	Обсяг прод-ії: на великих, млн грн.	Обсяг прод-ії: на середніх, млн грн.	Обсяг прод-ії: на малих, млн грн.	Контр. територія, тис км2	Обсяг продукції / тис км2: великі	Обсяг продукції / тис км2: середні	Обсяг продукції / тис км2: малі
2010	1401597	1415852	779198	603.70	2321.68	2345.29	1290.70
2011	1775829	1618849	807777	603.70	2941.58	2681.55	1338.04
2012	1761086	1782446	916287	603.70	2917.15	2952.54	1517.79
2013	1717391	1683344	933718	603.70	2844.78	2788.38	1546.66
2014	1742508	1735894	981300	561.44	3103.63	3091.86	1747.82
2015	2053190	2184377	1318974	561.44	3657.00	3890.66	2349.27
2019	3631415	4194484	2698213	561.44	6468.03	7470.93	4805.87
2020	3626388	2184377	3051233	561.44	6459.07	3890.66	5434.65
2021	3626388	5931851	3917594	561.44	6459.07	10565.40	6977.75
2022	3626388	4938614	2156995	507.11	7151.12	9738.78	4253.52

Таблиця В. 5

**Обсяг продукції підприємств за розміром
на одиницю населення у 2010 – 2022 роках**

Рік	Обсяг прод.: на великих, млн грн.	Обсяг прод.: на середніх, млн грн.	Обсяг прод.: на малих, млн грн.	Населення (контр. території), млн. осіб	Обсяг продукції / млн. осіб: великі	Обсяг продукції / млн. осіб: середні	Обсяг продукції / млн. осіб: малі
2010	1401597	1415852	779198	46.00	30469.50	30779.39	16939.08
2011	1775829	1618849	807777	45.80	38773.56	35346.05	17637.05
2012	1761086	1782446	916287	45.60	38620.31	39088.72	20094.02
2013	1717391	1683344	933718	45.50	37744.86	36996.57	20521.27
2014	1742508	1735894	981300	42.90	40617.90	40463.73	22874.13
2015	2053190	2184377	1318974	42.90	47859.90	50917.87	30745.32
2019	3631415	4194484	2698213	42.10	86256.90	99631.45	64090.58
2020	3626388	2184377	3051233	41.90	86548.64	52133.10	72821.79
2021	3626388	5931851	3917594	41.60	87172.79	142592.56	94172.94
2022	3626388	4938614	2156995	36.00	100733.00	137183.71	59916.53

Додаток Д
Таблиця Д.1

Вихідні дані для розрахунку показників валютної безпеки України

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Офіційний курс гривні до долара США, на кінець періоду	7,9933	15,7686	24,0007	27,1909	28,0672	27,6883	23,2929	28,2605	27,2077	36,5686	37,0939
Офіційний курс гривні до долара США, середній за період	7,993	11,8867	21,8447	25,5513	26,5966	27,2005	25,8456	26,9600	27,2900	24,8018	27,1006
Формальний курс гривні, станом на кінець періоду	8,2295	15,8212	24,0529	27,1741	28,1119	27,7206	23,217	28,3375	27,2896	36,9286	37,5139
Міжнародні резерви країни, млрд дол. США	20,416	7,533	13,3	15,539	18,808	20,82	25,302	29,133	30,941	28,495	40,514
Сума річного імпорту, млрд дол. США	100,8	70,17	49,62	51,78	60,86	70,4	75,36	62,37	83,77	109,36	119,44
Кредити в іноземній валюті резидентам, млн грн	100 783	148 217	223 070	187 076	120 380	140 075	113 479	98 290	109 115	90 723	80 584
Загальна сума кредитів резидентам, млн грн	426 082	413 045	437 977	350 475	405 718	491 942	473 471	465 744	539 087	526 712	512 364
Обсяг проданої населенню валюти, млрд дол. США	16,296	5,613	2,232	3,227	7,721	11,493	17,273	19,242	26,208	14,462	18,222
Обсяг купленої банками в населення валюти, млрд дол. США	19,209	8,023	0,684	0,747	5,591	9,731	16,296	18,004	24,614	15,341	23,014
Переказні депозити в іноземній валюті, млн грн	72 949	89 916	165 389	190 488	100 898	118 723	125 567	239 325	226 807	507 881	638 354
Інші депозити в іноземній валюті, млн грн	42 292	11 328	121 837	35 078	15 635	83 055	89 059	36 066	109 161	25 276	60 664
Цінні папери (крім акцій) в іноземній валюті, млн грн	100 533	88 449	171 705	275 207	414 365	433 743	514 808	685 530	649 117	721 718	1 178 097
Грошова маса, млн грн	908 994	956 728	994 062	1 102 700	1 208 859	1 277 635	1 438 311	1 850 007	2 071 358	2 501 621	3 077 185

