

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

МОНОГРАФІЯ



ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ 2024

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Монографія

*За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора Л. П. Сідельникової*

Хмельницький 2024

*Рекомендовано до друку Вченою радою
Херсонського національного технічного університету
(протокол № 10 від 28 березня 2024 р.)*

Автори: Л. П. Сідельникова (вступ, розділ 7); Л. В. Боровік (п. 1.3); О. А. Бородіна (розділ 5); О. В. Волкова (п. 3.1); І. І. Долженко (розділ 4); І. О. Доценко (розділ 8); О. М. Єремян (розділ 9); О. М. Іваницька (п. 3.3); Т. В. Ксьондз (розділ 8); М. І. Мавріна (п. 1.2); О. Ю. Мінц (п. 10.1); О. С. Новосьолова (розділ 2); Т. Ю. Осадча (п. 1.3); Ю. В. Пасічник (розділ 11); Т. А. Пінчук (п. 10.3); О. С. Пристемський (п. 10.2); П. А. Сідельов (п. 10.1); М. О. Слатвінська (розділ 6); А. В. Тарасюк (п. 1.1); Н. В. Шандова (п. 1.1); Т. В. Шрам (п. 3.2).

За загальною редакцією доктора економічних наук, професора, академіка Академії економічних наук України, заслуженого працівника освіти України Л. П. Сідельникової

Фінансово-економічні та обліково-аналітичні аспекти забезпечення сталого розвитку : монографія / за заг. ред. Л. П. Сідельникової. – Херсон : Книжкове вид-во ФОП Вишемирський В.С., 2024. – 477 с.

ISBN 978-617-8187-19-4 (електронне видання)

Рецензенти:

Т. В. Канєва – доктор економічних наук, професор, декан факультету фінансів та обліку Державного торговельно-економічного університету;

С. В. Онищенко – доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, директор Навчально-наукового інституту фінансів, економіки, управління та права Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»;

Г. О. Ткачук – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри цифрових технологій фінансових операцій Одеського національного технологічного університету.

Монографія присвячена питанням модернізації податкової та митної політики з урахуванням практики провідних країн світу, визначенню вихідних концептів трансфертного ціноутворення в парадигмі оподаткування прибутку підприємств, вдосконаленню систем майнового оподаткування та оподаткування доходів фізичних осіб, дослідженню підходів до управління публічними фінансами в контексті децентралізації, конструюванню моделі фінансового механізму соціальної згуртованості мешканців сільських громад, оцінці ролі банків як учасника ринку цінних паперів, перспективам розвитку обліку, аудиту і аналізу діяльності суб'єктів господарювання, розбудові системи управління фінансовою безпекою підприємства, формуванню моделі економічного розвитку в умовах цивілізаційних викликів.

Монографія може бути корисною для науковців, викладачів закладів вищої освіти, аспірантів та студентів економічних спеціальностей, фахівців у сфері фінансів, обліку, оподаткування та аудиту, а також усіх тих, хто цікавиться актуальними питаннями цих галузей науки і практики.

УДК 336.02:336.132

ЗМІСТ

ВСТУП.....	6
РОЗДІЛ 1. ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ВОЄННИХ ВИКЛИКІВ ТА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ	9
1.1. Peculiarities of implementation of economic development projects in Ukraine	9
1.2. Вплив стану української економіки як детермінанту розвитку світової економіки в умовах глобалізаційних викликів	23
1.3. Світовий досвід управління бізнес-процесами у підприємницькій діяльності та напрями його імплементації в Україні	40
РОЗДІЛ 2. РОЛЬ БАНКІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	56
2.1. Моніторинг вітчизняного ринку цінних паперів	56
2.2. Емісійні операції банків на ринку цінних паперів	70
2.3. Інвестиційна діяльність банків на ринку цінних паперів в умовах ринкової невизначеності	78
РОЗДІЛ 3. МОДЕРНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ І МИТНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	91
3.1. Ризики та пріоритети митної політики України в парадигмі макроекономічної стабільності	91
3.2. Актуальні аспекти організації оподаткування та обліку суб'єктів малого підприємництва	106
3.3. Оподаткування доходів фізичних осіб: міжнародний досвід	123
РОЗДІЛ 4. НАЦІОНАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТА ТА МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ У ПРАКТИЦІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ	143
4.1. Основні підходи до визначення об'єкту та механізму оподаткування домогосподарств	143
4.2. Тенденції розвитку оподаткування доходів домогосподарств	153
4.3. Перспективи запровадження оподаткування домогосподарств в Україні	172

РОЗДІЛ 5. УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИМИ ФІНАНСАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: АДАПТАЦІЯ ПОЛЬСЬКОГО ДОСВІДУ ДЛЯ УКРАЇНИ	184
5.1. Система управління публічними фінансами. Теоретико-методичні основи	184
5.2. Врахування польського досвіду для забезпечення сталого місцевого розвитку	187
5.3. Актуальні парадокси місцевих бюджетів (парадокс профіциту)	192
 РОЗДІЛ 6. МАЙНОВЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	201
6.1. Фіскальна роль майнового оподаткування у забезпеченні доходів бюджету	201
6.2. Сучасний стан майнового оподаткування: регіональний аспект	217
6.3. Тенденції та перспективи майнового оподаткування в Одеській області	231
 РОЗДІЛ 7. ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ПАРАДИГМІ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ	254
7.1. Ключові детермінанти вітчизняної системи корпоративного прибуткового оподаткування	254
7.2. Фіскальні наслідки оподаткування прибутку підприємств в умовах гібридної війни та воєнного стану.....	266
7.3. Вихідні концепти трансфертного ціноутворення та його потенційні ризики для формування бюджетних ресурсів держави	285
 РОЗДІЛ 8. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ	297
8.1. Ключові характеристики фінансової безпеки підприємства та загрози, що на неї впливають	297
8.2. Складові системи управління фінансовою безпекою підприємства ..	307
8.3. Система управління фінансовою безпекою підприємства на прикладі АТ «Хмельницькобленерго»	314
 РОЗДІЛ 9. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ВИТРАТ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ	329
9.1. Проблеми та організаційні аспекти аналізу витрат будівельних підприємств	329
9.2. Аналізування витрат будівельного підприємства	338
9.3. Використання результатів аналізу для антикризового управління будівельним підприємством	351

РОЗДІЛ 10. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ Й АУДИТУ ТА ЇХНЯ АДАПТАЦІЯ ДО УМОВ РИНКУ І ТЕХНОЛОГІЧНИХ НОВАЦІЙ	363
10.1. Модель обліку грошових потоків в електронних платіжних системах	363
10.2. Теоретичні та практичні аспекти обліку товарних операцій на підприємстві	382
10.3. Методологічні аспекти санаційного аудиту в системі антикризового управління підприємством	399
 РОЗДІЛ 11. ФІНАНСОВИЙ КОМПОНЕНТ МЕХАНІЗМУ СОЦІАЛЬНОЇ ЗГУРТОВАНOSTІ МEШКАНЦІВ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД	415
11.1. Теоретичні конструкції механізму соціальної згуртованості.....	415
11.2. Прагматика фінансового забезпечення механізму соціальної згуртованості в окремих зарубіжних країнах та в Україні	433
11.3. Модель фінансового механізму соціальної згуртованості мешканців сільських громад	445
 СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	451
 ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ МОНОГРАФІЇ.....	472

ВСТУП

Перехід від індустріального до інформаційного суспільства, трансформація моделей економічного розвитку під впливом глобалізаційних процесів, соціальна детермінація інновацій у фінансовій сфері сучасної України вимагають розробки принципово нових підходів до прийняття управлінських рішень, спрямованих на формування та забезпечення успішної реалізації конкурентної стратегії і тактики діяльності економічних суб'єктів. В цьому контексті дослідження ризиків і пріоритетів фінансової, податкової та митної політики України в парадигмі макроекономічної стабілізації й відновлення економічного зростання; визначення особливостей сучасного стану, наявних проблем та напрямів вдосконалення обліку, аудиту і аналізу діяльності суб'єктів господарювання на шляху до європейської інтеграції; обґрунтування детермінант розвитку національної і світової економіки в умовах цивілізаційних викликів є актуальним і становить значний науковий і практичний інтерес.

У монографії висвітлено комплекс фінансово-економічних та обліково-аналітичних аспектів забезпечення сталого розвитку, обґрунтовано теоретико-методологічні положення і розроблено практичні рекомендації щодо розбудови в Україні соціально орієнтованої, конкурентоспроможної ринкової економіки із розвиненими соціальними, політичними, фінансовими інститутами.

Найбільш суттєвими фундаментальними та прикладними науковими результатами монографічного дослідження є такі:

- виокремлено основні складові елементи та ключові параметри управління фінансовою безпекою підприємства з метою розробки системи управління нею в умовах макроекономічної нестабільності;
- досліджено теоретико-методологічні та практичні аспекти обліку і контролю за товарними операціями суб'єктів господарювання;
- розглянуто теоретико-організаційні засади діяльності банків на ринку цінних паперів та окреслено напрями оптимізації функціонування вітчизняного ринку цінних паперів;

- проведено ґрунтовний аналіз концептуальних підходів до визначення об'єктів, механізму та переваг оподаткування домогосподарств з врахуванням світових тенденцій;

- досліджено світовий досвід управління бізнес-процесами та окреслено напрями його застосування в Україні з метою підвищення ефективності діяльності сучасного підприємства;

- визначено і узагальнено проблеми, ризики та пріоритети митної політики України в парадигмі макроекономічної стабілізації в повоєнний період;

- виявлено переваги і недоліки майнового оподаткування в Україні та окреслено його тенденції і перспективи у регіональному розрізі;

- проаналізовані фінансові наслідки оподаткування прибутку підприємств в умовах гібридної війни і воєнного стану з виокремленням потенційних ризиків трансфертного ціноутворення для формування бюджетних ресурсів держави;

- проведено оцінку сучасного стану діяльності суб'єктів малого підприємництва та визначено перспективи розвитку систем обліку і оподаткування суб'єктів малого підприємництва;

- проаналізовано фактори і причинно-наслідкові взаємозв'язки збалансованого розвитку економіки України та визначено її вплив на світову економіку;

- розглянуто аудиторські процедури процесів санації та ліквідації підприємств з метою надання рекомендацій щодо оздоровлення діяльності підприємства за результатами санаційного аудиту;

- висвітлено проблемні питання, організаційно-методичні аспекти аналізу витрат будівельних підприємств та розроблено практичні рекомендації для діагностики кризового стану будівельного підприємства;

- обґрунтовано актуальність та важливість моделювання грошових потоків в електронних платіжних системах у контексті стрімкого розвитку цифрових технологій з метою оптимізації та вдосконалення обліку грошових потоків в електронних платіжних системах;

- розроблено модель фінансового механізму соціальної згуртованості

мешканців сільських громад, яка є основою для формування процесів соціальної згуртованості;

- обґрунтовано можливості застосування проєктів економічного розвитку в умовах відновлення та розвитку України;

- надано рекомендації щодо фінансових, законодавчих та організаційних ініціатив для продовження реформи децентралізації на всіх рівнях адміністративно-територіального устрою в умовах, ускладнених воєнним станом.

За структурою монографія складається зі вступу, одинадцяти розділів, списку використаних джерел, відомостей про авторський колектив. Чітко окреслений план дослідження дав змогу втілити інноваційні ідеї авторів, всебічно й послідовно розкрити теоретико-методологічні положення та розробити практичні рекомендації щодо удосконалення і подальшого розвитку фінансово-облікової політики України.

Проблематика фінансово-економічних та обліково-аналітичних аспектів забезпечення сталого розвитку розглянута кожним автором з власної точки зору, на основі особистих переконань і самостійних напрацювань, а особлива атмосфера компетентності та наукової дискусії щодо результатів дослідження зумовлені насамперед високим професійним рівнем авторського колективу та його прагненням до побудови і реалізації в Україні сучасної інноваційної моделі смарт-економіки в контексті євроінтеграційних процесів.

Авторський колектив щиро дякує рецензентам: Тетяні КАНЄВІЙ - д.е.н., професору, декану факультету фінансів та обліку Державного торговельно-економічного університету (м. Київ); Світлані ОНИЩЕНКО – д.е.н., професору, заслуженому діячу науки і техніки України, директору Навчально-наукового інституту фінансів, економіки, управління та права Національного університету «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»; Галині ТКАЧУК - д.е.н., професору, завідувачу кафедри цифрових технологій фінансових операцій Одеського національного технологічного університету, чийі слушні зауваження та пропозиції сприяли вдосконаленню матеріалів монографічного дослідження.

РОЗДІЛ 1

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ВОЄННИХ ВИКЛИКІВ ТА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

1.1. Peculiarities of implementation of economic development projects in Ukraine

In the conditions of martial law, one of the most urgent problems of enterprises in Ukraine, which continue to function, despite all the challenges of modern times, is the formation of off-budget investments. Acceleration of globalization processes necessitates the search for new sources of formation and provision of competitive advantages.

The economic development of the national economic complex of Ukraine is a component on which the efficiency of the entire economic system in the country depends. The importance of this direction for the economy of any country is determined by the ability of development projects to create a large number of jobs and the possibility of consuming products from many sectors of the economy. The economic effect of development is explained by the multiplier effect of funds. Therefore, economic growth creates conditions for solving both economic and social problems.

In order to ensure the sustainable functioning of economic development projects, it is advisable to optimally combine the following components: the team implementing the project, the procedural model and software (Fig. 1.1).

Construction and development projects aimed at achieving economic and social goals. The peculiarities of development projects are that the goals are not only the final results of the project, but also the chosen ways of achieving these goals (for example, the technologies used in the project). Achieving project goals can be implemented in various ways.

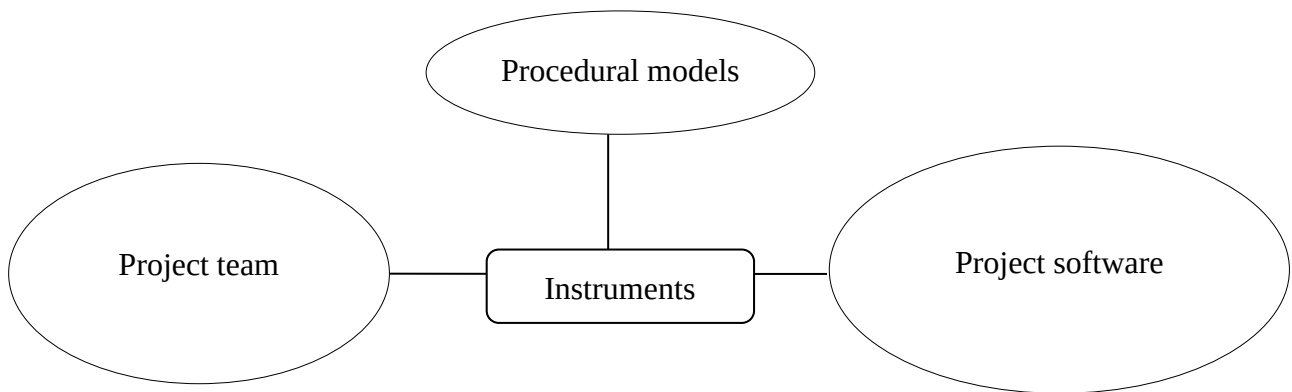


Fig. 1.1. Tools for the functioning of development projects*

* Developed by the author.

The success criteria for achieving the set goals will help to assess the effectiveness of using these methods.

Timing and cost (the project's objective function) are the main criteria for evaluating project performance, and planned goals and quality are the main constraints when considering and evaluating various options.

In order to ensure effective management of construction and development projects, it is necessary to actively use economic levers. The technological component and resource support are the key to success, allowing to influence the results: quality, terms and cost of work.

Uncertainty of project implementation conditions requires the application of additional measures that ensure the effectiveness of the project: appropriate accounting methods, rational project planning, optimal conditions for conclusion of contracts. Risk analysis is mandatory in conditions of uncertainty.

Detailed analysis of risks allows to ensure their management from leveling to prevention of project risks.

In the Table 1.1 lists the main risks of development projects and possible prevention methods.

Table 1.1

**Assessment of possible risks of development projects
and methods of prevention***

Type of risk	Risk prevention methods	Responsible performer
Insufficient reliability of the forecast of changes in the cost of materials	Collection of statistical data for forecasting	Project analyst
Change in market conditions	Change of project plan	Project curator
Violation of deadlines for issuing documentation	Development of contract terms with foreseen sanctions for delay and motivational measures for early processing of documentation	Customer
Lack of qualified personnel	Personnel selection, training and advanced training, creation of a personnel reserve	Project curator
Violation of financing terms	Search for alternative sources of financing. Financial planning. View schedule	Project analyst Project curator
Application of inappropriate planning methods	Improvement of project plans	Project analyst Project curator
Changing project goals	Search and attraction of alternative sources of financing	Project curator
Unstable funding	Search and attraction of alternative sources of financing. Suspension of the project. Analysis of costs and their reduction	Investor Project economist
Disruption of terms and volumes of lending	Search and attraction of alternative sources of financing	Investor

* Compiled by the author based on sources^{1, 2}.

The success of implementation of development projects will largely be determined by the perfection of the applied organizational structure. The composition of the elements of the management system and the connections between them require the greatest attention. Positional and structural units, the relationships that arise between them, as well as decision-making processes, determine the effectiveness of decision-making and work performance.

¹Верба В. А. Передумови успішної реалізації проектів розвитку. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ*. 2009. № 3 (19). С. 34-39.

²Лезіна А. В. Управління цінністю проектів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2018. 20 с.

In conditions of uncertainty of the external environment, the main requirement for organizational management structures is to ensure dynamism, since the project lives and develops throughout its life cycle as an open system, actively interacting with the external environment. Matrix and functional structures meet these requirements.

In the Table 1.2 provides an analysis of the advantages of using different organizational structures for managing development projects.

Table 1.2

**Analysis of the advantages of organizational management structures
development projects***

Characteristics	Types of organizational management structures		
	Functional	Matrix	Design
Powers of the project curator	Weak or absent	Limited	From high to unlimited
Project curator functions	Temporary employment	Full employment	Full employment
Project team personnel	Temporary employment	Temporary employment	Full employment

* Compiled by the author based on sources^{3, 4}.

In order to ensure successful implementation at the stage of organizational design, it is recommended to develop organizational, methodical and reference documentation, namely:

- the most effective organizational management structure for each specific project;
- planning and assessment of the composition of structural units;
- development of detailed job instructions (regulations, role instructions);
- accurate technological maps of processes (organizational structure of project management).

The stages of the life cycle of a development project can be represented as a

³Верба В. А. Передумови успішної реалізації проектів розвитку. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ*. 2009. № 3 (19). С. 34-39.

⁴Лезіна А. В. Управління цінністю проектів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2018. 20 с.

sequence of 4 stages:

- 1 stage. Feasibility. Includes: project formulation, feasibility analysis, strategy development and approval;
- 2 stage. Planning and development. Includes: baseline, cost and schedule, contract terms and conditions, planning;
- 3 stage. Execution of works. Includes: production, deliveries, performance of works, testing, testing;
- 4th stage. Completion. Includes: commissioning, final testing, maintenance.

It is advisable to manage development projects through the use of project management techniques.

At the same time, each management process represents a sequence of interrelated measures, the implementation of which ensures the achievement of the planned result of the project.

Management processes are connected by their results - the result of one execution becomes the initial information for another. In Fig. 1.2 shows the algorithm of the development project management process.

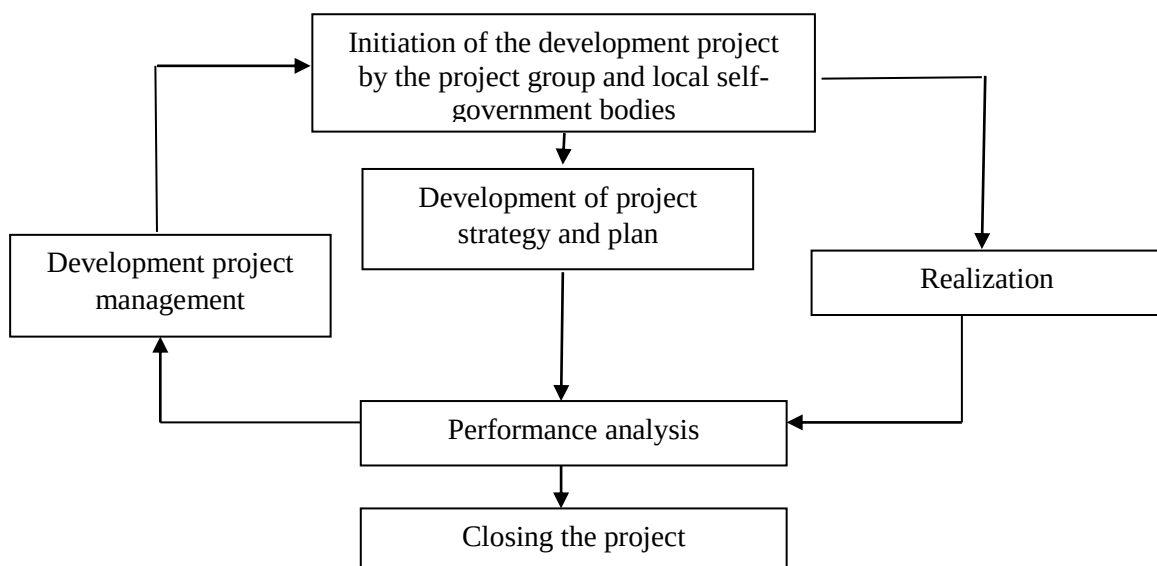


Fig. 1.2. Development project management process algorithm*

* Developed by the author.