Джерело: складено авторами за даними [3-4, 6]

Додаток Д
Таблиця Д.2

Показники валютної безпеки України у 2013–2023 рр.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період	100,03	148,71	183,77	116,97	104,09	102,27	95,02	104,31	101,22	90,88	109,27
Різниця між форвардним і офіційним курсом гривні, гривень	0,236	0,053	0,052	-0,017	0,045	0,032	-0,076	0,077	0,082	0,360	0,420
Валові міжнародні резерви України, місяців імпорту	2,4	1,3	3,2	3,6	3,7	3,5	4,0	5,6	4,4	3,1	4,1
Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, %	23,65	35,88	50,93	53,38	29,67	28,47	23,97	21,10	20,24	17,22	15,73
Сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти	-2,913	-2,41	1,548	2,48	2,13	1,762	0,977	1,238	1,594	-0,879	-4,792
Рівень доларизації грошової маси	23,74	19,83	46,17	45,41	43,92	49,74	50,71	51,94	47,56	50,16	61,00

Джерело: розраховано авторами за даними табл. 1

Додаток Е

**Умови оподаткування суб'єктів господарювання, віднесених
Рекомендацією 2003/361/ЄС до мікро-бізнесу, в окремих країнах ЄС**

Країна	Наявність спеціального режиму для мікро-підприємців	Обмеження	Адміністрування	Примітка
Польща [14]	Podatek liniowy (лінійний податок)	Відсутні. Застосовується за заявою платника	Передбачає фіксовану ставку податку на доходи на рівні 19% незалежно від їх розміру. Для мікропідприємств передбачено спрощення адміністрування. При цьому встановлено неоподатковуваний мінімум. Об'єкт оподаткування – це перевищення доходів, отриманих в рамках підприємницької діяльності, над витратами на отримання зазначених доходів. Ведеться спрощений облік, без застосування бухгалтерських записів.	Основними ставками податку на доходи фізичних осіб, в тому числі підприємств, є 12% та 32%. Неоподатковуваний дохід складає 3600 злотих (844 євро) на місяць. Ставка 12% застосовується до доходу, що не перевищує 120 тис. злотих (28150 євро) на рік, а ставка 32% - до доходу, що перевищує 120 тис. злотих. При цьому, застосовуються стандартні вирахування на неповнолітніх дітей та витрати на страхування.
Чехія [15]	Впроваджено систему спрощеного режиму оподаткування для мікро бізнесу	Річний оборот підприємства не перевищує 2 млн крон (78900 євро). Самозайнятість. Не є платником ПДВ.	Сплата податку в спрощеному режимі відбувається за ставкою в розмірі 15% від обороту за умови, що річний оборот підприємства не перевищує 2 млн крон (78900 євро). Спрощений режим в Чехії заснований на паушальному підході. Звичай в паушальному режимі безумовні витрати не вимагають документального підтвердження і складають від 60 до 80% від доходу, в залежності від групи. Ведеться спрощений облік, без застосування бухгалтерських записів. Об'єкт оподаткування зменшується на суму неоподаткованого доходу та відрахувань на дітей, освіту та на здоров'я.	Підприємства в Чехії, як і підприємці, дохід яких перевищує 2 млн крон (78900 євро), підлягають оподаткуванню за стандартною ставкою прибутку 21%. При цьому, застосовуються стандартні вирахування на неповнолітніх дітей та витрати на страхування.

Продовження додатку Е

Словаччина [16],[17]	Запроваджено знижену ставку податку на доходи мікропідприємств, а також передбачено застосування режиму «raušálne výdavky» (фіксовані витрати) для окремого переліку видів діяльності.	Річний дохід підприємств не може перевищувати 49 790 євро. Не є платником ПДВ. Окремий перелік видів діяльності, що може застосовувати режим «raušálne výdavky».	Знижена ставка, яку можуть застосовувати мікропідприємства та приватні підприємці, встановлена на рівні 15%. При цьому, неоподатковувана частина податкової бази складає 4922,82 євро на рік. Для певного переліку видів діяльності, окрім пониженої ставки податку, передбачено можливість застосовувати режим «raušálne výdavky», де в цілх оподаткування застосовується дохід, зменшений на паушальні витрати в розмірі 60%. При цьому, існує обмеження, такі фіксовані витрати не можуть перевищувати 20 000 євро. Ведеться спрощений облік, без застосування бухгалтерських записів. Одночасно, зберігається можливість формування об'єкту оподаткування на основі документально підтверджених видатків, що не потребує ведення бухгалтерського обліку, проте передбачає простий податковий облік витрат.	У Словачині прибуток підприємств оподатковується за стандартною ставкою 21%. Неоподатковувана частина податкової бази складає 4922,82 євро на рік. При цьому, застосовуються стандартні вирахування на неповнолітніх дітей та витрати на страхування.
Італія [18]	Запроваджено спеціальний податковий режим для деяких категорій мікропідприємств, відомий як «Regime Forfettario» або «Forfettary Regime».	Передбачено обмеження річного доходу, яке становить 65 000 євро на рік для малих підприємств та оподатковує окремі витрати, в тому числі і на соціальне та медичне страхування. Ставка зазвичай становить близько 5-15% обороту і залежить від виду діяльності, наприклад: послуги краси та перукарні – 10%; роздрібна торгівля – 5%; ресторани та кафе – 10%.	Підприємства сплачують податок на доходи фізичних осіб за фіксованою ставкою на основі обороту, а не за реальними прибутками та витратами. В рамках режиму «Regime Forfettario» передбачено обмеження річного доходу, яке становить 65 000 євро на рік для малих підприємств та самозайнятих осіб. Ставка податку застосовується до загального доходу, не враховуючи окремі витрати, в тому числі і на соціальне та медичне страхування. Ставка зазвичай становить близько 5-15% обороту і залежить від виду діяльності, наприклад: послуги краси та перукарні – 10%; роздрібна торгівля – 5%; ресторани та кафе – 10%.	Якщо дохід перевищує 65 000 євро, підприємство або особа втрачає можливість користуватися спрощеним оподаткуванням та має застосовувати загальну систему оподаткування.

Додаток Ж
Структура податків (субсидій) в галузевому і секторальному розрізі, у % до ВВП, Україна, 2013-2021рр.

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
D.2	Платки на виробництво та імпорт	14,17	14,70	16,79	16,20	16,61	16,18	14,99	15,09	15,01
D.3	Субсидії на виробництво та імпорт	-1,71	-1,83	-0,91	-0,72	-0,95	-0,80	-0,82	-1,03	-1,39
D.2-D.3	Чисті податки на виробництво та імпорт	12,47	12,87	15,89	15,48	15,66	15,38	14,17	14,07	13,62
D.21	Податки на продукти	12,39	13,00	15,20	15,42	15,85	15,46	14,23	14,37	14,32
D.31	Субсидії на продукти	-0,15	-0,13	-0,16	-0,24	-0,29	-0,23	-0,26	-0,27	-0,27
D.21-D.31	Податки на продукти за виключенням субсидій	12,23	12,87	15,04	15,18	15,56	15,23	13,96	14,10	14,06
Галузевий розріз	Податки на продукти, попит первинного сектору	0,11	0,12	0,16	0,11	0,09	0,10	0,08	0,11	0,10
	Податки на продукти, попит вторинного сектору	1,46	1,64	2,14	1,49	1,38	1,39	1,44	1,46	1,50
	Податки на продукти, попит третинного сектору	0,36	0,47	0,49	0,47	0,54	0,52	0,59	0,54	0,54
	Податки на продукти, пропозиція первинного сектору	0,24	0,28	0,49	0,41	0,37	0,37	0,37	0,38	0,46
	Податки на продукти, пропозиція вторинного сектору	0,75	0,85	1,09	0,66	0,58	0,58	0,66	0,63	0,61
	Податки на продукти, пропозиція третинного сектору	0,95	1,10	1,20	1,02	1,06	1,06	1,08	1,09	1,06
	Податки на продукти, кінцеве споживання ДГ	9,40	9,79	10,66	11,39	11,73	11,56	10,70	11,05	10,80
	Податки на продукти, кінцеве споживання НКОДГ	0,00	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00
	Податки на продукти, кінцеве споживання СЗДУ	0,08	0,09	0,18	0,30	0,38	0,34	0,13	0,09	0,04
	Податки на продукти, валове нагромадження основного капіталу	0,64	0,52	0,69	0,75	1,05	1,11	1,05	0,88	0,81
Податки на кінцеві споживчі продукти	Податки на продукти, зміна запасів матеріальних оборотних коштів	0,10	0,08	0,31	0,69	0,49	0,15	-0,01	0,03	0,31
	Податки на продукти, придбання за виключенням вибуття цінностей	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
	Податки на продукти, експорт	0,23	0,27	0,58	0,19	0,18	0,26	0,24	0,21	0,22
	Податок на додану вартість (ПДВ)	...	...	...	...	...	...	...	...	9,84
Зміст	Податки на імпорт без ПДВ	...	...	...	...	...	...	...	2,27	1,29
	Податки на імпорти, за винятком ПДВ і податків на імпорти	...	...	...	...	...	...	...	...	2,21
	Інші податки, пов'язані з виробництвом	1,79	1,69	1,59	0,78	0,75	0,72	0,77	0,72	0,69
D.29	Інші субсидії, пов'язані з виробництвом	-1,56	-1,69	-0,75	-0,48	-0,65	-0,57	-0,56	-0,76	-1,12
D.39	Чисті податки, пов'язані з виробництвом	0,23	0,00	0,84	0,30	0,10	0,15	0,21	-0,03	-0,43
D.29-D.39	Інші податки, пов'язані з виробництвом, первинний сектор	0,09	0,10	0,16	0,08	0,09	0,08	0,08	0,09	0,06
Галузевий розріз	Інші податки, пов'язані з виробництвом, вторинний сектор	0,74	0,67	0,57	0,23	0,20	0,18	0,19	0,14	0,13
	Інші податки, пов'язані з виробництвом, третинний сектор	0,96	0,92	0,86	0,47	0,46	0,46	0,50	0,49	0,50