The development project management process algorithm should start with:

The process of initiation of the development project by the project group, local self-government bodies and decision-making by the investor regarding the start of project implementation.

The initiation process includes:

- an idea for creating a construction and development project. The idea answers the question:

- how the project will be implemented. How will the interaction of various subjects (consumers, suppliers, intermediaries, investors) and objects (products, services, works, processes) of the development project be ensured;

- what measures are planned to be used to implement the development project. This means the presence of specific «inputs» - resources, abilities, competencies;

- what value is the project intended to provide. Orientation to create high added value (value) for consumers is one of the most important characteristics of a development project.

- what is the profit-making mechanism. This financial characteristic of the development project ensures the completeness of its economic content.

The idea of creating a development project is a set of elements characterizing the basic logic of its functioning based on the effective use of competencies and strategic resources in business processes.

The main task of the development project is to transform internal «inputs» of the project (resources, technologies, abilities, competencies) into external «outputs» (economic value for customers and financial results).

Project functions:

strategic functions:

- definition of the mission, strategic vision and development opportunities of the project;

- ensuring the implementation of the project strategy;

- studying the future priorities of consumers;

- increasing competitiveness and ensuring the uniqueness of the project.

operational functions:

- ensuring the optimal distribution of existing and focusing on the mobilization of new (potential) resources;
- organization of an effective system of project business processes;
- formation, use and development of intellectual capital;
- identification and implementation of project competencies;
- transformation of innovations into added value (value) that corresponds to consumer priorities.

financial functions:

- income generation;
- attraction of investors' capital;
- increasing the market value of the project;

Assessment of its economic and social significance (conformity with the regional development strategy) of the project's validity (pricing, reporting, risks). In modern business conditions, competences are gaining more and more importance. It is advisable to define them in two planes:

- to indicate the availability of skills (knowledge) in a certain field of activity;
- to indicate compliance with the requirements for performing a certain type of work or implementing a certain direction of activity.

Project competencies are an integral part of its strategic assets, which reflect the complex of collective knowledge, experience and abilities of the development project, which, in combination with unique technology, allows to create (maintain) competitive advantages and ensure the unique distinctiveness of the project in a certain market environment.

The peculiarity of the key competence is its orientation towards such an internal resource of the development project as the formed (individually or collectively) knowledge, experience and skills that, as a result of long-term, continuous accumulation, form a complex of knowledge. Taking into account the systematic approach to the formation of the key competence of a development project, it can be defined as an important element, a complex of systematically accumulated knowledge and experience, which, in combination with other factors of

an informational and intellectual nature, is a necessary condition for ensuring a special, sustainable competitive advantage among other projects;

- coordination of the development project implementation plan (need for resources, workforce, financing). It is important that in today's conditions information and intellectual resources play an increasingly important role in the process of value creation, not material ones. At the same time, if earlier such a trend was characteristic only for projects implemented in high-tech fields (computer technologies, electronics, communications), today it extends to traditional fields as well (agrarian field, light industry, etc.).

A condition for the effective use of strategic resources, which form the basis of competitive advantage, is the continuous search for opportunities to obtain resource effects.

The resource effect is the result of optimal use of the potential of the company's resources and their combinations, which ensures the generation of additional cash flows or the formation of new strategic opportunities.

Full use of the potential of each resource is an important task of project management. If the management has incorrectly assessed the potential of strategic resources, then the developed strategy and the business model of the project formed for its implementation will not receive the necessary resource support. On the other hand, idle resource potential is lost alternative opportunities for generating additional income and forming competitive advantages. In the financial dimension, the confirmation of this is the anticipatory growth of the market price of many projects above the balance sheet assessment of their assets, which confirms the high role of «invisible» resources in the process of value creation;

- legal support for the successful implementation of the project.

Fig. 1.3 shows the main components of the development project management system. The process of initiating a development project by the project group and local self-government bodies should become the first component of the development project management system.

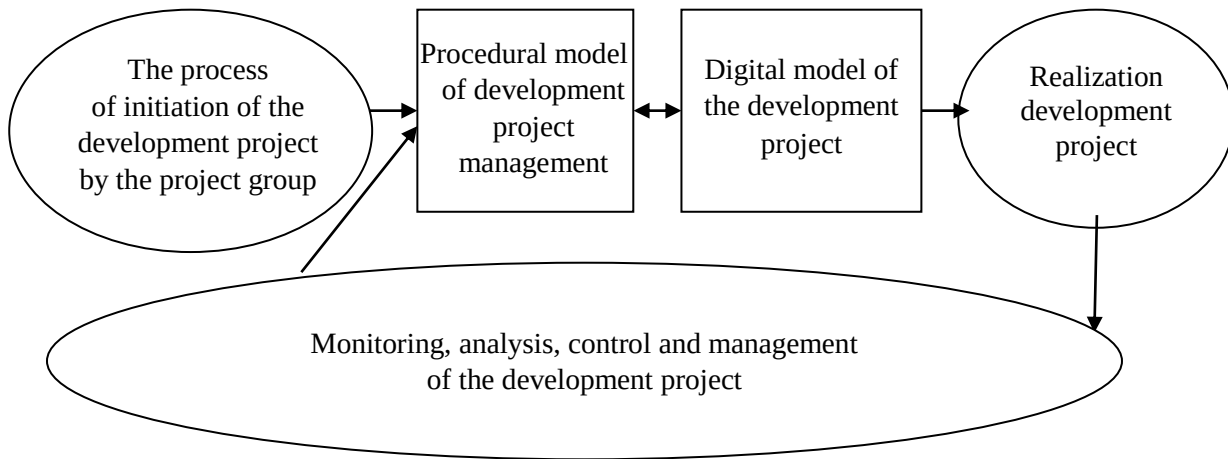


Fig. 1.3. Components of development project management systems*

* Developed by the author.

The planning of the development project involves the assessment and selection of the most significant criteria for the success of the development project, both economic and social in nature. Determination of ways to achieve them, development of a development project management plan, determination of significant components of the project and calculation of the network schedule of the project.

Development project planning involves:

- development of the organizational plan of the project (formalized project model);
- technical plan of the development project (digital model of the project).

The formalized model of the development project reflects the real and desired picture of the interaction of internal and external participants. Its purpose is to streamline the project management process and distribute the areas of responsibility of key project participants. The composition of the development project model is shown in Fig. 1.4.

1. Business - processes - measures that ensure work on the implementation of the development project. Project works are carried out in accordance with the grid work schedule. Attention is focused on the responsibility of executors, which provides feedback between managers (project managers) and executors through performance control.

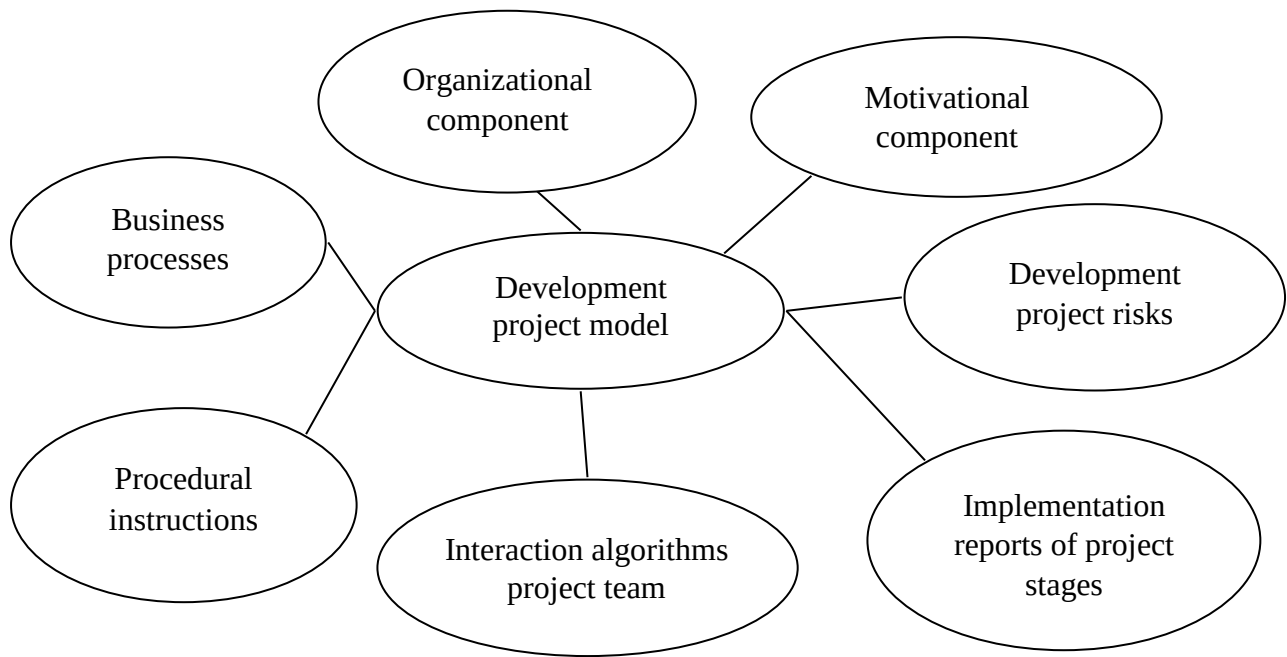


Fig. 1.4. Composition of the procedural model of management of development projects*

* Developed by the author.

Each business process is characterized by a certain structure, that is, it includes a certain set of sub-processes that are unique to it.

Main business processes:

Internal logistics:

- preservation of goods and material values;
- accounting of goods and material values;
- inventory management.

Production:

- production management.

External logistics:

- processing of consumer orders.

Marketing and sales:

- pricing;
- distribution and sale of products.

After sales service and maintenance:

- installation and training;
- customer support;
- presentations and repairs.

Material and technical support:

- search for suppliers;
- conducting tenders;
- purchase of raw materials and equipment.

Supporting business processes:

Project infrastructure support:

- service;
- planning and financing of activities;
- accounting and administration of activities;
- informational and legal support.

Human resources management:

- recruitment and hiring of personnel;
- personnel training;
- motivation and remuneration.

Technology development:

- conducting market research;
- improvement of internal technologies / processes.

This model considers the development project as a goal of basic activities, each of which adds value to the product, and their optimization maximizes profit and minimizes costs.

2. Procedural instructions – a detailed description of the duties of units and responsible persons within the stages of implementation of the development project.

This description is drawn up to prevent duplication of work and responsibilities.

3. Algorithms of interaction of the project team – a detailed description of the functions of the executors who interact within the project stages with a clear description of the documented input data and output results, as well as setting deadlines (Table 1.3).

Table 1.3

Algorithms of project team interaction*

Project participant	Delegated powers	Source document	Source document	Deadline (days)
Agreement and approval of the cost of the first stage of works				
Project curator	Approval and approval. Responsible	The cost of the first stage (developed)	The cost of the first stage (approved)	10
Investor	Agrees and approves	The cost of the first stage (developed)	The cost of the first stage (approved)	10

* Compiled by the author based on sources^{5, 6}.

4. Reports on the implementation of the project stages: screen for the execution of the grid schedule of works; resource usage screen; the screen for fulfilling the terms of the contractual value; main materials delivery screen.

5. Motivational component – a system of measures that stimulate the motivation of participants, are motivated to achieve the goals of the enterprise and are endowed with the necessary rights, and are also responsible for the results of the execution of business processes through the performance of their duties.

6. The organizational component of the development project - an approved document that establishes the hierarchical structure of the development project works, helps to determine the functional duties and powers of each of the key participants of the development project at each stage of its implementation.

7. Components of the procedural model of the project: typical contracts, typical risks.

Implementation of a development project involves coordinating available resources to implement the plan. Implementation processes are designed to combine the accounting of implementation processes, that is, the collection and distribution of information about the use of resources to achieve set goals among project participants. Information is provided in the form of reports.

The following are used as components of the report:

⁵Верба В. А. Передумови успішної реалізації проектів розвитку. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ*. 2009. № 3 (19). С. 34-39.

⁶Лезіна А. В. Управління цінністю проектів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2018. 20 с.

- the report of the primary units on the scope, terms and cost of the works;
- report on the terms and cost of delivery of materials to the object;
- a report on compliance with the norms for the use of materials;
- a report on the amount and terms of financing and so on.

Analysis processes involve determination of compliance of the plan and implementation of the project with established goals and success criteria, decision-making on the need to use corrective actions.

The key to the success of the project implementation is the analysis of the implementation of the development project. The analysis is performed by the economic service of the project and includes an assessment of deviations from the planned and actual indicators compiled on the basis of submitted reports, which allows timely development and implementation of measures necessary to compensate for the consequences of deviations.

Management processes – development of corrective measures. If it is necessary to build a strategic project management system for the long term and create an effective management mechanism that would allow not only to plan and take into account the results of project activities, but also to optimally carry out the distribution of powers and responsibilities between the executors of functions, as well as to motivate staff in the necessary way, it is necessary to implement process management. The main elements of the process management system are:

- business object – an object that has value for an internal or external consumer;
- business process – purposeful organizational activity to transform business objects and increase their consumer value;
- performance indicator – a parameter that measures the efficiency of the business process or the value of the business process;
- an official – a person who takes part in the execution of a business process, is endowed with certain rights, is responsible for the result of the execution of the process and is motivated to achieve the goals of the business process;
- document – an ordered set of information.

The described elements of the project management system guarantee

purposefulness, controllability, consistency and transparency of business processes.

The main levers of management are resources and project goals. Shortening of project phase implementation deadlines in accordance with the approved grid schedule is ensured by:

- by attracting additional resources;
- changing work schedules.

Completion processes – completion of all operations in the project.

Project curators coordinate the main aspects of project implementation: deadlines, costs and quality of the result. As a rule, the effective management of work deadlines is the key to the successful implementation of the project. Therefore, the main attention is paid to the calendar planning of works and control of the implementation of the grid schedule.

Summarizing what has been said, we come to the conclusion that the problems of economic development in Ukraine are extremely acute and urgent. Their solution will become real if a fundamentally new investment mechanism is introduced, which would ensure the flow of funds into the economy from various sources of financing: state, private, foreign, commercial.

The use of project management tools to ensure the economic development of enterprises in Ukraine becomes especially relevant in the conditions of the instability of the market environment.

Management of development projects is a system that includes management rules and procedures, as well as means of planning and monitoring the implementation of development projects. It was established that the main tools of the development project management system are: the development project management team; procedural models; software for managing development projects.

The proposed algorithm for the use of project management tools to ensure economic development in Ukraine becomes especially relevant in the conditions of post-war economic recovery. To ensure reconstruction and post-war development, it is advisable to combine the efforts of the state and business entities in a joint program for the development of the national economy.

1.2. Вплив стану української економіки як детермінанту розвитку світової економіки в умовах глобалізаційних викликів

Детермінанти розвитку національної та світової економіки – це різноманітні фактори, що впливають на економічний розвиток країн або світової економіки в цілому. В умовах глобалізаційних викликів включають різноманітні фактори та аспекти. Розглянемо найважливіші.

Технологічний прогрес. Інновації та цифровізація змінюють способи виробництва, дистрибуції та споживання товарів і послуг.

Економічна інтеграція. Торговельні угоди, створення єдиних ринків та інтеграція ринків капіталу сприяють глобалізації економік.

Екологічні виклики. Зміна клімату та екологічні проблеми вимагають переходу до сталого розвитку та екологічної відповідальності.

Демографічні зміни. Старіння населення, міграційні потоки та зміни в структурі робочої сили впливають на економічний розвиток.

Політичні фактори. Національні та міжнародні політичні рішення, такі як торговельні війни або санкції, мають значний вплив на глобальну економіку.

Фінансові ринки. Глобальні фінансові потоки та волатильність на фінансових ринках можуть мати глибокий вплив на національні економіки.

Соціальні та культурні зміни. Зміни у споживацьких звичках, соціальні рухи та культурні взаємодії також формують економічний ландшафт.

Ці фактори тісно взаємопов'язані та впливають один на одного, створюючи складну та динамічну економічну систему в умовах глобалізації. Успіх економіки часто залежить від того, як управляються та враховуються ці фактори у прийнятті стратегічних рішень⁷.

Вплив української економіки на світову економіку може бути розглянутий з декількох аспектів, особливо в контексті глобалізаційних

⁷Мавріна М. І. Аналіз стану економіки України у воєнний період. *Вісник ПДТУ. Серія : Економічні науки*. 2023. № 1(38). С. 98.

викликів. По-перше, це роль України в глобальному сільськогосподарському ринку. Наша країна відома як «житниця Європи» і є одним з найбільших експортерів зернових та олійних культур у світі. Перебої в українському аграрному секторі мають прямий вплив на світові ціни на продовольство та безпеку харчування в багатьох країнах⁸.

Енергетичний сектор. Надійність постачань природного газу через Україну є критичною для енергетичної безпеки багатьох європейських країн, особливо в контексті диверсифікації джерел енергії та зменшення залежності від одного постачальника. Це забезпечує значні доходи від транзитних зборів та зміцнює геополітичну важливість України. Треба відмітити, що конфлікт з росією та політична напруженість мають безпосередній вплив на енергетичний сектор України. Це стосується не тільки транзиту газу, але й загальної енергетичної політики та стратегії.

Політична та економічна стабільність в регіоні. Стабільність України має значний вплив на політичну та економічну стабільність в Центральній та Східній Європі, що, в свою чергу, впливає на загальну стабільність Європейського Союзу. Нестабільність в нашій країні може мати різноманітний вплив на ЄС, включаючи збільшення міграційних потоків, посилення геополітичної напруги та зміну енергетичних політик.

Інновації та технології. Україна зарекомендувала себе як один з провідних гравців у сфері інформаційних технологій (далі – ІТ) та високих технологій. Розвиток цих галузей в Україні має значний потенціал, який може сприяти як внутрішньому економічному розвитку, так і глобальному технологічному прогресу. У нас сильна система освіти у сфері точних наук, математики та інженерії, яка забезпечує постійний потік талановитих фахівців у технологічній галузі. Також українці відомі своїм бурхливим стартап-середовищем. До найпоширеніших сфер відносяться: штучний інтелект,

⁸Мавріна М. І., Белопольський М. Г. Використання принципів шерінгової економіки як метод підвищення ефективності підприємства в післявоєнний період. *Економічний вісник університету*. 2023. Вип. 56. С. 29.

блокчейн, Інтернет речей та інші передові технології. Загалом багато стартап проєктів здобувають визнання та інвестиції на міжнародному рівні. Українські ІТ-фахівці та компанії активно беруть участь у міжнародних проєктах і дослідженнях, що сприяє глобальному розвитку високих технологій. Багато великих глобальних технологічних компаній відкривають дослідницькі та розробницькі центри в Україні, що також свідчить про високу оцінку потенціалу українських фахівців⁹.

Вплив міграції. Трудова міграція з України, особливо до країн Європейського Союзу, має вплив на ринки праці цих країн, забезпечуючи важливі навички та сприяючи економічному зростанню. Українські мігранти часто приносять з собою цінні навички та досвід, які важко знайти на внутрішніх ринках праці країн ЄС. Це особливо актуально у сферах, де існує дефіцит кваліфікованих працівників. Мігранти можуть сприяти економічному зростанню країн прийому через свою трудову участь, споживання товарів та послуг, а також сплату податків. Трудова міграція також має вплив на ринок праці України. З одного боку, це може призвести до відтоку кваліфікованих працівників (так званого «відтоку мозків»), а з іншого – до надходження валютних переказів, які підтримують економіку та домогосподарства в Україні. Міграція також має соціальні та культурні наслідки, як для країн прийому, так і для України. Це включає інтеграцію мігрантів, збереження зв'язків з рідною країною та вплив на сімейні структури. Міграційні потоки можуть також впливати на політичні процеси та демографічні тенденції як у країнах ЄС, так і в Україні. Тобто, трудова міграція є комплексним явищем, яке впливає на економіку, соціальні структури та міжнародні відносини і вимагає уважного розгляду як з боку країн прийому, так і з боку України¹⁰.

⁹Осіпова В., Іпполітова І. Одна з найбільших ІТ-спільнот в Україні, де 90% фахівців - технічні. Огляд ринку праці Вінниці 2023. *Dou.ua*. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/it-market-vinnytsia-2023>.

¹⁰Вінокуров Я. Українські мігранти підіймають економіку Європи. Що буде з Україною без них? *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/01/10/695807/>.

Геополітичний вплив. Політична та військова ситуація в Україні має значний геополітичний вплив, що впливає на міжнародні відносини, економічну політику та безпеку, зокрема в контексті відносин між Заходом та росією. Це стосується дискусій про територіальну цілісність, суверенітет, а також міжнародне право. Відповіддю на дії росії стали міжнародні санкції, які мають значний вплив на глобальну економіку, включаючи енергетичні ринки, фінансові послуги та торгівлю. Сталася переоцінка безпекових стратегій країн НАТО та Європейського Союзу. Це включає перегляд політик оборони, військової присутності в регіоні та підтримки України. Конфлікт призвів до значних гуманітарних проблем, включаючи переміщення населення, порушення прав людини та соціально-економічні виклики як усередині України, так і за її межами. Ситуація в Україні також підняла питання енергетичної безпеки в Європі, особливо з огляду на залежність від російського газу та необхідність диверсифікації джерел енергії¹¹.

У цілому, українська економіка відіграє важливу роль у світовій економіці через свою стратегічну позицію у сільськогосподарському та енергетичному секторах.

У 2022-2023 роках тенденції в світовій торгівлі включали в себе відновлення торговельних відносин після пандемії COVID-19, зміни у політичних відносинах між країнами (наприклад, торговельні спори між США та Китаєм), переорієнтацію ланцюжків постачання та прискорення процесу цифровізації у торгівлі.

Проте багато чинників можуть вплинути на зміни у світовій торгівлі та міжнародних відносинах за кілька місяців або навіть за один рік. Це може бути політичні рішення, нові торговельні угоди, геополітичні конфлікти, економічні кризи чи розвиток нових технологій.

¹¹Фесенко В. Зовнішні чинники впливу на українську політику. *Укрінформ*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-polytics/3754359-zovnisni-cinniki-vplivu-na-ukrainsku-politiku.html>.

Український конфлікт мав і має значний вплив на світову торгівлю та міжнародні відносини, особливо у контексті геополітичних ризиків та геостратегічного положення України. Розглянемо основні наслідки впливу цього конфлікту.

Торгівля та економіка. Конфлікт призвів до наступних наслідків для економіки України, зокрема зниження виробництва, порушення ланцюжків постачання, зменшення інвестицій та зниження обсягів торгівлі. Також цей конфлікт створює невизначеність та ризики для інвесторів, що може вплинути на інвестиційний клімат не тільки в Україні, але й у регіоні загалом.

Енергетична безпека. Україна має стратегічне значення для транспортування енергоресурсів, особливо природного газу, до Європи. Конфлікт у цьому контексті може мати вплив на енергетичну безпеку Європи та призвести до змін у торговельних угодах.

Міжнародні відносини. Конфлікт у східній Україні викликав напруження у відносинах між росією та багатьма західними країнами. Це призвело до введення санкцій та обмежень щодо торгівлі, фінансів та інших сфер, що вплинули на міжнародні відносини.

Геополітичні наслідки. Конфлікт в Україні став об'єктом міжнародної уваги та спричинив реакцію з боку світових лідерів. Це також викликало реакцію різних країн, які об'єдналися у підтримці України або в обмеженні відносин з росією.

Отже, наше суспільство та економіка ще ніколи не переживали таких важких випробувань – всі ці проблеми є значним випробуванням для України. Все це вимагає від керівництва підприємств комплексного та гнучкого підходу до управління та організації діяльності. Для більш детального аналізу загального економічного стану нашої країни розглянемо основні економічні показники розвитку підприємництва за видами економічної діяльності (табл. 1.4, рис. 1.4).

Таблиця 1.4

**Фінансові результати до оподаткування великих та середніх підприємств
за видами економічної діяльності за січень-вересень 2023 року***

	фінансовий результат (сальдо) до оподаткування, млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.
Усього	486272,9	75,9	637824,4	24,1	151551,5
сільське, лісове та рибне господарство	306,6	50,0	569,2	50,0	262,6
промисловість	116871,0	74,2	217815,1	25,8	100944,1
будівництво	-1020,6	70,6	3636,7	29,4	4657,3
оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	86478,7	84,7	106409,6	15,3	19930,9
транспорт, складське господарство, поштова діяльність	37259,6	59,1	48157,6	40,9	10898,0
тимчасове розміщування й організація харчування	1283,0	50,0	1775,1	50,0	492,1
інформація та телекомунікації	28021,7	81,6	29402,6	18,4	1380,9
фінансова та страхова діяльність	196223,8	89,7	196964,8	10,3	741,0
операції з нерухомим майном	7674,6	66,7	11264,8	33,3	3590,2
професійна, наукова та технічна діяльність	2933,9	78,7	8975,6	21,3	6041,7
діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	4229,0	67,9	5015,0	32,1	786,0
освіта	-20,1	66,7	22,7	33,3	42,8
охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2454,4	63,9	3991,3	36,1	1536,9
мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3516,9	61,1	3686,5	38,9	169,6
надання інших видів послуг	60,4	85,7	137,8	14,3	77,4

* Складено автором за даними джерела¹².

¹²Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

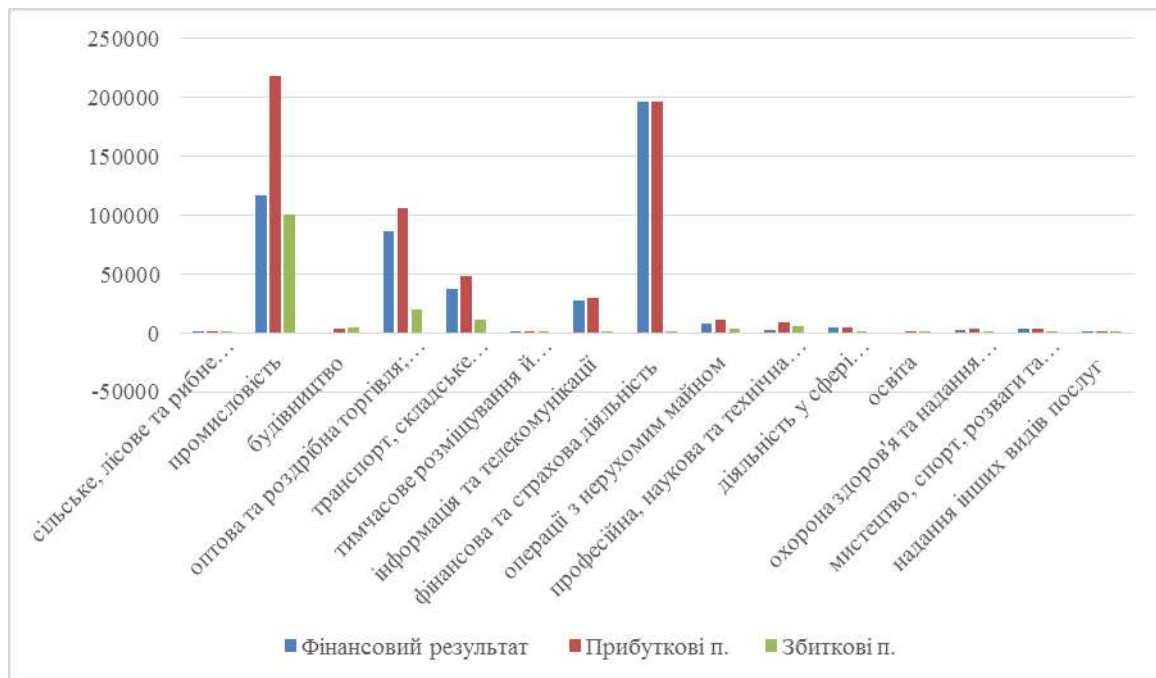


Рис. 1.4. Фінансові результати до оподаткування великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності за січень-вересень 2023 року*

* Розроблено автором за даними таблиці 1.4.

Стовпчаста діаграма вище ілюструє фінансові результати до оподаткування великих і середніх підприємств в Україні за різними видами економічної діяльності за період з січня по вересень 2023 року. Ми бачимо, що найбільш значимі результати спостерігаються у наступних сферах: фінансова та страхова діяльність, промисловість та торгівля. Інші сектори мають нижчі або навіть негативні фінансові результати, що свідчить про проблеми чи втрати в цих сферах. Цей огляд дає уявлення про результати діяльності різних секторів української економіки за цей період.

З огляду на основні економічні показники розвитку підприємництва за видами економічної діяльності, фінансова та страхова діяльності в Україні займають одну з основних позицій у структурі економіки нашої країни (за даними Державної служби статистики України). Ось кілька ключових факторів, які впливають на цю ситуацію. По-перше, високі

ставки податку на прибуток створюють не вигідні умови для розвитку виробничого сектору. Це може спонукати підприємців інвестувати в фінансову сферу, де податкове навантаження може бути нижчим, а рентабельність – вищою. По-друге, нестабільність, що пов'язана з конфліктом на Сході країни, підвищує ризики для бізнесу, особливо в промисловості та виробництві. Це веде до зниження інвестицій в ці сектори. По-третє, глобальні умови, що склалися, сприяють використанню потужностей іноземних виробничих підприємств замість будівництва нових виробничих потужностей в Україні. Це може бути обумовлено низкою виробничих витрат, відсутністю необхідної інфраструктури та високими ризиками ведення бізнесу в країні.

Через перелічені фактори капітал має тенденцію переорієнтовуватися на інші сектори, такі як фінансові послуги, страхування, ІТ-сектор, які можуть забезпечити вищу віддачу при нижчих ризиках.

Для стимулювання інвестицій у виробничий сектор, уряд може вжити заходів, таких як зниження податкового навантаження, створення сприятливих умов для бізнесу, покращення інфраструктури та посилення заходів безпеки, що може зробити виробничу діяльність більш привабливою для внутрішніх та іноземних інвесторів.

Фінансова та страхова діяльності в Україні займають одну з основних позицій у структурі економіки нашої країни (за даними Державної служби статистики України). Насамперед, це пов'язано з особливостями оподаткування в нашій країні. Високі ставки податку на прибуток створюють не привабливі умови для створення нового виробництва на території нашої країни. Тому вигідніше бути у фінансовій сфері ніж виробником. Також не вирішений конфлікт на Сході ще більше ускладнює економічні умови для ведення бізнес процесів. Тобто підприємцям більш вигідно використовувати для виробництва товарів потужності іноземних фабрик, ніж будувати щось подібне в Україні.

Сучасний стан української економіки дійсно зазнає значних випробувань через пандемію COVID-19 та військові дії. Ось деякі стратегії та інструменти, які можуть допомогти підприємствам адаптуватися до цих складних умов.

Адаптація бізнес-моделей: зміна бізнес-моделей з метою кращої відповідності до змінених умов. Це може включати переорієнтацію на внутрішній ринок, розробку нових продуктів або послуг, які відповідають поточним потребам населення.

Логістична гнучкість: адаптація логістичних процесів, щоб забезпечити стабільність поставок та ефективність розподілу товарів, навіть у умовах перерв у транспортних зв'язках.

Використання цифрових технологій: інтеграція цифрових технологій для оптимізації виробничих процесів, управління запасами та електронної комерції.

Економіка спільного проживання: розвиток моделей спільного проживання, які передбачають співпрацю з іншими компаніями для спільного використання ресурсів, технологій, та ринків збуту.

Фокус на енергоефективність: зменшення залежності від традиційних енергоресурсів та інвестування в енергоефективні технології та відновлювані джерела енергії.

Гнучке управління персоналом: адаптація управління персоналом з урахуванням змін у робочій силі, включаючи роботу на відстані, гнучкі графіки та перенавчання працівників.

Розширення мережі партнерств: пошук нових партнерів та ринків, що може допомогти диверсифікувати ризики та відкрити нові можливості для зростання.

Ці стратегії можуть сприяти не тільки виживанню підприємств у складних умовах, але й допомогти їм виявити нові можливості для розвитку та зростання. Для більш детального аналізу розглянемо промисловість, тому що це стратегічний напрям економіки (табл. 1.5, рис. 1.5).

Таблиця 1.5

**Фінансові результати до оподаткування великих
та середніх підприємств за видами економічної діяльності промисловості
за січень-вересень 2023 року***

	Фінансовий результат (сальдо) до оподат- кування, млн.грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підпри- ємств	Фінансо- вий результ- тат, млн. грн.	у % до загальної кількості підпри- ємств	Фінансо- вий результат, млн. грн.
Промисловість	116871,0	74,2	217815,1	25,8	100944,1
Добувна промисловість	42928,0	63,7	55258,9	36,3	12330,9
Переробна промисловість	87263,7	81,0	124123,1	19,0	36859,4
виробництво харчових продуктів	44921,6	82,6	50683,8	17,4	5762,2
текстильне виробництво	2850,4	89,6	2871,7	10,4	21,3
виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	5718,0	82,1	6357,9	17,9	639,9
виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення	-791,8	63,6	260,5	36,4	1052,3
виробництво хімічної продукції	6530,1	73,1	10559,3	26,9	4029,2
виробництво основних фармацевтичних продуктів	4899,7	82,6	5138,3	17,4	238,6
виробництво гумових і пластмасових виробів	10254,4	84,3	12655,3	15,7	2400,9
металургійне виробництво	-6336,7	76,8	13265,1	23,2	19601,8
машинобудування	15372,9	78,4	18227,4	21,6	2854,5
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	2518,3	89,7	2640,1	10,3	121,8
виробництво електричного устаткування	1137,2	77,8	1217,7	22,2	80,5
виробництво машин	2650,1	71,8	3944,6	28,2	1294,5
виробництво автотранспортних засобів	9067,3	81,4	10425,0	18,6	1357,7
виробництво меблів	3845,1	83,0	4103,8	17,0	258,7
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	-12694,8	50,2	37383,9	49,8	50078,7
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами	-625,9	53,4	1049,2	46,6	1675,1

* Складено автором за даними джерела¹³.

¹³Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

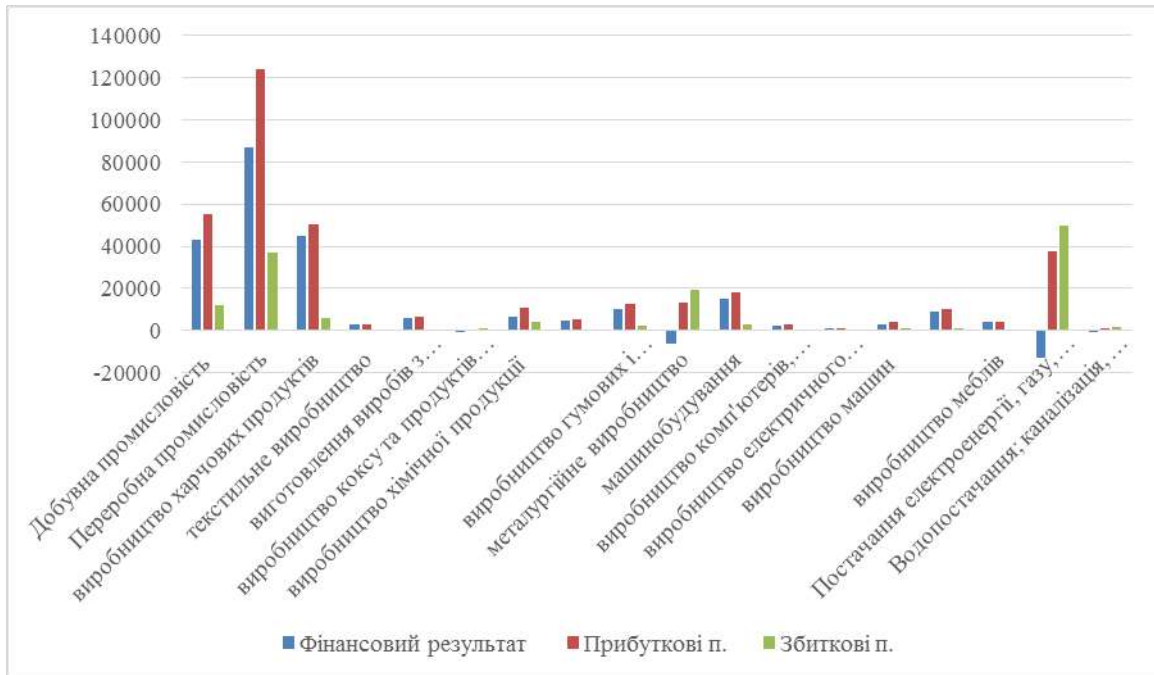


Рис. 1.5. Фінансові результати до оподаткування великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності промисловості за січень-вересень 2023 року*

* Розроблено автором за даними таблиці 1.5.

Як можна побачити з даних про фінансові результати до оподаткування великих та середніх підприємств за видами економічної діяльності промисловості (табл. 1.5, рис. 1.5), більше всього прибутку отримала переробна промисловість, на другому місці добувна, а на третьому виробництво харчових продуктів. Аналіз представленої статистики в комплексі говорить про те, що сьогодні вітчизняні підприємства зіткнулась з викликами, пов'язаними зі значним зниженням попиту на продукцію, особливо у ситуації, коли держава зосереджується на задоволенні базових потреб населення, підприємства можуть розглянути кілька стратегій для адаптації: переорієнтація продукції, оптимізація витрат, розвиток експортних можливостей, цифрова трансформація, гнучкість управління персоналом, співпраця та партнерства, розвиток нових бізнес-моделей.

Переорієнтація продукції є ключовою стратегією для підприємств,

особливо в умовах кризи або швидких змін на ринку. Такий підхід дозволяє компаніям адаптуватися до змін у попиті та використовувати нові можливості. У кризових ситуаціях, як-от війна або пандемія, попит на певні товари (медичні засоби, продукти харчування, будівельні матеріали) різко зростає. Виробництво цих товарів може не тільки забезпечити стабільність бізнесу, але й відіграти важливу соціальну роль. Переорієнтація продукції дозволяє компаніям диверсифікувати свої продукти та знизити залежність від одного виду товарів або послуг, що зменшує ризики в бізнесі. Переорієнтація часто може бути реалізована з використанням наявного обладнання, технологій та знань персоналу, що дозволяє знизити витрати на перехід. Виробництво нових товарів може допомогти компаніям знайти нові ринки та канали збуту, що підвищує потенціал зростання. Уміння швидко переорієнтувати продукцію дозволяє компаніям ефективно реагувати на швидкі зміни в умовах ринку та потребах споживачів. Уміння оперативно змінювати напрямки виробництва може забезпечити стабільність доходів підприємства в умовах нестабільності ринку. Переорієнтація продукції вимагає глибокого аналізу ринку, розуміння потреб споживачів, а також здатності швидко змінювати виробничі процеси. Однак при правильному підході це може стати ефективною стратегією для забезпечення стабільності та розвитку бізнесу в складних умовах¹⁴.

Оптимізація витрат є фундаментальною стратегією для підприємств, особливо у важких економічних умовах. Ця стратегія допомагає підтримувати фінансову стабільність та конкурентоспроможність. Ось кілька способів, якими підприємства можуть оптимізувати свої витрати: ефективність процесів, енергоефективність, відтермінування або перегляд інвестиційних проєктів, оптимізація штату, перегляд постачальників і умов закупівель, оптимізація запасів.

Перегляд та оптимізація бізнес-процесів може допомогти зменшити зайві

¹⁴Скоробогатова Н. Є., Ремінський М. М. Формування зовнішньоторговельної стратегії вітчизняних експортно-орієнтованих підприємств під впливом пандемії COVID-19. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*. 2021. Вип. 19. С. 89-98.

витрати. Це може включати автоматизацію, поліпшення логістики, скорочення витрат на матеріали та зниження витрат на управління. Впровадження енергоефективних технологій та практик може значно скоротити витрати на енергію, що є важливим компонентом оперативних витрат багатьох підприємств. Компанії можуть вирішити відкласти або змінити плани щодо капітальних інвестицій, особливо тих, які не є критично важливими для поточного бізнесу. Хоча скорочення робочої сили може бути складним рішенням, іноді це необхідно для зниження витрат. Альтернативно, можна розглядати варіанти гнучких графіків роботи, часткової зайнятості або тимчасових контрактів. Переговори з постачальниками про кращі умови або пошук альтернативних джерел поставок може знизити витрати на закупівлю матеріалів та послуг. Управління запасами та зменшення надлишкових запасів може зменшити витрати на зберігання та зв'язані з ними ризики¹⁵.

Застосування цих стратегій вимагає виваженого підходу, оскільки надмірне скорочення витрат може негативно вплинути на якість продукції або послуг та здатність підприємства конкурувати у довгостроковій перспективі. Оптимальним варіантом є пошук балансу між економією витрат і збереженням ключових компетенцій та якості продукції.