Продовження додатку Ж

Інституційний pospiz	Інші субсидії, пов'язані з виробництвом, первинний сектор	-0,04	-0,02	-0,09	-0,07	-0,20	-0,09	-0,08	-0,12	-0,10	...
	Інші субсидії, пов'язані з виробництвом, вторинний сектор	-1,18	-1,25	-0,40	-0,16	-0,18	-0,22	-0,23	-0,26	-0,62	...
	Інші субсидії, пов'язані з виробництвом, третинний сектор	-0,33	-0,43	-0,25	-0,25	-0,27	-0,27	-0,26	-0,38	-0,40	...
	Підприємства	1,49	1,40	1,31	0,56	0,49	0,43	0,45	0,39	0,37	...
Інституційний pospiz	Нефінансові корпорації	1,41	1,30	1,21	0,47	0,40	0,35	0,35	0,31	0,29	...
	Фінансові корпорації	0,05	0,09	0,09	0,08	0,08	0,07	0,09	0,08	0,06	...
	Некомерційні організації, що обслуговують домашні госп-ва	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	...
	Сектор загального державного управління	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	...
D.5	Домашнє господарство	0,29	0,28	0,26	0,22	0,26	0,28	0,32	0,33	0,32	...
	Поточні податки на доходи, майно тощо	8,37	7,21	7,02	8,59	8,95	9,71	10,19	10,11	9,73	...
	Підприємства	3,50	2,34	1,84	2,58	2,51	3,02	3,05	2,84	3,03	...
	Нефінансові корпорації	3,28	2,14	1,76	2,44	2,43	2,91	2,85	2,60	2,78	...
Інституційний pospiz	Фінансові корпорації	0,21	0,19	0,08	0,14	0,08	0,11	0,20	0,24	0,25	...
	Некомерційні організації, що обслуговують домашні госп-ва	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	...
	Сектор загального державного управління	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	...
	Домашнє господарство	4,79	4,75	5,07	5,91	6,70	6,98	7,43	7,44	6,91	...
B.1 *g	Інший світ (отримані)	0,12	0,16	0,15	0,15	0,16	0,16	0,13	0,20	0,21	0,10
	Інший світ (сплачені)	0,03	0,03	0,04	0,04	0,41	0,45	0,43	0,36	0,42	0,59
Підсумовуючі показники											
D.2+D.5/ B.1 *g*100	Податки в структурі ВВП	22,55	21,91	23,81	24,80	25,56	25,88	25,18	25,20	24,74	...
D.2/B.1 *g*100	Податки за виключенням субсидій в структурі ВВП	20,84	20,08	22,91	24,08	24,61	25,09	24,36	24,17	23,35	...
D.2/B.1 *g*100	Податки на виробництво та імпорту в структурі ВВП	14,17	14,70	16,79	16,20	16,61	16,18	14,99	15,09	15,01	12,77
D.5/B.1 *g*100	Поточні податки на доходи, майно тощо в структурі ВВП	8,37	7,21	7,02	8,59	8,95	9,71	10,19	10,11	9,73	...
B.1 *g	ВВП, %	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: Складено автором на основі Національних рахунків України 2013-2022рр.,
Таблиці «виплати-випуск» України (в основних цінах) за 2013-2021рр.

Наукове видання

МОДЕРНІ ФІНАНСИ: ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ І СУЧАСНІ ТРЕНДИ

Колективна монографія

Комп'ютерна верстка ***Ольга Слимак***
Дизайн обкладинки ***Марія Юрків***

Підписано до друку 4. 09. 2024 р.
Формат 60х84 1/16. Гарнітура Times.
Папір офсетний. Друк на дублікаторі.
Умов. друк. арк. 58,7. Облік.-вид. арк. 57,8
Тираж 300 прим.

Видавець та виготовлювач
Західноукраїнський національний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46004

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготовлювачів і розповсюджувачів
видавничої продукції ДК № 7284 від 18.03.2021 р.

Видавничо-поліграфічний центр «Університетська думка»
вул. Бережанська 2 м. Тернопіль 46004
тел. (0352) 47-58-72
E-mail: edition@wunu.edu.ua