Розвиток експортних можливостей є стратегічно важливим напрямком для підприємств, особливо в умовах, коли внутрішній ринок обмежений або переживає складнощі. Експорт дозволяє компаніям розширити свої ринки, диверсифікувати ризики та підвищити свою загальну стабільність. Ось кілька способів, якими підприємства можуть розвивати експортні можливості: дослідження іноземних ринків, участь у міжнародних виставках та ярмарках, створення мережі зовнішньоекономічних зв'язків, адаптація продукції під потреби іноземних ринків, онлайн-продажі та цифровий маркетинг, отримання фінансової та консультативної підтримки, забезпечення якості та сертифікації.

¹⁵Омельниченко О. С. Напрями оптимізації витрат в системі управління. *Ефективна економіка*. 2016. Вип. 4. URL: [http:// www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4901](http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4901).

Важливо зрозуміти потреби та особливості цільових ринків. Це включає аналіз попиту, конкурентного середовища, культурних особливостей, а також нормативно-правових вимог. Це дає можливість представити свою продукцію потенційним партнерам, набути нові контакти та вивчити тенденції ринку. Побудова відносин з іноземними партнерами, дистриб'юторами, посередниками може сприяти успішному виходу на зовнішні ринки. Часом необхідно адаптувати продукти під специфіку цільових ринків, включаючи стандарти якості, упаковку, маркування тощо. Використання інтернету та цифрових каналів збуту може бути ефективним способом досягнення міжнародних клієнтів. Існують різні програми та ініціативи, які підтримують експорт, включаючи кредити, гранти, консультаційні послуги тощо. Для успішного експорту важливо дотримуватися міжнародних стандартів якості та отримати необхідні сертифікати.

Розвиток експортних можливостей вимагає часу та інвестицій, але може забезпечити значний довгостроковий внесок у розвиток та стабільність підприємства.

Цифрова трансформація стає ключовим фактором успіху для бізнесів у сучасному світі. Вона може суттєво підвищити ефективність, знизити витрати та відкрити нові можливості для росту та інновацій. Впровадження цифрових технологій може бути особливо важливим на таких напрямках: автоматизація виробничих процесів, управління ланцюгами поставок, цифровий маркетинг та збут, аналітика даних та Big Data, інформаційна безпека, інтеграція систем, розвиток електронної комерції.

Використання автоматизованих систем та робототехніки може збільшити продуктивність, покращити якість продукції та зменшити виробничі витрати. Цифрові технології допомагають оптимізувати ланцюги поставок, забезпечуючи більшу прозорість, зниження витрат на логістику та поліпшення управління запасами. Онлайн-платформи, соціальні медіа та цифровий маркетинг відкривають нові канали для просування продукції та

взаємодії з клієнтами. Використання аналітики даних дозволяє глибше розуміти потреби клієнтів, ефективно планувати виробництво, а також прогнозувати тенденції ринку. Забезпечення безпеки даних та систем є критично важливим у цифрову епоху, особливо з огляду на зростаючі кіберзагрози. Цифрова інтеграція різних бізнес-процесів та систем (наприклад, ERP та CRM систем) може підвищити загальну ефективність управління. Розвиток власних платформ електронної комерції може стати додатковим каналом збуту. Цифрова трансформація не тільки допомагає компаніям адаптуватися до сучасних викликів, але й відкриває шляхи для інновацій та пошуку нових бізнес-моделей¹⁶.

Гнучкість управління персоналом є важливою стратегією, особливо в умовах економічних змін та невизначеності. Вона дозволяє компаніям ефективно адаптуватися до нових викликів, зберігаючи при цьому продуктивність та мотивацію працівників. У ситуаціях, коли певні відділи або напрямки діяльності зазнають зниження навантаження, співробітників можна тимчасово перенаправити на інші завдання, де їхні навички та досвід будуть корисними. Інвестування в навчання та розвиток співробітників може підвищити їхню універсальність та здатність ефективно працювати в різних областях. Це може включати професійні курси, онлайн-навчання та воркшопи. Надання співробітникам гнучких графіків роботи, можливості працювати віддалено або зменшення робочого тижня може допомогти збалансувати потреби бізнесу та особисті потреби працівників. Підтримка та розвиток внутрішніх талантів може допомогти компаніям швидко адаптуватися до змін, забезпечуючи наявність кваліфікованих та мотивованих співробітників. Розвиток культури менторства та підтримки серед керівників може допомогти співробітникам краще адаптуватися до нових ролей та завдань. Регулярний зворотній зв'язок та відкрита комунікація з працівниками є важливими для

¹⁶Як цифрова трансформація допомагає зростати бізнесу? Wezom. URL: <https://wezom.com.ua/ua/blog/cifrovaya-transformaciya-pomogaet-rasti-biznesu>.

розуміння їхніх потреб, очікувань та виявлення можливих проблем на ранніх стадіях.

Гнучке управління персоналом не тільки допомагає підприємствам впоратися з поточними викликами, але й сприяє створенню більш стійкого та адаптивного робочого середовища¹⁷.

Співпраця та утворення стратегічних партнерств є важливими елементами для підвищення ефективності, інноваційності та конкурентоспроможності підприємств. Особливо в умовах кризи, партнерства можуть забезпечити доступ до нових ресурсів, ринків та технологій. Партнерство може дозволити компаніям об'єднати ресурси, зокрема технології, фінанси, ноу-хау, для реалізації спільних проєктів, які можуть бути недоступними для них окремо. Співпраця з партнерами в інших географічних регіонах або галузях може допомогти компаніям вийти на нові ринки та знайти нових клієнтів. Партнерство з науковими установами, стартапами або іншими підприємствами може сприяти розробці інноваційних продуктів, процесів або технологій. Партнерство з державними органами може включати участь у державних програмах, отримання грантів або спільну реалізацію проєктів соціальної відповідальності. Участь у галузевих асоціаціях та організаціях може сприяти обміну знаннями, встановленню бізнес-контактів та впливу на галузеву політику. Для реалізації великомасштабних проєктів, особливо в галузях інфраструктури, енергетики чи технологій, формування консорціумів з іншими компаніями може бути ефективним підходом.

Успішне партнерство вимагає чіткого розуміння цілей, очікувань та обов'язків кожної сторони, а також ефективної комунікації та управління спільними проєктами.

Розвиток нових бізнес-моделей, зокрема в рамках економіки спільного

¹⁷Череп О. Г., Калюжна Ю. В., Михайліченко Л. В. Особливості управління персоналом в умовах воєнного стану в Україні. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 48. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2214/2136>.

користування, є важливим кроком для адаптації підприємств до змінних ринкових умов та відкриття нових можливостей. Ці інноваційні підходи можуть допомогти компаніям знизити витрати, оптимізувати ресурси та розширити свої ринки. Одним з таких підходів є економіка спільного користування. Ця модель передбачає спільне використання ресурсів, таких як обладнання, простір, транспортні засоби тощо, що дозволяє знизити витрати на придбання та утримання. Прикладами можуть бути спільні офісні простори, каршерінг або платформи для спільного використання обладнання.

Розробка цифрових платформ для надання послуг або продажу товарів може відкрити нові ринки та спростити взаємодію з клієнтами.

Модель «продукт як послуга» (Product as a Service). Замість продажу фізичних товарів, компанії можуть пропонувати їх у вигляді послуг. Це може включати оренду обладнання, підписки на використання продуктів тощо.

Співпраця з клієнтами та спільнотами. Залучення клієнтів до процесу створення продукту, наприклад, через краудсорсинг або співтворчість, може допомогти підвищити лояльність клієнтів та відкрити нові ідеї.

Стійкість та соціальна відповідальність. Розробка бізнес-моделей, які зосереджені на стійкості та соціальній відповідальності, може не тільки покращити імідж компанії, але й привабити свідомих споживачів.

Бізнес-моделі, орієнтовані на дані. Використання даних для розуміння потреб клієнтів та оптимізації продуктів і послуг може допомогти створити більш персоналізований та ефективний досвід для користувачів.

Розробка та впровадження нових бізнес-моделей вимагає інноваційного мислення, готовності до експериментів та здатності швидко адаптуватись до мінливого середовища.

Загалом кожне підприємство має індивідуально оцінити свої можливості та ресурси, щоб визначити, які з цих стратегій є найбільш доречними в їх конкретній ситуації.

1.3. Світовий досвід управління бізнес-процесами у підприємницькій діяльності та напрями його імплементації в Україні

В сучасному світі більшості підприємствам все важче втримуватися на конкурентному ринку. Стрімкий науково-технічний прогрес та розвиток технологій створюють передумови для покращення та оптимізації діяльності підприємств та загалом удосконалення системи ведення бізнесу. А керівникам підприємств та відповідних структурних підрозділів потрібно навчитися вміло застосовувати все нові та нові знання для побудови прибуткової системи бізнес-процесів на підприємстві. Адже бізнес-компанії по всьому світу шукають нові важелі, які дозволять їм зайняти лідируючі позиції на ринку та втриматися на конкурентному ринку. Тому завжди актуальним питанням буде розробка такої системи управління підприємством, яка є направлена на отримання прибутку від виробництва та реалізації продукції, від виконання робіт та надання послуг, а також від підвищення вартості бізнесу за рахунок його оптимальної організації при мінімальних витратах.

Зазначимо, що підприємство є сукупністю взаємопов'язаних бізнес-процесів. А чітке розуміння суті та видів бізнес-процесів в системі управління діяльності підприємства забезпечує актуальну та точну його діагностику і, як наслідок, прийняття ефективних управлінських рішень, що спрямовані на розширення виробництва, ефективну роботу підприємства для покращення основних показників, таких як скорочення витрат, оперативність та якість роботи, а головне – задоволеність клієнтів.

Бізнес-процес підприємства – це упорядкована сукупність взаємопов'язаних видів діяльності та напрямів роботи відповідних працівників, які є мотивованими для досягнення головної цілі та отримання в кінцевому результаті готового продукту, який використовується споживачами.

У науковій літературі виділяють три основних групи бізнес-процесів підприємства (рис. 1.6).



Рис. 1.6. Основні групи бізнес-процесів підприємства*

* Складено автором за даними джерела¹⁸.

Основною характеристикою бізнес-процесів є те, що вони утворюють взаємопов'язаний і остаточний набір відповідних дій, які визначаються економічними відносинами, мотивами та забезпечуються ресурсами для досягнення конкретного кінцевого результату, який може використовуватися безпосередньо і самою системою.

Оцінюючи діяльність підприємства, можна побачити, що воно має близько двадцяти ключових бізнес-процесів, від виконання яких залежить його можливість вистояти на конкурентному ринку та мати перспективи для розвитку. Проте загальна кількість бізнес-процесів підприємства може сягати кількох сотень. Одним з основних етапів у побудові управлінської діяльності підприємства є розуміння класифікації бізнес-процесів. На рис. 1.7 представлено загальноприйнятую класифікацію бізнес-процесів за призначенням.

¹⁸Полінкевич О. М. Механізми адаптації бізнес-процесів промислових підприємств до нової економіки : монографія. Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2014. С. 12.

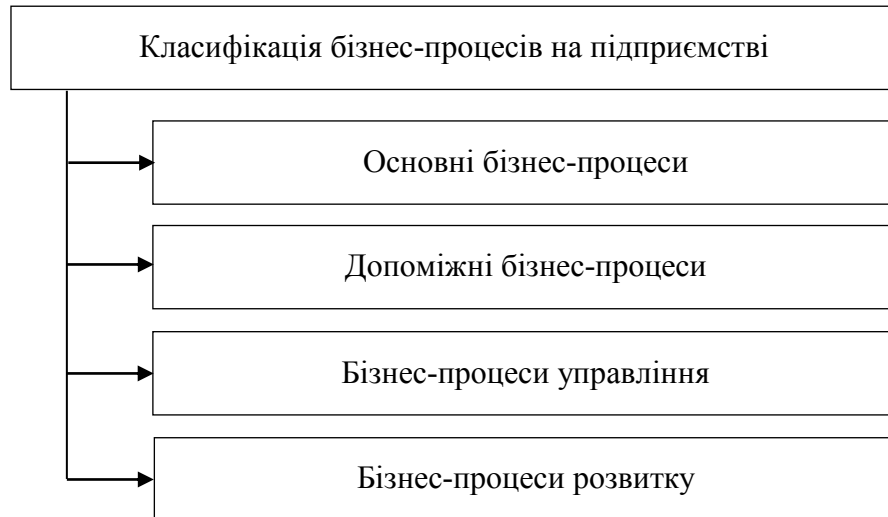


Рис. 1.7. Класифікація бізнес-процесів підприємства за призначенням*

* Складено автором за даними джерела¹⁹.

Основними бізнес-процесами є ті процеси, які безпосередньо орієнтовані на надання послуг та виробництво продукції. Вони, у свою чергу, забезпечують отримання доходу для підприємства, а для клієнта представляють товар, який можна далі використовувати у своїй роботі.

Допоміжні бізнес-процеси, або забезпечуючі, є призначеними для виконання основних бізнес-процесів. У загальній структурі діяльності підприємства, вони забезпечують ресурсами та послугами всі бізнес-процеси підприємства.

До бізнес-процесів управління відносять бізнес-процеси, які охоплюють весь комплекс функцій менеджменту на рівні кожного окремого бізнес-процесу та бізнес-системи загалом. Такий управлінський апарат здійснює контроль та проводить аналіз бізнес-процесів з метою пошуку оптимального та найбільш вигідного для підприємства варіанту його подальшої роботи для збільшення прибутковості та розробку стратегії для розширення виробництва.

Бізнес-процеси розвитку включають в себе процеси вдосконалення, освоєння нових напрямів та технологій, застосування інновацій в процесі

¹⁹Коюда В. О., Пасько М. І. Бізнес-процеси сучасного промислового підприємства. *Бізнес Інформ*. 2018. № 1. С. 304.

роботи підприємства.

Зазначена класифікація бізнес-процесів є простою та зручною в процесі використання персоналом підприємства. Така класифікація дає можливість аналізувати бізнес-процеси, здійснювати їх оптимізацію та удосконалення для ефективного управління. Кожний вид бізнес-процесу на підприємстві займає свою нішу та здійснює свою роль у формуванні додаткової вартості підприємства.

Базуючись на вищезазначених поясненнях бізнес-процесів, можна виокремити їх ключові характеристики:

- підприємство має відповідну мету для здійснення бізнес-процесів;
- бізнес-процеси мають періодичність здійснення послідовних дій;
- підприємство використовує необхідні ресурси для виконання власних бізнес-процесів тощо.

Наведена класифікація бізнес-процесів на підприємстві надає можливість формувати універсальну модель бізнес-процесів, визначення відповідних взаємозв'язків та вплив певних процесних груп на кінцевий результат – досягнення прибутку.

Отже, всі компанії проходять через різні етапи розвитку. Спочатку всіма питаннями займається керівник, а коли бізнес починає розширюватися, то формуються стандартні робочі ситуації, які супроводжуються циклічними діями працівників. Далі відбувається зростання завдань, число виконуваних процесів і відповідно зростає кількість залучених працівників. Тому для цього і зручно робити опис бізнес-процесів, а якому буде зазначений детальний алгоритм та конкретні обов'язки для всіх працівників у відділах підприємства.

Бізнес-процес дозволяє розуміти кожному працівнику послідовність своїх обов'язків та як йому правильно взаємодіяти з колегами. Правильно сформований алгоритм допомагає розібратися в механізмі роботи будь-якому учаснику, незалежно від того, що саме він виконує згідно зі своїми службовими обов'язками. Тому такий грамотний алгоритм дає можливість швидко ввести в

роботу новачка або підмінити працівника, який захворів.

Бізнес-процеси є динамічними, і для них характерний процес «старіння». З плином часу виникає необхідність видалити деякі вже неефективні елементи ланцюжка та додати нові. Тому є необхідність в постійному тестуванні таких алгоритмів роботи: перевірка, відстеження та контроль за точним дотримання бізнес-процесу всіма учасниками.

Вчасний аналіз бізнес-процесу дозволяє виявити його слабкі сторони. Під час такого аналізу роботи бізнес-процесу, можна виявити, на якому етапі виникають труднощі, які процедури потребують скорочення, або на які дії потрібно виділити більше часу.

Світовий досвід показує, що найкращі та найбільш прибуткові компанії мають добре продумані, чітко визначені та описані бізнес-процеси та методи їх ефективного та надійного впровадження в діяльності. Все це має підкріплюватися сильною мотивацією персоналу та їх вмінням використовувати сучасні інформаційні технології в процесі роботи, при цьому не забувати про увагу до потреб споживачів.

Найбільш перспективною країною для ведення бізнесу є безперечно Сполучені Штати Америки (далі – США). Насамперед, це потужна інфраструктура, розширення клієнтської бази, зміцнення власного бренду та, як наслідок, збільшення продажів. США є найбільш конкурентоспроможною і технологічно розвиненою країною у світі з високим рівнем життя та соціальної захищеності населення.

На рис. 1.8 представлено переваги та труднощі ведення бізнесу в США.

США є країною з найбільшою економікою в світі. За прогнозом дослідження HSBC-банку «Світ у 2050-му році», залишатиметься такою до 2050 року. В США є найбільший ринок венчурного капіталу та найголовніше, що Америка як і раніше залишається інноваційним центром для всього світу.

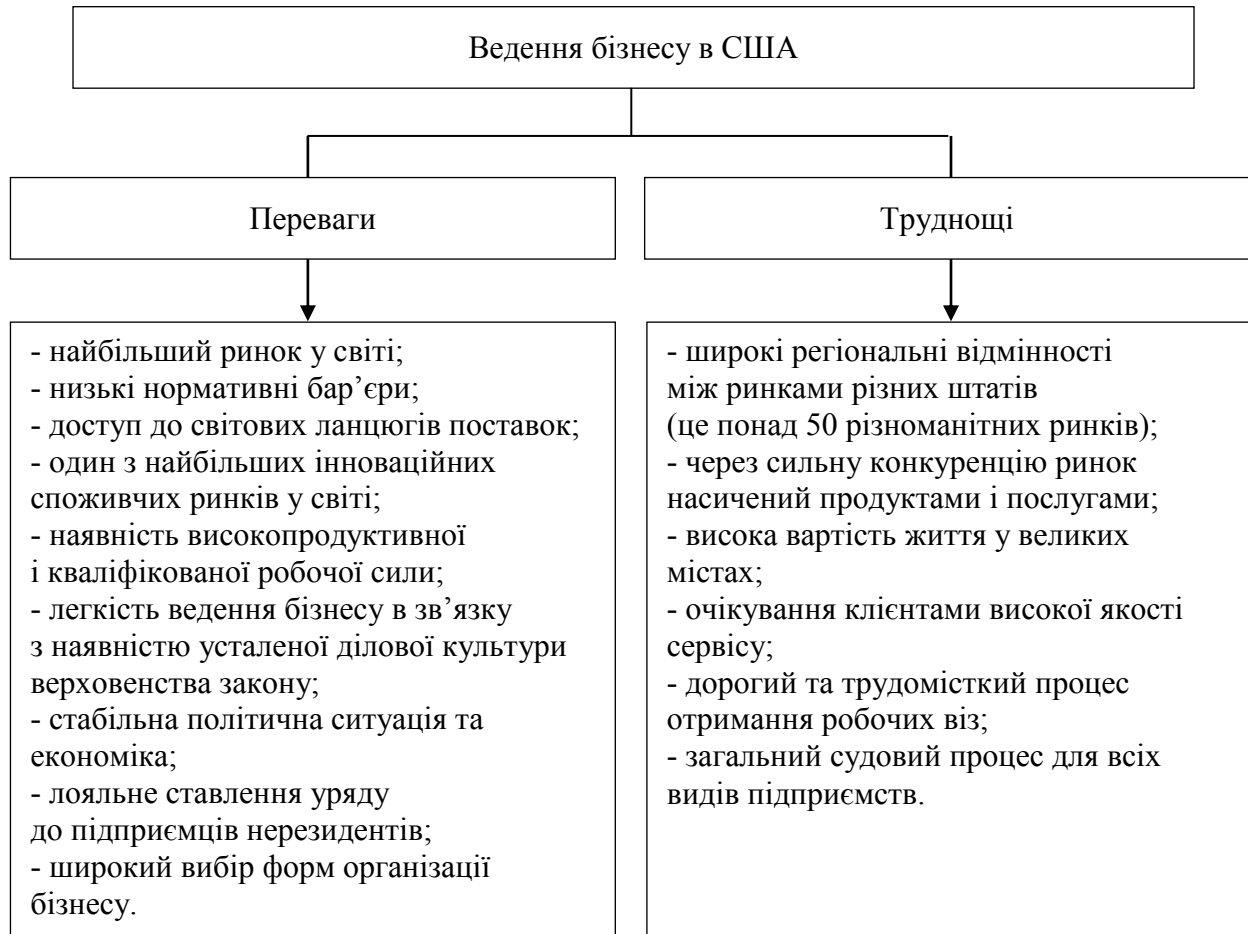


Рис. 1.8. Переваги та труднощі ведення бізнесу в США*

* Складено та систематизовано автором за даними джерела²⁰.

Компанії, що базуються в США, частіше наймають міжнародну робочу силу для аутсорсингу різних внутрішніх бізнес-процесів. Тому аутсорсинг набирає вагомих обертів його застосування в бізнес-процесах сучасних підприємств.

Аутсорсингом називається передача компанією частини її завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах субпідряду. Тобто, це угода, за якою робота виконується людьми із зовнішньої компанії, які зазвичай також є експертами в цьому виді робіт. Аутсорсинг часто використовується для скорочення витрат підприємства, зниження чисельності штатних працівників, покращення якості сервісу і вирішення багато інших завдань. Аутсорсинг

²⁰Ведення бізнесу в США. *United Law Company*. URL: <http://united.org.ua/uk/archives/4708>.

відносять до розряду стратегічних рішень і завдяки йому компанія може сконцентруватися на діяльності, яка приносить їй найбільший прибуток.

Американські компанії стабільно зміцнюють і підтримують свою конкурентоспроможність на світовому ринку саме завдяки залученню таких зовнішніх ресурсів, як аутсорсингові компанії. Можливість використання аутсорсингу допомагає бізнесу збільшити потенціал, а також дозволяє приділяти більше уваги своїй основній діяльності та підвищувати якість обслуговування.

Бізнесмени та діячі економіки стверджують, що криза – це нові можливості. Але до таких «можливостей» як війна український бізнес був точно не готовий. Проте через деякий час підприємці навчилися справлятися із цим. Змогли зберегти команду, підняти бізнес та вийти на міжнародний ринок в своїх нішах.

За час повномасштабного вторгнення росії на територію України багато власників українського бізнесу через колосальні збитки або ж втрату виробництва були змушені покинути країну та намагатися реалізувати свої бізнес ідеї за кордоном. Деякі підприємці пристосовувались і частину бізнесу залишили в Україні та керували виробництвом дистанційно. Інші власники змогли масштабувати власне виробництво та надання послуг в таких країнах як США, Польща, Італія, Чехія тощо.

Америка надає колосальні можливості для розвитку бізнесу, але і вимоги споживачів відповідно є значно великими. При веденні бізнесу в штатах найкраще та найбільш вигідно для підприємств використовувати такий напрям, як аутсорсинг. Стосовно бізнес-процесів щодо документування, то тут треба робити все повільно, стримано і перевіряти кілька разів. Аутсорс-працівники, такі як SMM-менеджер, бухгалтер, юрист чи навіть технічна підтримка, затребувані та мають високооплачувану винагороду за надання своїх послуг. Така ж ситуація і в Україні у цих галузях виконання бізнес-процесів, тому напрямок аутсорсингу активно розвивається і на теренах нашої держави. Використання працівників аутсорсингу в США є досить надійним і зручним.

Крім того, під час будь-яких перевірок наявність аутсорсингу свідчитиме про те, що компанія веде чесний та прозорий бізнес.

Ніша аутсорсингу теж дуже популярна в Польщі та Чехії. Через розвинену культуру аутсорсингу для багатьох бізнес-процесів в цих країнах, цикл угоди тут у рази коротший, ніж в Україні. Українські підприємці, які змогли організувати свої бізнес-ідеї, зокрема надання послуг та виробництво в цих країнах, часто користуються послугами аутсорсингу. Проте аутсорс-працівники – це переважно українці, які або вже мешкали в цих країнах, або виїхали після початку війни²¹.

Ще однією привабливою країною для ведення бізнесу та з точки зору формування і дотримання менеджменту бізнес-процесів є Німеччина. По-перше, це гарантоване дотримання законодавства в сфері ведення бізнесу. По-друге, це відкриття німецького і в цілому європейського ринку збуту для товарів і послуг. По-третє, це можливість роботи в умовах високих стандартів німецького бізнес-клімату та можливість отримання субсидій.

Також варто звернути увагу на працелюбність, дисциплінованість і талант німецької нації, який позитивно сприяє розвитку підприємств та витонченому регулюванню бізнес-процесів на будь-якому підприємстві. Також для бізнесу в Німеччині дуже важливим є передбачуваність та стабільність державної політики, яка не змінюється щороку. Вагомим недоліком ведення бізнесу в Німеччині є відповідальність всім майном перед кредиторами.

Для того, щоб побудувати нове бізнес-оточення в будь-якій країні, в тому числі і в Україні, варто спочатку дослідити місцевий бізнес-ландшафт. Ознайомитися з ринком, вивчити розвинуті галузі, конкуренцію, локальні економічні тенденції і законодавство, а також можливості в новій країні. Варто відвідувати зустрічі, семінари та всі заходи, де буде можливість знайти

²¹Реальні кейси українських компаній, які втратили все та переїхали за кордон. *Laba*. URL: <https://laba.ua/blog/3201-iz-za-voyny-ya-perevez-biznes-v-ssha>.

однодумців та побудувати нові зв'язки. Потрібно створювати партнерські заходи для нетворкінгу й обміну досвідом між українськими підприємствами та з представниками підприємств інших країн. Під час таких зустрічей керівники підприємств мають можливість знайти спільні проблемні зони й напрямки, в яких є сенс розвивати свій бізнес, а також розширити мережу контактів. Тим більше, місцеві закордонні керівники підприємств прагнуть знайти нових енергійних підприємців, які мають свіже бачення розв'язання нагальних проблем. Представники українського бізнесу мають власний креативний погляд на вирішення певних проблемних питань і вміють його масштабувати. Тому така співпраця може виявитися вигідною для обох сторін і сприятиме розвитку українського бізнесу в новій країні.

Одним із напрямів масштабування бізнесу є його діджиталізація та активне використання соціальних мереж та телеграм-чатів²². Такі соціальні мережі, як Instagram, TikTok, YouTube, Facebook та Telegram, є найбільш розповсюдженими в Україні. Ці соціальні мережі вибудували справжні масштабні онлайн-магазини з мільйонними грошовими оборотами. Для їх роботи активно використовуються нові сучасні професії, серед них виділяють такі як контент-менеджер, SMM-менеджер та фахівець з таргетування. Таких фахівців залучають до роботи теж на умовах аутсорсингу. Також варто звертати увагу на контакт із колегами, тому що особистість людини повинна стояти на першому місці. Війна показала, що саме спілкування з колегами, навіть в онлайн-режимі, при цьому з увімкнутими камерами скріплює колектив і допомагає легше масштабуватися.

Варто зазначити, що головними цілями для побудови прибуткового підприємства з ефективними бізнес-процесами є:

- оптимізація бізнесу;

²²Осадча Т. Ю., Боровік Л. В. Діджиталізація підприємства у сучасних умовах функціонування. *Цифрова трансформація та диджитал технології для сталого розвитку всіх галузей сучасної освіти, науки і практики* : матеріали Міжнар. наук.-практи. конф., м. Ломжа, Республіка Польща, 26 січ. 2023 р. Ломжа, Республіка Польща, 2023. Ч. 3. С. 81.

- регламент роботи учасників бізнес-процесу;
- впровадження процесного управління на підприємстві;
- автоматизація бізнес-процесів;
- зменшення часу на реалізацію бізнес-процесів.

На рис. 1.9 зазначимо принципи управління бізнес-процесами на підприємстві, які надаватимуть позитивний результат лише при їх обов'язковому сумісному використанні.



Рис. 1.9. Принципи управління бізнес-процесами на підприємстві*

* Складено та систематизовано автором за даними джерела²³.

Тому для ефективного управління бізнес-процесами потрібно створити систему таких взаємопов'язаних елементів, які включатимуть в себе суб'єкти управління, інструментарій, методичне забезпечення та які будуть направлені на забезпечення відповідних бізнес-процесів при мінімально можливих затратах.

Передумовою забезпечення ефективності системи управління бізнес-процесами та напрямів їх оптимізації є оцінка та аналіз їх функціонування, так

²³Латишева О. В., Карлаш Ю. Д. Сутність та особливості впровадження моделей бізнес-процесів у системі управління на підприємствах України. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 29. С. 213.

як результати цього етапу є основою для формування висновків щодо доцільності та напрямів їх удосконалення на підприємстві.

Тому далі розглянемо більш детально напрями оптимізації бізнес-процесів сучасного підприємства в Україні. Оптимізація бізнес-процесів може базуватися на чотирьох основних складових, а саме: методика швидкого аналізу рішень, перепроєктування, реінжиніринг бізнес-процесів, бенчмаркінг.

Методика швидкого аналізу рішень (Fast Analysis Solution Technology – FAST) – методика, яка опирається на «проривний» підхід, який концентрує увагу групи на певному процесі в ході одно-дводенної наради для визначення способів, якими група може поліпшити цей процес протягом наступних 90 днів роботи підприємства. Перед закінченням такої наради керівництво схвалює або відхиляє запропоновані рішення щодо поліпшення роботи підприємства. В основі такої методики лежать інтуїтивні методи прийняття рішень²⁴.

Процес перепроєктування зосереджує увагу на вдосконаленні вже існуючого процесу. Перепроєктування застосовують зазвичай до тих процесів, які працюють успішно, але через зміну вимог від споживача необхідно внести певні зміни у вже усталений процес роботи. Головною перевагою процесу перепроєктування є можливість зменшення витрат, скорочення тривалості циклу процесу та зниження кількості помилок на 30-60%.

Сучасний погляд на управління підприємствами полягає на фокусуванні бізнес-процесів та передбачає їх систематичну ідентифікацію, управління ними, взаємодію працівників як в межах окремих процесів, так і підприємства в цілому. Тому такий підхід має назву Business Process Management (далі – BPM), використання якого в практичній діяльності дозволяє істотно підвищувати рівень прозорості та керованості бізнесу, а також покращити показники його ефективності, такі як вартість, якість, час виконання робіт, рівень задоволеності клієнтів, витрати тощо. У випадках, коли на підприємстві потрібно

²⁴Ольшанський О. В. Аналіз методів удосконалення бізнес-процесів підприємств торгівлі. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво*. 2019. № 2(107). С. 106-107.

застосовувати серйозні радикальні зміни, керівництво вдається до розробки програми реінжинірингу бізнес-процесів²⁵.

Реінжиніринг бізнес-процесів являє собою сукупність засобів і методів, призначених для кардинального поліпшення основних показників діяльності підприємства. В процесі реінжинірингу застосовуються і відповідні інформаційні технології. Для цього здійснюється аналіз бізнес-процесів і заміна вже існуючих бізнес-процесів підприємства. В таких випадках потрібна корінна реструктуризація, переорієнтація стереотипів системи управління підприємством та виробничо-господарського механізму, які вже є усталеними на підприємстві²⁶.

Наступним напрямом оптимізації бізнес-процесів сучасного підприємства є бенчмаркінг (рис. 1.10). Це невід’ємна частина стратегічного планування та вдосконалення діяльності підприємства.

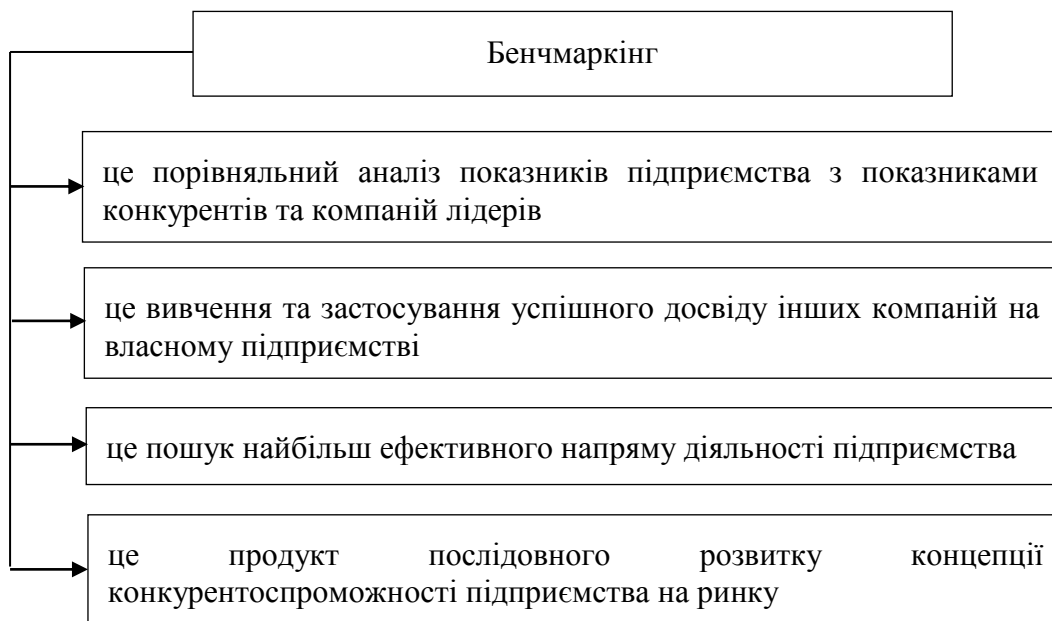


Рис. 1.10. Основні властивості бенчмаркінгу на підприємстві*

* Складено та систематизовано автором за даними джерела²⁷.

²⁵Саун Л. М., Сухомлин Л. В., Різніченко Л. В., Велькін Б. О. Реінжиніринг бізнес-процесів як сучасний метод управління стратегічними змінами на підприємстві. *Економіка і організація управління*. 2020. № 2(38). С. 85.

²⁶Там само.

²⁷Шкуренко О. В. Особливості використання інструментарію бенчмаркінгу на підприємстві. *Економіка і організація управління*. 2021. № 1(41). С. 145.

Бенчмаркінг є одним з найбільш ефективних сучасних інструментів управління бізнес-процесами на підприємстві, який являє собою систематичну діяльність, що направлена на пошук, оцінку та використання досвіду компаній-лідер у відповідній сфері діяльності.

Бенчмаркінг процесу – це метод систематичного визначення, усвідомлення та творчого розвитку товарів, послуг, проєктів, процесів, обладнання та встановлених принципів для покращення поточної діяльності підприємства через вивчення того, як різні бізнес-організації виконують однакові чи схожі операції. Зазвичай результатом бенчмаркінгу є зниження витрат, скорочення тривалості циклу та кількості помилок на 20-50%. При використанні бенчмаркінгу як інструменту покращення показників діяльності сучасного підприємства необхідно враховувати принципи, які є основою роботи системи бенчмаркінгу (рис. 1.11).

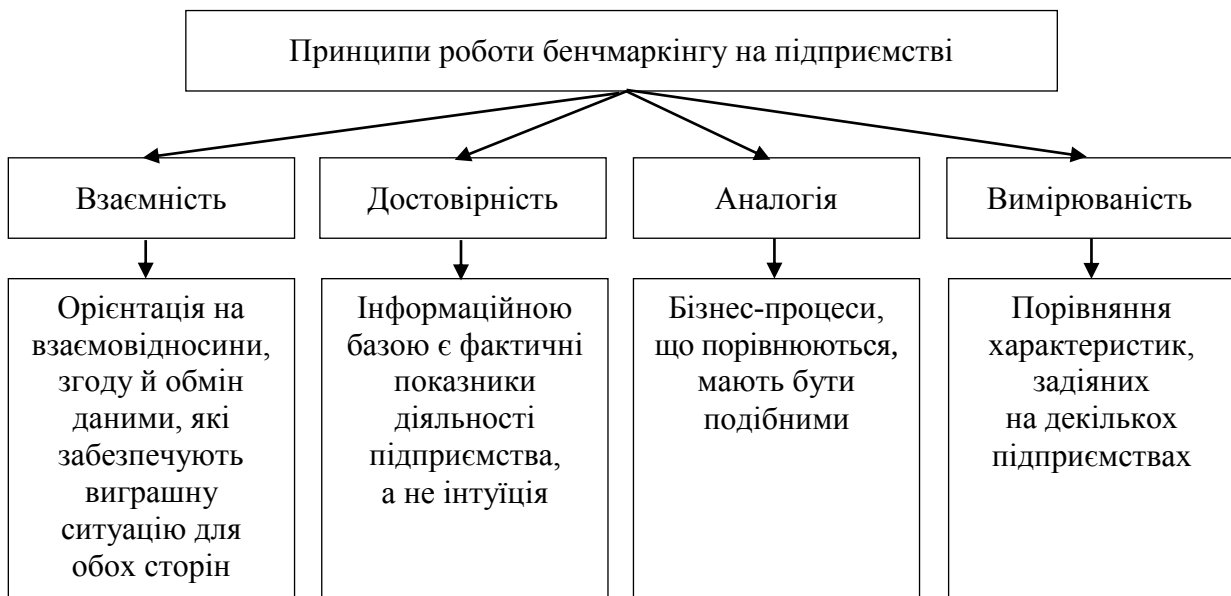


Рис. 1.11. Принципи роботи бенчмаркінгу на підприємстві*

* Складено та систематизовано автором за даними джерела²⁸.

Отже, можна стверджувати, що бенчмаркінг визначають як постійний систематичний пошук та впровадження у практичну діяльність підприємства

²⁸Там само.

кращих технологій, форм та методів організації виробництва, ринків збуту товарів та послуг з метою покращення продуктивності та підвищення ефективності власної діяльності підприємства.

Аналіз вищезазначених напрямів оптимізації бізнес-процесів підприємства розкриває можливості їх застосування та дає змогу віддавати перевагу тому чи іншому напрямку, залежно від поставлених завдань, або ж їх комбінувати. Удосконалені бізнес-процеси мають відповідати сучасним вимогам вартості та гнучкості, якості та сервісу, а головне – повинні бути зрозумілими. Тобто має зберігатися вимога до простоти конкретно поставленого завдання.

Можна стверджувати, що удосконалення бізнес-процесів є постійним та безперервним процесом пошуку, аналізу та усунення видимих та прихованих проблем з метою підвищення ефективності діяльності сучасного підприємства, які включають в себе такі етапи²⁹:

- вибір бізнес-процесу, який потрібно проаналізувати, визначення задач і параметрів змін, формування команди для безпосереднього проведення удосконалення;
- проведення всебічного аналізу для обраного бізнес-процесу;
- розробка рішень та ідей для удосконалення процесу;
- залучення необхідних ресурсів для удосконалення бізнес-процесів;
- реалізація необхідних змін в процесі удосконалення бізнес-процесів;
- регламентація покращеного бізнес-процесу підприємства;
- безперервне удосконалення необхідного бізнес-процесу, проведення його регулярного моніторингу та внесення необхідних змін.

Для покращення бізнес-процесу підприємства існують різноманітні концепції. Найбільш поширеніші розглянемо у таблиці 1.6.

²⁹Латишева О. В., Карлаш Ю. Д. Сутність та особливості впровадження моделей бізнес-процесів у системі управління на підприємствах України. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 29. С. 215.

Таблиця 1.6

**Характеристика концепцій
щодо удосконалення бізнес-процесів підприємства***

Назва концепції	Сутність концепції	Приклади застосування
1	2	3
Постійне поліпшення процесів (Continuous Improvement Process (CIP))	Сутність цієї концепції полягає в незначних, проте постійних покращеннях бізнес-процесу за всіма складовими. Автор цієї концепції Едвардс Демінг розробив 14 принципів, які згодом стали основою менеджменту якості й викликали «японське диво»	Принципи Едвардса Демінга показали свою роботу та ефективність в Японії та інших країнах.
Концепція загального управління якістю (Total Quality Management (TQM))	Сутність концепції зазначає, що управління підприємством та безпосередньо бізнес-процесами на ньому має бути спрямоване на якість роботи загалом із залученням до цього персоналу, а не лише на покращенні якості продукції. Представлена концепція передбачає постійне вдосконалення трьох важливих складових: якість продукції, якість організації бізнес-процесів, рівень кваліфікації персоналу. Серед основних інструментів цієї концепції виділяють: команди з поліпшення якості, статистичний контроль процесів, бенчмаркінг, тренінги та залучення персоналу.	Підприємства Toyota Limited, Nippon Electric Co., Motorola, Kawasaki Steel тощо.
Кайдзен (Kaizen)	Дана концепція полягає у постійному поліпшенні всіх бізнес-процесів та способу життя загалом. Її головним компонентом є підтримання, спрямоване на збереження рівня уже реалізованих стандартів, що позиціонують фірму на конкурентному ринку, та вдосконалення, яке здатне забезпечити поступову їх зміну в напрямі споживчих уподобань. Ця концепція орієнтується насамперед на процес, а не на результат, акцент в управлінні бізнес-процесами на «людський фактор».	Фірми Canon, Honda, Nissan, Growth Hacking, Scrum.
Концепція «бережливе виробництво» (Lean Production, LP)	Сутність LP полягає в налаштуванні бізнес-процесів за рахунок максимальної орієнтації на інтереси та потреби ринку чи клієнта й урахування кожного робітника. Головною метою ощадливого виробництва є безперервне усунення збитків, так як тільки за такої умови можливо підвищувати якість продукції, безпосередньо знижуючи її вартість. Концепція «бережливе виробництво» включає в себе методику кайдзен та, в той же час, пересікається з TQM щодо питань покращення якості товару на всіх етапах його життєвого циклу.	Компанії Oracle, Pella Emerson Electric, Toyota Corporation тощо.
Цикл «Шухарта-Демінга» (цикл PDCA, цикл Демінга)	Планування (Plan) включає в себе: постановку цілей і процесів; планування робіт по досягненню цілей бізнес-процесу та задоволення споживача; планування щодо виділення і розподілу необхідних ресурсів для	Компанії Ford Motors, Nissan Motor Co, Toyota тощо.

Продовження табл. 1.6

1	2	3
	виконання поставлених цілей та завдань. Виконання (DO) означає безпосереднє виконання раніше запланованих робіт. Перевірка (Check) включає в себе збір інформації та контроль отриманих результатів на основі ключових показників ефективності (KPI), вчасне виявлення та аналіз відхилень, встановлення причин виявлених відхилень, оцінювання альтернатив. Вплив або корегування (Act) означає вчасне застосування заходів щодо усунення причин відхилень від запланованого результату, показує зміни в плануванні та розподілі ресурсів.	

* Складено та систематизовано автором за даними джерела³⁰.

Всі наведені концепції щодо удосконалення бізнес-процесів орієнтуються безпосередньо на споживачів, а не на виробників. До того ж, хотілося б звернути увагу, що зазначені концепції мають багато спільних рис і навіть можуть бути складовою іншої концепції.

Отже, як висновок можна стверджувати, що бізнес-процесів на підприємстві досить багато, а робота над ними трудомістка. Тому з метою проведення оптимізації бізнес-процесів, підвищення ефективності діяльності та забезпечення конкурентних переваг вітчизняним підприємствам необхідно особливу увагу приділяти питанням приведення бізнес-процесів у відповідність до поставлених стратегічних цілей, які є орієнтованими на зовнішніх та внутрішніх споживачів. При цьому варто обов'язково враховувати зміни зовнішнього середовища. Тому удосконалення бізнес-процесів сучасного підприємства можливо досягти лише шляхом кропіткої та злагодженої праці керівництва, персоналу, безперервного покращення всіх ключових бізнес-процесів, локального покращення окремих найбільш вразливих (критичних) бізнес-процесів або їх радикальною зміною.

³⁰Шостак Л. В., Близнюк А. Л., Богдан М. А. Управління бізнес-процесами: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Економіка і суспільство*. 2019. Вип. 20. С. 435. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/Ekonomika-i-suspilstvo-20-2019.pdf#page=433>.

РОЗДІЛ 2

РОЛЬ БАНКІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

2.1. Моніторинг вітчизняного ринку цінних паперів

Ринок цінних паперів беззаперечно є драйвером розвитку економіки країни, він сприяє ефективному розподілу та перерозподілу нагромадженого капіталу, дозволяє визначити найбільш вигідні напрямки для інвестування тимчасово вільних ресурсів, позитивно впливає на інші сектори ринку фінансових послуг (страхування, управління активами, консалтинг, розрахунково-клірингові операції, депозитарна діяльність тощо). Водночас, ринок цінних паперів відіграє важливу роль у забезпеченні рівноваги публічних та приватних фінансів через розміщення державних боргових цінних паперів, оптимізацію перерозподілу капіталу між галузями економіки, регіонами, суб'єктами господарювання в процесі реалізації кредитних та інвестиційних відносин, виступає барометром економічної активності та ділових очікувань, дозволяє підвищити ефективність економічної системи в цілому тощо.

Інвестиційна діяльність є початковою на ринку цінних паперів. Її головні учасники – фонди спільного інвестування, а саме: пайові та корпоративні інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній, приватні пенсійні фонди, банківські установи, страхові компанії, інші фінансові установи, котрі проводять операції з фінансовими активами для задоволення потреб третіх осіб особистим коштом або коштом цих осіб, а в ситуаціях, передбачених законодавством, також коштом отриманих від інших осіб фінансових активів з ціллю одержання прибутку чи збереження реальної вартості фінансових активів³¹.

³¹Кривов'язюк І. В. Стагнація біржового ринку цінних паперів України: чи є перспективи зростання? *Економічний форум*. 2021. № 1. С. 176-183.

У сьогоднішніх умовах фондовий ринок є важливим індикатором стану економіки держави. Значення індексів фондового ринку та їхні динамічні зміни чітко відображають тенденції та перспективи макроекономічної ситуації. Наприклад, зростання індексів є свідченням пожвавлення інвестиційної активності та оптимістичних очікувань на ринку. На противагу цьому, зниження індексів говорить про спад економіки та погіршення ділової активності.

Ринок цінних паперів України, невід'ємною складовою якого є біржовий ринок, в останні роки переживає досить складні часи та розглядається інвесторами, як ринок із вкрай низькою інвестиційною привабливістю, без істотних перспектив зростання (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Динаміка індексу ПФТС в Україні*

* Складено автором за даними джерела³².

Така ситуація зумовлена незадовільним фінансово-економічним становищем і низькою кредитною спроможністю країни, низькою ліквідністю цінних паперів, які торгуються на фондових біржах, маніпулюванням цінами на фондовому ринку, проблемним розвитком ринків базових активів, низьким

³²Ukraine Stock Market. *Trading Economics*. URL: <https://tradingeconomics.com/ukraine/stock-market>.

рівнем фінансової спроможності пересічних громадян тощо. Відтак, зовнішні інвестори та рейтингові агенції не сприймають український фондовий ринок в якості перспективного, а цінні папери вітчизняних компаній – як надійні та вигідні капіталовкладення, навіть, незважаючи на той факт, що у 2018-2019 роках вітчизняний ринок цінних паперів став найбільш швидко зростаючим у світі³³.

Сучасний ринок цінних паперів України функціонує вкрай нестабільно, його співвідношення з обсягами валового внутрішнього продукту (далі – ВВП) країни, починаючи з 2017 року, різко знизилося (рис. 2.2).

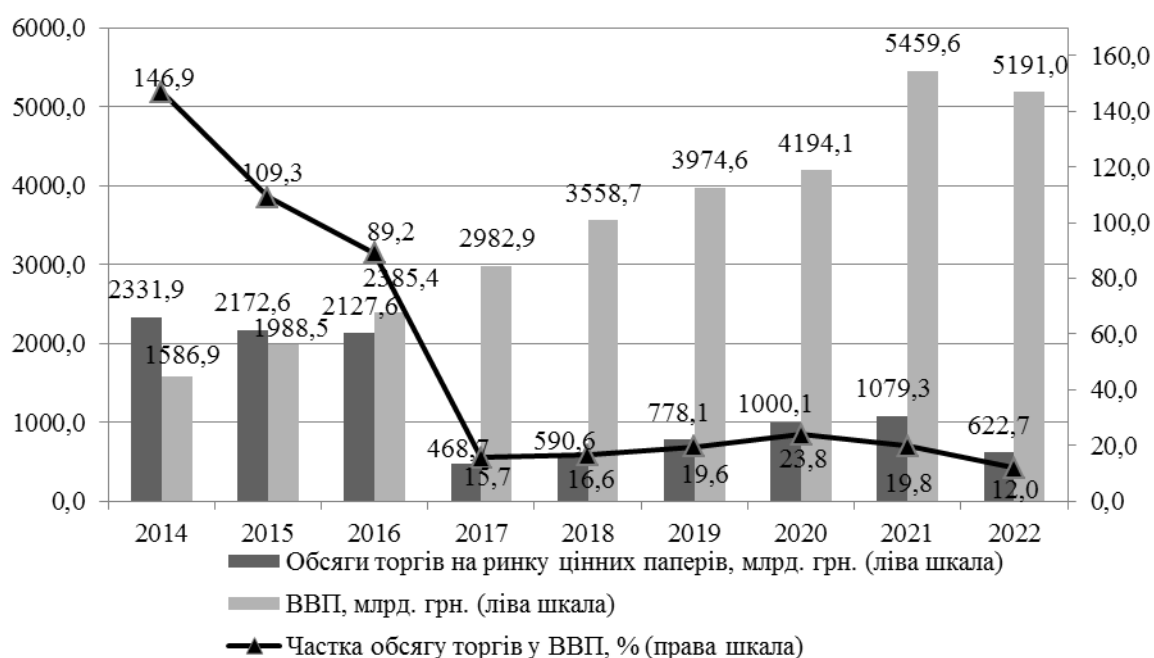


Рис. 2.2. Динаміка обсягів торгів на ринку цінних паперів та ВВП України у 2014-2022 роках*

* Складено автором за даними джерела³⁴.

Хоча для такого зниження є вагома причина, а саме: з 2017 року депозитні сертифікати Національного банку України (далі – НБУ) не

³³Кривов'язюк І. В. Стагнація біржового ринку цінних паперів України: чи є перспективи зростання? *Економічний форум*. 2021. № 1. С. 176-183.

³⁴Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку України за 2014-2023 роки. *Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України*. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/#tab-dov>.

враховуються у розрахунках обсягу торгів³⁵. Відповідно до Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи, депозитний сертифікат Національного банку - це один з монетарних інструментів, що є борговим зобов'язанням НБУ у формі записів на рахунках у системі кількісного обліку СЕРТИФ (з іменною ідентифікацією власників на підставі реєстру власників), який свідчить про розміщення в Національному банку коштів банків та їх право на отримання внесеної суми і процентів після закінчення встановленого строку³⁶.

Співвідношення обсягів торгів на ринку цінних паперів до ВВП було мінімальним у 2022 році та становило 12,0%, що відбулося на тлі не тільки скорочення обсягів торгів, але й падіння ВВП. У 2022 році темп зниження обсягів торгів на ринку цінних паперів становив 42,3%, порівняно з минулим роком. А найвище співвідношення обсягів торгів до ВВП було у 2014 році – 146,9%.

Результати дослідження вказують, що інвестиційні потоки в реальний сектор економіки поступово відновлювали свою позитивну динаміку до початку повномасштабних військових дій, проте це відбувалося досить повільно і існуючий рівень показника не досяг й значення 2014 року. Зрозуміло, що цей факт підтверджує тезу про низьку інвестиційну привабливість вітчизняного фондового ринку та української економіки в цілому. Загалом, у період 2016-2018 років слід констатувати відсутність істотних коливань у динаміці біржової торгівлі на ринку цінних паперів України після зростання в період 2012-2014 років. Однак у 2015-2020 роках Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР) було проведено значну роботу щодо розвитку організованих ринків цінних паперів.

³⁵Смельянова Л. О. Структура фондового ринку України протягом 2006-2018 років. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. № 25. С. 362-367.

³⁶Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи : Постанова Правління Національного банку України від 17.09.2015 р. № 615. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0615500-15#Text>.

На рис. 2.3 графічно показано динаміку обсягів біржової та позабіржової торгівлі цінними паперами на вітчизняному ринку.

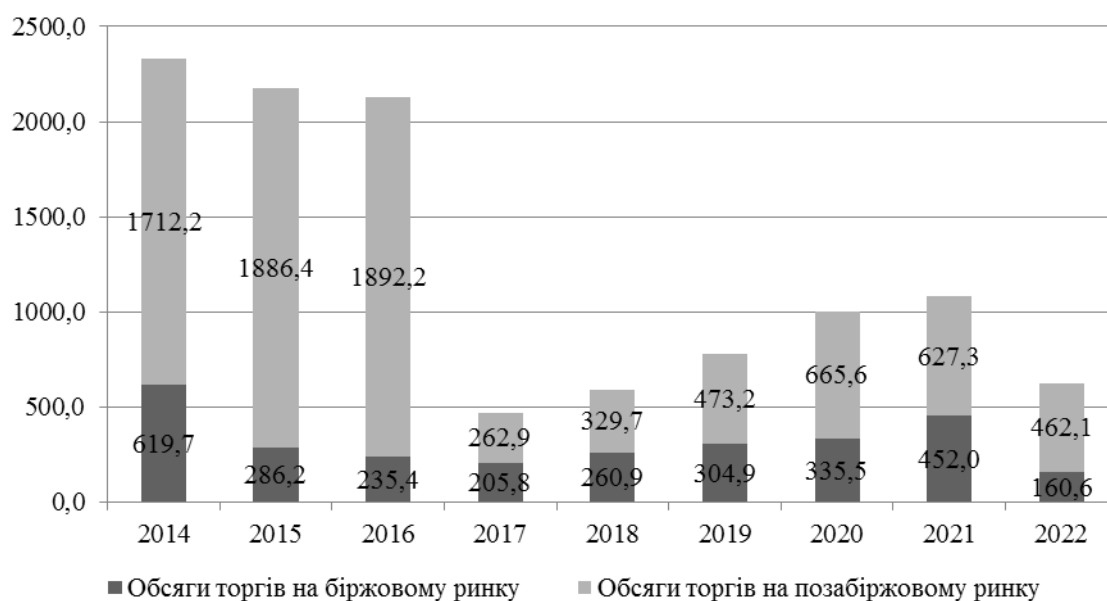


Рис. 2.3. Динаміка обсягів торгів на біржовому та позабіржовому ринках цінних паперів України у 2014-2022 роках, млрд. грн.*

* Складено автором за даними джерела³⁷.

В досліджуваному періоді співвідношення між обсягами біржового та позабіржового ринків цінних паперів змінювалось наступним чином: у 2014 році воно становило 27:73; у 2015 році - 13:87; у 2016 році – 11:89; у 2017 році – 44:56; у 2018 році – 44:56; у 2019 році – 66:34; у 2020 році – 61:39; у 2021 році – 42:58; у 2022 році – 26:74. Тобто фондовий ринок в Україні функціонує переважно в неорганізованій формі. Для порівняння: питома вага біржового ринку в Японії становить майже 100%, США – 75-80%, Чехії – 40-50%.

Слід відзначити, що змінюючи акценти на розвиток біржового ринку, його основний регулятор – Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України – збільшує нагляд і контроль за ринком, а держава – збільшує

³⁷ Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку України за 2014-2023 роки. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/#tab-dov>.

обсяги державних цінних паперів на вторинному ринку, намагаючись вирішувати бюджетні проблеми через емісію та розміщення державних облігацій на фондових біржах³⁸.

Загальна кількість випусків акцій та облігацій підприємств говорить про стрімкі спадні тенденції на ринку (рис. 2.4).

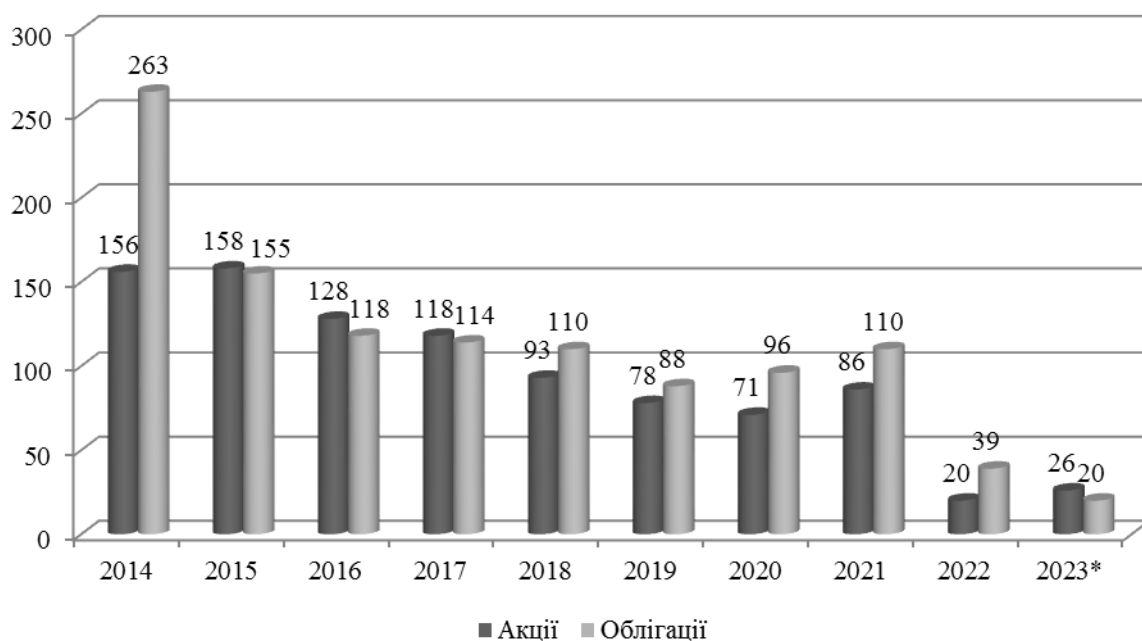


Рис. 2.4. Розподіл кількості випусків акцій та облігацій підприємств у 2014-2023 роках, штук**

* За січень-листопад 2023 року.

** Складено автором за даними джерела³⁹.

Так, у 2014 році було зареєстровано 156 випусків акцій та 263 випуски облігацій. Вже у 2021 році кількість випусків знизилася майже вдвічі. Всі випуски облігацій у 2022 році прийшлися на «довоєнні» місяці – січень та лютий, а у період повномасштабної агресії РФ проти України у 2022-2023 роках емісія цінних паперів підприємств майже припинилася.

Переважає кількість та обсяги випусків акцій протягом 2014-2015 років

³⁸Кривов'язюк І. В. Стагнація біржового ринку цінних паперів України: чи є перспективи зростання? *Економічний форум*. 2021. № 1. С. 176-183.

³⁹Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку України за 2014-2023 роки. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/#tab-dov>.

була зареєстрована банками з метою збільшення статутного капіталу для підвищення власної фінансової стійкості та покриття збитків. До таких дій вдавалися як державні, так і приватні банки із вітчизняним та іноземним капіталом. У 2016-2017 роках основні обсяги емісії акцій також приходилися на банки, але здебільшого на державні – ПАТ «Приватбанк» та АТ «Ощадбанк».

Обсяги випусків цінних паперів підприємств також суттєво скоротилися у досліджуваному періоді (рис. 2.5).

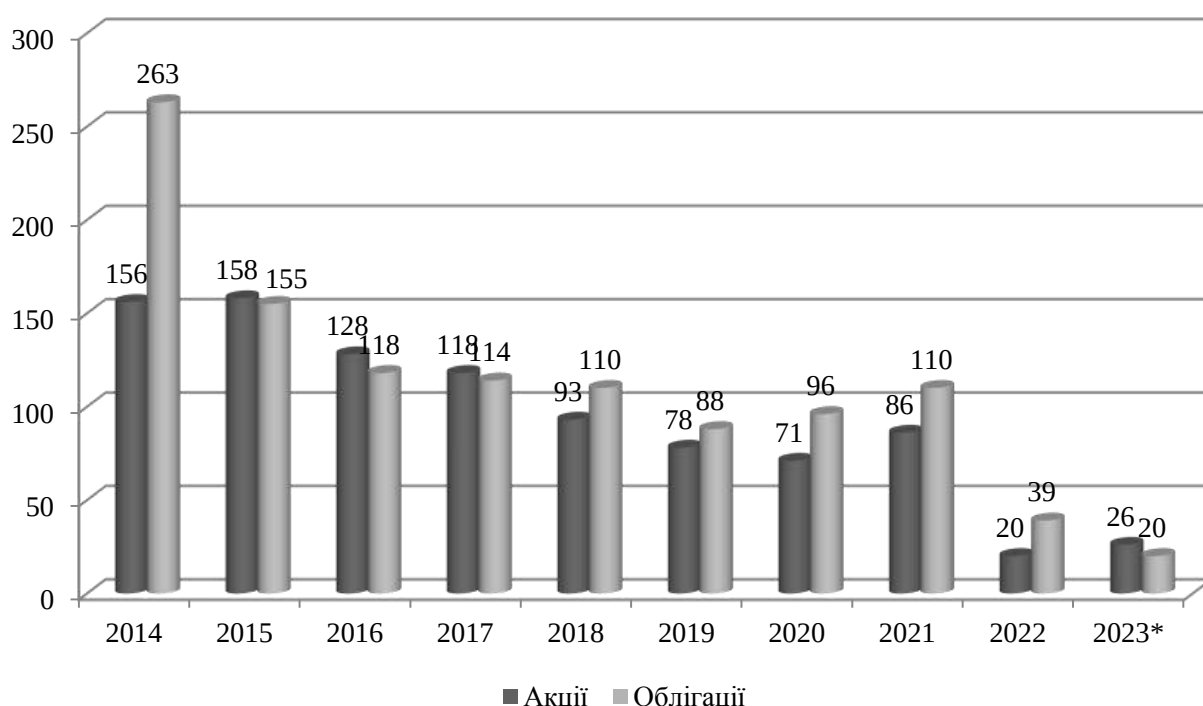


Рис. 2.5. Обсяги випусків акцій та облігацій підприємств у 2014-2023 роках, млрд. грн.**

* За січень-листопад 2023 року.

** Складено автором за даними джерела⁴⁰.

Вітчизняний біржовий ринок цінних паперів є поліцентричним, основу функціонування якого становлять декілька бірж. Така модель розвитку біржового ринку сформувалася поступово, впродовж останніх 8-10 років. Нині, двома провідними центрами біржової торгівлі є Фондова біржа «ПФТС» і

⁴⁰Там само.

Фондова біржа «Перспектива», частка яких у біржовому обороті становила (табл. 2.1): у 2018 році – 91,9%; у 2019 році – 98,7%; у 2020 році – 99,7%; у 2021 році – 97,0%; у 2022 році – 90,4%. У 2022 році суттєво зросли торги на Українській біржі – до 9,6% проти 3,0% у 2021 році.

Таблиця 2.1

**Структура обсягів торгів цінними паперами за організаторами
торгівлі у 2018-2022 роках***

Найменування організатора торгівлі	2018 рік		2019 рік		2020 рік		2021 рік		2022 рік	
	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %	млн. грн.	питома вага, %
Перспектива	127325	48,8	186363	61,1	201455	60,1	217113	48,0	61240	38,1
Фондова біржа «ПФТС»	112518	43,1	114673	37,6	131535	39,2	221544	49,0	83974	52,3
Українська біржа	20988	8,1	3840	1,3	2414	0,7	13291	3,0	15417	9,6
Українська міжбанківська валютна біржа	35	0,0	4	0,0	6	0,0	13	0,0	4	0,0
ІННЕКС	1	0,0	-	-	-	-	-	-	-	-
Усього	260866	100,0	304880	100,0	335410	100,0	451961	100,0	160636	100,0

* Складено автором за даними джерела⁴¹.

Таким чином, з 2022 року прослідковувалася консолідація торгівлі цінними паперами вже на трьох біржах. Також відзначимо, що впродовж останніх 7-8 років припинили свою діяльність малопотужні фондові біржі (КМФБ, УНІВЕРСАЛЬНА, СЕФБ, УМВБ, УФБ, ІННЕКС), так у 2015 році загальна кількість таких установ сягала десяти.

На рис. 2.6 графічно відображено динаміку структури біржових торгів з розподілом за фінансовими інструментами у 2018-2022 роках.

Провідну позицію за обсягами торгів на біржах серед фінансових інструментів протягом усього досліджуваного періоду продовжували займати державні облігації України, якщо у 2020 році обсяг торгів ними становив – 329,81 млрд. грн., у 2021 році – 446,2 млрд. грн., то у 2022 році – 156,6 млрд. грн. Питома вага обсягу торгів державними облігаціями України на біржах за 2020 рік становила 98,33% від загального обсягу торгів цінними

⁴¹Там само.

паперами, тобто збільшилась на 1,6 в.п. порівняно із 2019 роком, у 2021 році позитивна динаміка збереглася та частка торгів склала 98,80%, проте за підсумками 2022 року зменшення питомої ваги торгів державними облігаціями становило – 1,3 в.п.

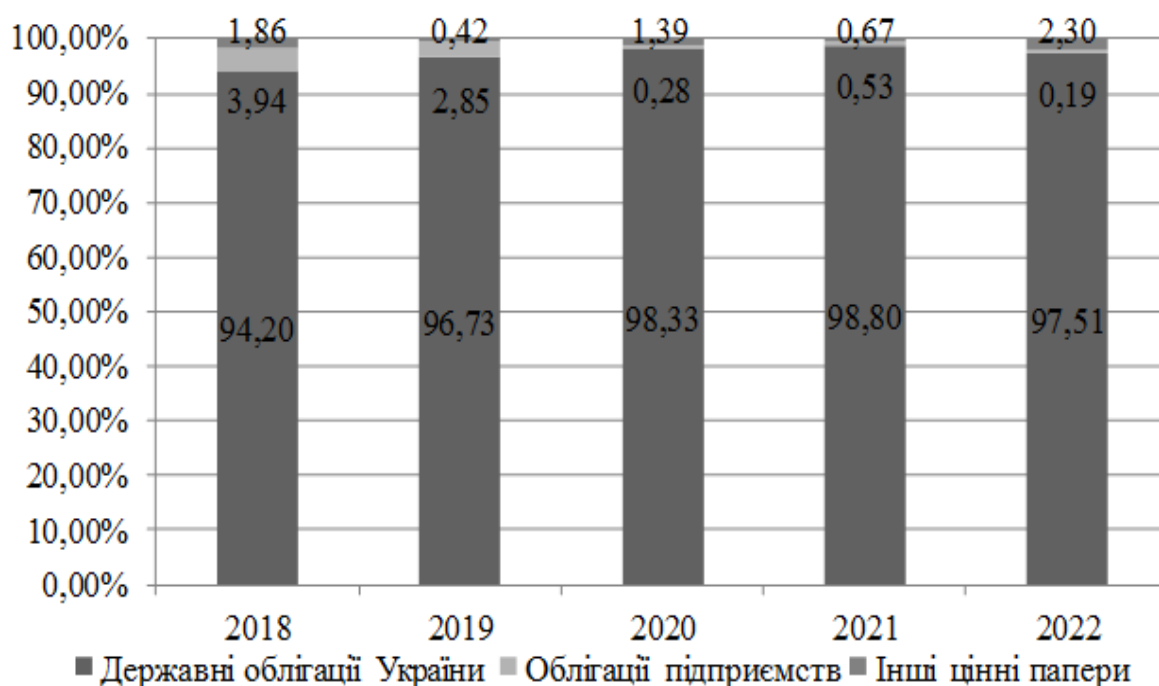


Рис. 2.6. Структура торгів на біржовому ринку з розподілом за фінансовими інструментами у 2018-2022 роках, %*

* Складено автором за даними джерела⁴².

За підсумками 2022 року (табл. 2.2), найбільші обсяги торгів проводилися по облігаціям внутрішньої державної позики України через Фондову біржу «ПФТС» – 80172 млн. грн. та Фондову біржу «Перспектива» – 58988 млн. грн.

Другим за популярністю інструментом на біржовому ринку були облігації зовнішніх державних позик, лідером за обсягом торгів по цьому інструменту стала Фондова біржа «ПФТС» – 2076 млн. грн.

На третьому місці за обсягами торгів були облігації іноземних держав, переважну частину операцій по ним було проведено через Фондову біржу «Перспектива» – 1557 млн. грн.

⁴²Там само.

Таблиця 2.2

**Обсяги торгів на організаторах торгівлі
з розподілом за фінансовими інструментами у 2022 році, млн. грн.***

Найменування організатора торгівлі	Акції	Акції іноземних емітентів	Акції корпоративних інвестиційних фондів	Державні деривативи	Інвестиційні сертифікати	Облігації внутрішніх державних позик	Облігації внутрішніх місцевих позик	Облігації зовнішніх державних позик	Облігації іноземних емітентів	Облігації іноземних держав	Облігації підприємств	Ф'ючерсні контракти	Усього
Українська біржа	88	412	3	1	11	13665	5	1171	46	3	9	1	15417
Фондова біржа «ПФТС»	4	524	0	0	187	80172	56	2076	26	736	194	0	83974
Українська міжбанківська валютна біржа	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4
Перспектива	0	0	0	0	0	58988	1	571	17	1557	106	0	61240
Усього	92	937	3	2	198	152825	62	3819	88	2296	309	6	160636

* Складено автором за даними джерела⁴³.

Значними за розмірами були операції з акціями іноземних емітентів, знову ж таки лідером за торгами була Фондова біржа «ПФТС» – 524 млн. грн. та Українська біржа – 412 млн. грн. із загального обсягу торгів у 937 млн. грн.

У 2022 році на біржах відбувалась торгівля акціями і облігаціями вітчизняних та іноземних підприємств, облігаціями місцевих позик, інвестиційними сертифікатами, державними деривативами, ф'ючерсами, але обсяг торгів цими інструментами поки що становив близько 1% від загального обсягу торгів.

Проаналізуємо обсяги торгів цінними паперами на первинному та вторинному біржових ринках (табл. 2.3).

⁴³Там само.

Таблиця 2.3

Обсяги торгів цінними паперами за видами ринків у 2022 році, млн. грн.*

Найменування організатора торгівлі	Первинний ринок		Вторинний ринок				Усього
	Спотовий ринок	Усього	Ринок РЕПО	Строковий ринок	Спотовий ринок	Усього	
Українська біржа	0	0	4194	1	11222	15417	15417
Фондова біржа «ПФТС»	73	73	6857	0	77044	83901	83974
Українська міжбанківська валютна біржа	0	0	0	4	0	4	4
Перспектива	0	0	17321	0	43920	61240	61240
Усього	73	73	28371	6	132186	160563	160636

* Складено автором за даними джерела⁴⁴.

Варто констатувати, що обсяг контрактів з цінними паперами у 2022 році на біржах України на вторинному ринку становив 99,9% від загального їх обороту упродовж досліджуваного періоду.

Найпривабливішим в структурі біржових торгів за видами ринків був «спотовий ринок», за останні роки обсяг біржових торгів на ньому перевищував 50%, а у 2022 році становив 82,31% від загального обсягу біржових торгів на ринку. Доволі розвиненим є також ринок РЕПО, його питома вага сягала 17,68% обсягу торгів. На жаль, первинний біржовий ринок в Україні не отримав значного розвитку, а переважна частина первинних угод по цінним паперам відбувається поза біржами, основними ж покупцями позабіржового ринку є банківські установи.

Фондовий ринок України все ще перебуває на етапі становлення, що пов'язано з цілою низкою причин.

По-перше, незначна кількість цінних паперів, що перебуває у вільному обігу. На рис. 2.7 представлено обсяги випусків цінних паперів за період 2018-2022 років.

Обсяг зареєстрованих НКЦПФР випусків цінних паперів у 2022 році

⁴⁴Там само.

становив 57,5 млрд. грн. проти 112,4 млрд. грн. у 2021 році, тобто на 54,9 млрд. грн. менше.

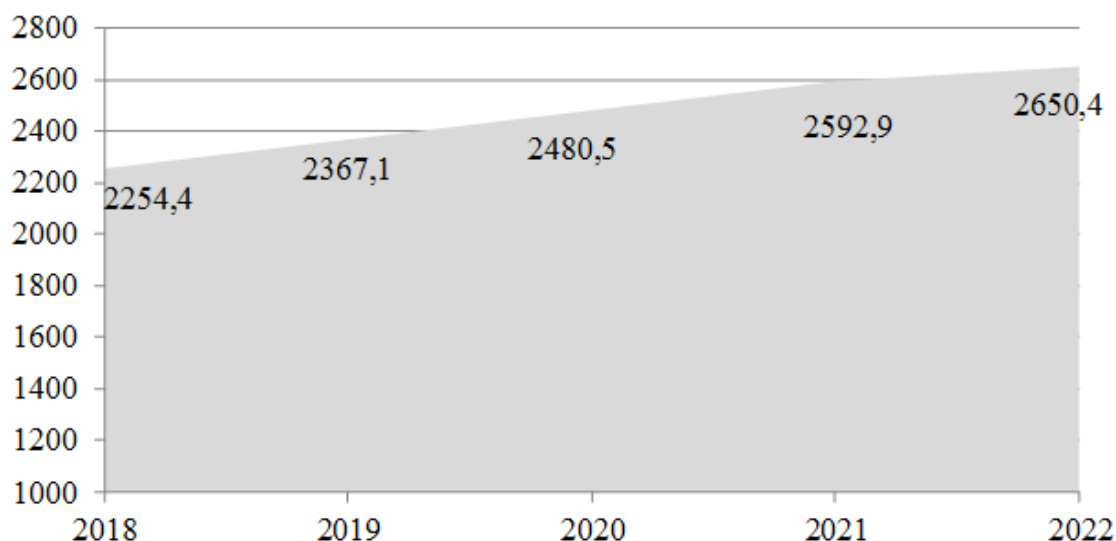


Рис. 2.7. Обсяг зареєстрованих НКЦПФР випусків цінних паперів (наростаючим підсумком) у 2018-2022 роках, млрд. грн.*

* Складено автором за даними джерела⁴⁵.

Для порівняння, в країнах із розвиненим фондовим ринком акціями великих підприємств, банків чи державними облігаціями володіє переважна більшість пересічних громадян. У вітчизняній практиці великі успішні підприємства мають доволі незначний розмір статутного капіталу, через що їхні акції зосереджені в руках досить обмеженого кола осіб. Публічне розміщення акцій не стало розповсюдженою практикою для залучення коштів на розширення та розвиток бізнесу, фінансування якого здійснюється в основному за рахунок кредитування. Навіть коли такі підприємства вирішують розмістити свої цінні папери на фондовому ринку, вони використовують для цього міжнародні біржові майданчики.

По-друге, через низький рівень доходів населення в Україні кількість потенційних інвесторів є доволі незначною. Крім того, низький рівень фінансової грамотності громадян стає значною перешкодою для входження

⁴⁵Там само.

на ринок.

По-третє, низька довіра інвесторів через ризики шахрайства та маніпулювання цінами до вітчизняних цінних паперів обмежує доступ в Україну іноземного капіталу. Вирішення цієї проблеми ще більше ускладнилося із початком повномасштабної війни.

Найбільші обсяги операцій на ринку проводилися з такими фінансовими інструментами як акції та державні облігації, тому більш детально розглянемо саме їх. На рис. 2.8 наведено динаміку емісії та обсягів торгів акціями у 2018-2022 роках.

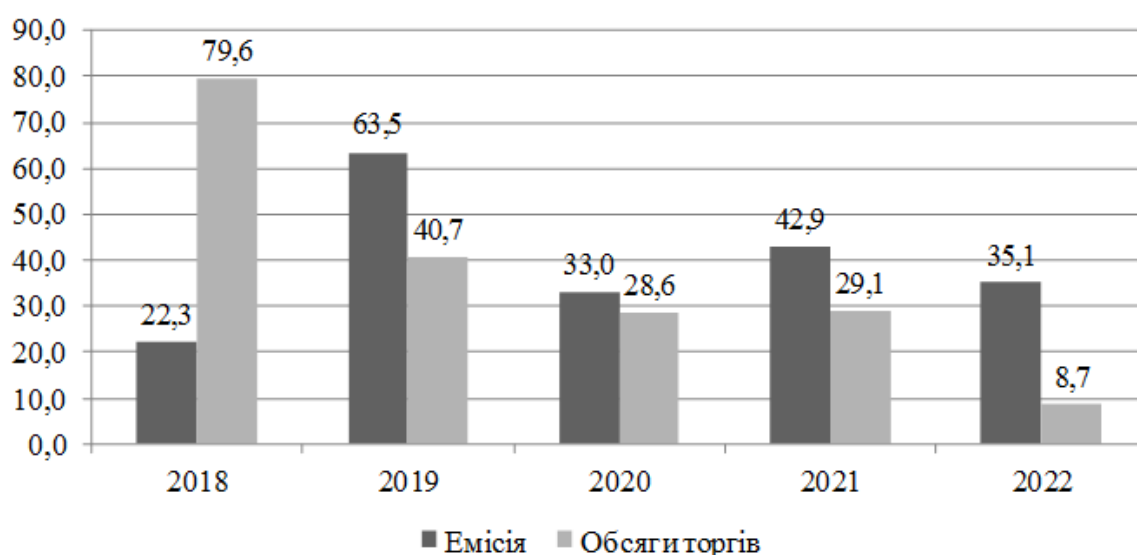


Рис. 2.8. Обсяги емісії та біржових торгів акціями у 2018-2022 роках, млрд. грн.*

* Складено автором за даними джерела⁴⁶.

У 2022 році обсяг зареєстрованих НКЦПФР випусків акцій становив 35,1 млрд. грн., що на 7,8 млрд. грн. менше у порівнянні із 2021 роком. Доволі низькі показники щодо випуску акцій спостерігалися у 2020 році, коли обсяг зареєстрованих випусків зменшився майже у два рази, порівняно із 2019 роком, та становив 33,0 млрд. грн. (29% від загального обсягу зареєстрованих випусків цінних паперів). Обсяг торгів акціями на ринку цінних паперів у 2020 році

⁴⁶Там само.

становив 28,6 млрд. грн. та зменшився на 29,75% порівняно з 2019 роком. Стрімке падіння ринку акцій у цей період більшою мірою спричинене наслідками пандемії коронавірусу та значною невизначеністю економічної ситуації в країні. У структурі торгів за підсумками 2022 року на ринок акцій припадало усього лише 1,4% сукупного обсягу торгів.

На рис. 2.9 наведено динаміку обсягів торгів державними облігаціями України у 2018-2022 роках.

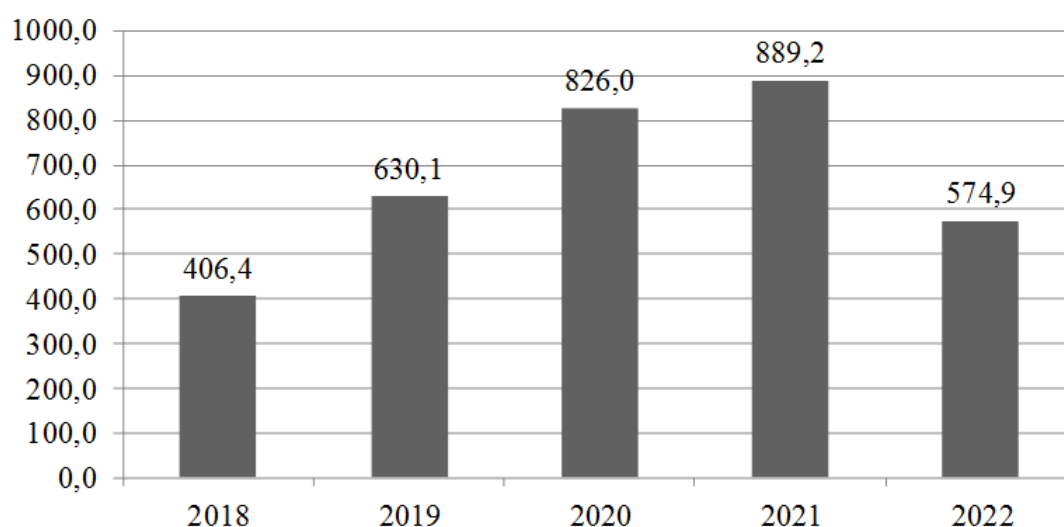


Рис. 2.9. Обсяги торгів державними облігаціями України у 2018-2022 роках, млрд. грн.*

* Складено автором за даними джерела⁴⁷.

Максимальні обсяги торгів державними облігаціями в Україні спостерігалися у 2021 році – 889,2 млрд. грн. Обсяг торгів державними облігаціями України у 2022 році суттєво впав, на понад 314 млрд. грн., оскільки військово-політичні ризики зробили цей інструмент високоризиковим для інвесторів. У 2022 році питома вага торгів державними облігаціями України на ринку цінних паперів склала 92,32%.

Таким чином, досвід розвинених країн показує, що найбільш ефективним джерелом для стабільних та довгострокових інвестицій є ринок цінних паперів.

⁴⁷Там само.

Він відіграє провідну роль у забезпеченні припливу інвестицій в економіку країни та є важливим чинником забезпечення сталого економічного зростання.

Результати дослідження тенденцій функціонування вітчизняного ринку цінних паперів вказують на необхідність пошуку напрямків розвитку його біржової складової задля забезпечення її подальшого зростання. Зокрема, оновлена Стратегія розвитку фінансового сектору України (від серпня 2023 року) передбачає забезпечення повної відповідності українського законодавства положенням актів Європейського Союзу (далі – ЄС) у частині функціонування систем клірингу, забезпечення розрахунків та депозитарної системи; подальшу інтеграцію вітчизняного ринку в глобальні фінансові ринки; запровадження особливого режиму інвестиційних рахунків для залучення громадян до інвестиційної діяльності; очищення ринку від «сплячих» учасників; удосконалення системи пруденційних нормативів та вимог до капіталу професійних учасників ринків капіталу; запровадження нових видів фінансових інструментів, гармонізацію системи оподаткування у сфері ринків капіталу тощо⁴⁸.

2.2. Емісійні операції банків на ринку цінних паперів

Аналізуючи роль і місце банківських установ на фінансовому ринку, можна виокремити дві основні та взаємопов'язані їх функції: забезпечення економіки необхідною кількістю засобів платежу за рахунок ефекту мультиплікатора і трансформацію заощаджень в інвестиції⁴⁹. На сьогоднішній день вітчизняний небанківський фінансовий сектор є слабкорозвиненим та не може ефективно забезпечити трансформацію тимчасово вільних коштів у

⁴⁸Стратегія розвитку фінансового сектора України. Національний банк України. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_finsector_NBU.pdf?v=7.

⁴⁹Журавльова Т. О., Макаренко Ю. П., Турова Л. Л., Сірко А. Ю. Фінансовий менеджмент у банку : навч. посіб. Дніпро : Пороги, 2021. С. 13.

інвестиційні ресурси для економіки країни через операції на фондовому ринку. Саме тому роль інвестиційного посередника в Україні виконують переважно банківські установи

Як правило, виділяють три умовні напрямки діяльності банку на фондовому ринку: як емітента, як інвестора і як професійного його учасника. Основним же завданням діяльності вітчизняних банків на ринку цінних паперів є формування інвестиційного портфеля, який би забезпечував високий рівень доходності за прийняттого рівня ризику. Формування портфеля цінних паперів банку залежить від багатьох чинників, у тому числі від стратегічної мети діяльності, ситуації в економіці, обсягу ресурсів установи тощо.

Перш за все, проаналізуємо обсяги емісії акцій банками України (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

**Обсяги випуску акцій банківськими установами в Україні
в 2018-2022 роках***

Показники	Роки					Темп приросту 2022/2018 роки, %
	2018	2019	2020	2021	2022	
Річний обсяг емісії акцій на вітчизняному ринку, млрд. грн.	22,3	63,5	33,0	42,9	35,1	+57,4
у тому числі						
обсяг емісії акцій банківськими установами	17,2	15,1	20,8	12,4	0,5	-97,1
Частка емісії акцій банків у загальному обсязі випуску акцій, %	77,1	23,8	63,0	28,9	1,4	-

* Складено автором за даними джерела⁵⁰.

Банківська криза 2014-2015 років попри загальноекономічні та військово-політичні причини була поглиблена у тому числі слабкими пруденційними вимогами до банківських установ, неналежним регулятивним впливом Національного банку, існуванням дефіциту ресурсної бази у банківській

⁵⁰ Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку України за 2014-2023 роки. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/#tab-dov>.

системі, і, в першу чергу, недостатністю обсягів власних ресурсів у вигляді статутного капіталу. Для подолання кризових явищ банки змушені були вдаватися до додаткової емісії акцій. Аналізуючи дані, наведені у таблиці 2.5, підкреслимо, що протягом 2020 року серед емітентів, що увійшли у ТОП-10 та зареєстрували випуски акцій, лєвова частка належить банківським установам.

Таблиця 2.5

ТОП-10 емітентів, які зареєстрували найбільші випуски акцій у 2020 році*

Найменування емітента	Обсяг емісії, млрд. грн.	Частка у загальному обсязі емісій, %
АТ «Державний експортно-імпортний банк»	6,8	20,7
АТ «Перший Український Міжнародний банк»	4,8	14,5
АТ «СБЕРБАНК»	4,3	13,0
АТ «Магістральні газопроводи України»	3,9	11,7
АТ «Таскомбанк»	1,7	5,0
ПАТ АБ «Південний»	1,6	5,0
ПрАТ «КИЇВСЬКА КОНДИТЕРСЬКА ФАБРИКА «РОШЕН»»	1,0	3,0
ПАТ «Банк Восток»	0,8	2,4
АТ «Акцент-Банк»	0,8	2,4
ПрАТ «Київстар»	0,7	2,0

* Складено автором за даними джерела⁵¹.

Свого мінімального значення за досліджувані п'ять років обсяг випуску акцій досягнув у 2018 році, коли він становив лише 22,3 млрд. грн. Основними емітентами акцій у 2018-2020 роках також були банки, що проводили емісії з метою подальшої докапіталізації.

Обсяг емісії акцій емітентів, які зареєстрували найбільші за обсягом випуски акцій у 2020 році (перші десять), становив 79,9% від загального обсягу випусків акцій, зареєстрованих НКЦПФР. Серед ТОП-10 емітентів з найбільшою ринковою капіталізацією на кінець 2020 року було 7 банків, а саме: АТ «Державний експортно-імпортний банк», АТ «Перший Український Міжнародний банк», АТ «СБЕРБАНК», АТ «Таскомбанк», ПАТ АБ «Південний», ПАТ «Банк Восток» та АТ «Акцент-Банк». Нарощення капіталів банків обумовлене вимогами Національного банку України стосовно докапіталізації

⁵¹ Там само.

банків за результатами проведення стрес-тестування банківського сектору.

Протягом 2022 року Національною комісією з цінних паперів та фондових ринків України зареєстровано усього лише 20 випусків акцій на загальну суму у 35,1 млрд. грн., що є доволі високим значенням, незважаючи на складну економічну та військово-політичну ситуацію в країні. Порівняно із 2021 роком обсяг зареєстрованих випусків акцій зменшився на 7,8 млрд. грн.

У 2021 році (табл. 2.6) 83,6% від загального випуску акцій належало ТОП-10 найбільших емітентів, що свідчить про значну концентрованість первинного ринку.

Таблиця 2.6

ТОП-10 емітентів, які зареєстрували найбільші випуски акцій у 2021 році*

Найменування емітента	Обсяг емісії, млрд. грн.	Частка у загальному обсязі емісій, %
ПАТ «УКРАЇНСЬКА ФІНАНСОВА ЖИТЛОВА КОМПАНІЯ»	20,0	46,6
ПАТ АБ «Південний»	3,9	9,1
АТ «СБЕРБАНК»	2,5	5,8
АТ «Полтава банк»	2,0	4,7
ПрАТ «Експортно-кредитне агенство»	1,8	4,2
ПАТ «Українські енергетичні машини»	1,3	3,0
АТ «Завод Електроважмаш»	1,3	3,0
АТ «Ацент-банк»	1,1	2,6
ПрАТ «Сільпо рітейл»	1,0	2,3
ПАТ «Банк Восток»	1,0	2,3

* Складено автором за даними джерела⁵².

Так, значний обсяг випуску акцій зареєструвало ПАТ «УКРАЇНСЬКА ФІНАНСОВА ЖИТЛОВА КОМПАНІЯ» – 20,0 млрд. грн., що склало понад 46% усіх річних випусків. На другому місці був ПАТ АБ «Південний» – 3,9 млрд. грн., або 9,1%. Також серед ТОП-10 емітентів 5 установ були банківськими. Варто констатувати значне зменшення обсягів первинної емісії акцій банками.

Дані стосовно ТОП-емітентів акцій у 2022 році НКЦПФР у своїх

⁵²Там само.

аналітичних матеріалах детально не розкривала. Присутність банків у топовому списку означає привабливість їхніх цінних паперів для організаторів торгівлі на вітчизняному фондовому ринку та для потенційних інвесторів.

Діяльність банків як інвесторів передбачає також проведення операцій з купівлі та продажу цінних паперів, отримання та розміщення кредитів під заставу придбаних цінних паперів. У цих видах діяльності вітчизняні банківські установи та банки з іноземним капіталом протягом останніх років досягли найвищих результатів.

Топ емітентів акцій, які користувалися найбільшим попитом на біржовому ринку (за обсягом укладених біржових контрактів), представлено у таблиці 2.7 (остання деталізована аналітика НКЦПФР доступна станом на кінець 2020 року).

Таблиця 2.7

**ТОП емітентів акцій, які користувалися найбільшим попитом на
біржовому ринку (за обсягом біржових контрактів) у 2020 році***

Найменування емітента	Обсяг біржових контрактів на організаторах торгівлі, млн. грн.	Частка від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі, %
ПАТ «Промінвестбанк»	268,7	0,040
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	62,8	0,009
АТ «Київмедпрепарат»	55,3	0,008
АТ «Дніпроазот»	51,3	0,008
ПАТ «Центренерго»	42,6	0,006
АТ «ГАЛИЧФАРМ»	30,2	0,005
ПАТ «УКРНАФТА»	22,4	0,003
ПрАТ «Шахтоуправління «Покровське»»	21,5	0,003
АТ «Айбокс Банк»	11,7	0,002
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод»	7,7	0,001

* Складено автором за даними джерела⁵³.

Серед банківських установ найбільшим попитом у 2020 році

⁵³Річні звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України за 2015-2020 роки. *Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України*. URL: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>.

користувалися акції ПАТ «Промінвестбанк» (268,7 млн. грн.) та банку з іноземним капіталом – АТ «Райффайзен Банк Аваль» (62,8 млн. грн.), решта учасників з ТОП-списку були підприємствами.

Поряд з емісією власних акцій, банківські установи можуть здійснювати випуск облігацій підприємств (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

**Обсяги випуску облігацій підприємств
банківськими установами в Україні в 2018-2022 роках***

Показники	Роки					Темп приросту 2022/2018 роки, %
	2018	2019	2020	2021	2022	
Загальний річний обсяг емісії облігацій підприємств в Україні, млрд. грн.	15,5	11,0	32,9	10,0	2,0	-87,1
у тому числі						
обсяг емісії облігацій підприємств банками	-	0,2	0,2	0,2	-	-
Частка емісії облігацій підприємств банками у загальному випуску облігацій підприємств, %	-	1,8	0,6	2,0	-	-

* Складено автором за даними джерела⁵⁴.

За даними таблиці 2.8 можна зробити висновок, що банківські установи країни не є активними учасниками процесів первинного розміщення облігацій підприємств.

Найбільші обсяги емісії цього фінансового інструменту мали місце в 2020 році та становили 32,9 млрд. грн., при цьому банкам належало лише 0,6% річного випуску таких облігацій в країні. В цілому протягом досліджуваного періоду інтерес банків до такого способу залучення фінансових ресурсів залишався незначним. У 2018 та 2022 роках не зареєстровано жодного випуску облігацій підприємств банками. У 2019 році банки емітували 0,2 млрд. грн. облігацій підприємств, що становило всього лише 1,8% загального обсягу

⁵⁴ Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку України за 2014-2023 роки. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/#tab-dov>.

емісії. У 2020 році банківські установи в сукупності випустили облігацій підприємств на суму 0,2 млрд. грн., тобто рівно стільки ж скільки й у 2019 році, обсяг емісії облігацій у 2021 році також становив 0,2 млрд. грн.

У сучасних умовах обсяг випуску акцій банками більш ніж в 75 разів перевищує показники випуску банківських облігацій, а тому саме цей вид операцій є потенційним засобом у нарощуванні банківських ресурсів. Структуру портфеля цінних паперів, крім акцій, емітованого вітчизняними банками за видами власників представлений в таблиці 2.9.

Таблиця 2.9

**Цінні папери, крім акцій, випущені банківськими установами,
за видами власників у 2018-2022 роках (залишок на кінець періоду)***

Роки	Усього, млрд. грн.	Інші фінансові корпорації		Сектор загального державного управління		Нефінансові корпорації		Домогосподар- ства	
		млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %
2018	4,2	0,4	9,5	-	-	0,1	2,4	3,7	88,1
2019	3,4	0,3	8,8	-	-	0,1	3,0	3,0	88,2
2020	3,0	0,5	16,7	-	-	-	-	2,5	83,3
2021	2,2	0,6	27,3	-	-	0,0	0,0	1,6	72,7
2022	1,1	0,0	0,0	-	-	0,0	0,1	1,1	99,9

* Складено автором за даними джерела⁵⁵.

Отже, найбільша частка цінних паперів, емітованих банківськими установами, перебувала у власності домогосподарств – понад 99% на кінець 2022 року. Однак у попередні 4 роки структура власності значно відрізнялася, окрім домогосподарств значну частину цінних паперів банків утримували установи, що належать до фінансового сектору економіки. Так, у 2021 році лише 72,7% цінних паперів належали домогосподарствам, а решта 27,3% – перебували у власності інших фінансових корпорацій. Варто відзначити, що за 5 досліджуваних років банки на 3,1 млрд. грн. скоротили обсяги випущених цінних паперів, крім акцій, а максимальна сума емітованих цінних паперів була

⁵⁵Показники банківської системи України. Національний банк України.
URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>.

у 2018 році – 4,2 млрд. грн.

Таким чином, цінні папери, емітовані банками, крім акцій, не є привабливим інструментом для інвестування для юридичних осіб та фінансового сектору.

Проведемо дослідження цінних паперів, емітованих банківськими установами, за їх видами, результати представлено у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

**Цінні папери, крім акцій, випущені банківськими установами,
за видами у 2018-2022 роках***

Роки	Усього, млрд. грн.	Ощадні (депозитні) сертифікати на пред'явника		Облігації		Векселі	
		млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %
2018	4,2	3,7	88,1	0,5	11,9	0,0	0,0
2019	3,4	3,0	88,2	0,4	11,8	0,0	0,0
2020	3,0	2,5	83,3	0,5	16,7	0,0	0,0
2021	2,2	1,6	72,7	0,6	27,3	0,0	0,0
2022	1,1	1,1	99,9	0,0	0,1	0,0	0,0

* Складено автором за даними джерела⁵⁶.

Ощадні сертифікати є єдиним видом цінних паперів, право на випуск яких мають тільки банківські установи. Вони є альтернативним інструментом для залучення коштів фізичних та юридичних осіб, але порівняно з депозитами не набули широкого використання у банківській практиці.

Як видно з таблиці 2.10, банки переважно емітували депозитні сертифікати, частка яких у загальному обсязі цінних паперів, крім акцій, становила 99,9%, або майже 1,1 млрд. грн., всі вони знаходилися у власності домогосподарств. До 2022 року банки активно емітували і облігації, хоч вони становили значно меншу частку від загального обсягу емітованих цінних паперів – приблизно 27,3%. Загалом же обсяг емітованих банками ощадних сертифікатів за 5 останніх років знизився на 2,6 млрд. грн.

Підсумовуючи, зазначимо, що банківська криза 2014-2016 років була

⁵⁶Там само.

поглиблена у тому числі і недостатністю ресурсної бази банків, в першу чергу, власних коштів у вигляді статутного капіталу, саме тому банківські установи були змушені в екстреному порядку проводити додаткові емісії акцій. Докапіталізація банків відбувалася в умовах фінансово-економічної кризи, девальвації національної валюти, посилення регулятивних вимог з боку Національного банку України, виведення з ринку великої кількості неплатоспроможних установ, а також націоналізації системно важливого ПАТ КБ «Приватбанк». Зрештою трансформаційні процеси дозволили сформувати стійкий та стабільно функціонуючий банківський сектор, який за умов повномасштабної війни зберіг свою інституційну спроможність. Попри істотні позитивні зміни цінні папери, емітовані банками, не користуються значним попитом на ринку, а більшою мірою розповсюджуються серед досить обмеженого кола власників.

2.3. Інвестиційна діяльність банків на ринку цінних паперів в умовах ринкової невизначеності

Інвестиції в наш час є одним з пріоритетних напрямків діяльності для банківських установ попри значні ризики недоотримання очікуваної дохідності та можливої втрати вкладених коштів. Банки, в свою чергу, теж займаються інвестиційною діяльністю, яка більшою мірою пов'язана з придбанням, перепродажем та утриманням цінних паперів. У законодавстві України відсутні обмеження щодо банківських інвестицій за видами цінних паперів, строками чи термінами. Але більшість банків проводить операції лише з високоліквідними короткостроковими або довгостроковими низькоризиковими інструментами.

Оцінити тенденції та специфіку інвестиційної політики банківського сектору можливо, дослідивши склад та структуру утримуваного ним портфеля цінних паперів (табл. 2.11).

Таблиця 2.11

**Структура портфеля цінних паперів банків України, крім акцій,
за секторами економіки у 2018-2022 роках***

Роки	Усього, млрд. грн.	Інші фінансові корпорації		Сектор загального державного управління		Нефінансові корпорації		Інші сектори	
		млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %
2018	418,4	2,2	0,5	411,6	98,4	4,6	1,1	-	-
2019	375,7	2,9	0,8	368,1	98,0	4,8	1,2	-	-
2020	612,4	4,0	0,7	603,9	98,6	4,4	0,7	-	-
2021	610,9	3,2	0,5	606,7	99,3	1,0	0,2	-	-
2022	536,1	2,7	0,5	533,1	99,4	0,3	0,1	-	-

* Складено автором за даними джерела⁵⁷.

Отже, вітчизняні банки інвестують переважно у цінні папери, емітовані сектором загального державного управління (далі – СЗДУ), купуючи облігації внутрішньої державної позики (далі – ОВДП) та облігації місцевих позик. Так, питома вага даного сектору у вкладеннях банків становила понад 99%. Значні інвестиції у ОВДП можна пояснити високою надійністю даного виду фінансового інструменту та високими відсотковими доходами, під які Уряд України розміщував ОВДП за останні роки. У II-III кварталах 2019 року середня ставка по ОВДП сягала 15-18% річних, що є одним із найвищих значень у світі⁵⁸.

Структура власників ОВДП представлена у таблиці 2.12.

Обсяг ОВДП у портфелі банків України за 2022 рік становив 478,6 млрд. грн. та значно скоротився порівняно із 2021 роком, коли він складав 543,1 млрд. грн.

⁵⁷Показники банківської системи України. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>.

⁵⁸Новосьолова О. С., Левченко О. Ю. Особливості діяльності українських банків на ринку цінних паперів. *Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні* : матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф., м. Вінниця, 25 лют. 2022 р. Вінниця, 2022. С. 127.

Таблиця 2.12

Структура власників ОВДП в Україні у 2018-2022 роках*

Період		Усього	Облігації, які знаходяться у власності					
			НБУ	банків	юридичних осіб	фізичних осіб	нерезидентів	територіальних громад
2018 рік	млрд. грн.	756,0	348,2	374,7	20,8	6,0	6,3	-
	питома вага, %	100,0	46,1	49,6	2,8	0,8	0,8	-
2019 рік	млрд. грн.	822,7	337,1	334,3	26,0	9,6	115,7	-
	питома вага, %	100,0	41,0	40,6	3,2	1,2	14,1	-
2020 рік	млрд. грн.	991,6	324,6	514,4	57,2	11,0	84,4	-
	питома вага, %	100,0	32,7	51,9	5,8	1,1	8,5	-
2021 рік	млрд. грн.	1054,4	312,6	543,1	82,4	24,9	91,3	0,0
	питома вага, %	100,0	29,6	51,5	7,8	2,4	8,7	0,0
2022 рік	млрд. грн.	1378,2	704,5	478,6	106,4	29,8	57,1	1,8
	питома вага, %	100,0	51,1	34,7	7,7	2,1	4,1	0,1

* Складено автором за даними джерела⁵⁹.

Таким чином, частка портфеля банків в загальному обсязі ОВДП у обігу протягом 2018-2022 років зменшилася з 49,6% до 34,7% і банки перестали бути найбільшими утримувачами ОВДП в Україні. Абсолютним лідером за обсягами утримуваних ОВДП у 2022 році став НБУ, що фактично означає приховану емісію та негативно впливає на цінові агрегати в Україні. На початку 2022 року НБУ вдавався до емісії грошової маси, оскільки це було фактично безальтернативним способом для покриття бюджетних потреб, адже інші варіанти фінансування були неможливими. Проте монетизація бюджетного

⁵⁹Показники банківської системи України. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>.

дефіциту мала серйозні наслідки для економіки у вигляді значного послаблення гривні та вимушеного підняття облікової ставки до 25%. У 2023 році вдалося уникнути додаткової емісії завдяки міжнародній фінансовій підтримці з боку партнерів, однак у 2024 році питання покриття бюджетних витрат стоїть досить гостро через невизначеність з обсягами зовнішнього фінансування та зростаючими витратами на оборону. Подальша монетизація дефіциту бюджету через викуп ОВДП Національним банком України тільки посилить інфляційні ризики, поглибить існуючі дисбаланси у сфері публічних фінансів, знецінить доходи та заощадження населення, а також знівелює можливості для залучення інвестицій у вітчизняну економіку.

Як зазначає С. В. Черкасова, «сформована тенденція розвитку інвестування в діяльності вітчизняних банків викликана ... двома причинами: по-перше, зменшенням попиту на кредити з боку українського суспільства в умовах системної банківської кризи, що зумовило появу не задіяних в кредитному процесі ресурсів, а по-друге, появою на вітчизняному фондовому ринку одночасно надійних і достатньо доходних фінансових інструментів у формі ОВДП, що значною мірою посилило інтерес банків до таких вкладень. Саме розвиток біржового та позабіржового сегментів ОВДП в складі фондового ринку виступив каталізатором процесів інвестування в банківській системі»⁶⁰.

Розглянемо структуру інвестиційного портфеля банків України у розрізі видів фінансових активів у 2018-2020 роках (табл. 2.13).

Варто відзначити, що у структурі портфеля цінних паперів банків переважали інструменти, що обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід, однак їхня питома вага поступово зменшувалася із 51,6% у 2018 році до 45,7% у 2022 році. Також незначно знизилася і частка цінних паперів, що обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки. За підсумками 2022 року їхня частка склала 34,6%, що на 5,3 в.п. менше порівняно з показником 2018 року. Банки істотно наростили

⁶⁰Черкасова С. В. Банківська інвестиційна діяльність на вітчизняному фондовому ринку. *Підприємництво і торгівля*. 2019. Вип. 24. С. 51-58.

обсяги цінних паперів, що обліковуються за амортизованою собівартістю, – з 8,5% до 19,7%, тобто приріст склав +11,2 в.п.

Таблиця 2.13

**Структура портфеля цінних паперів банків України, крім акцій,
за видами фінансових активів у 2018-2022 роках***

Роки	Усього, млрд. грн.	Обліковуються за справедливою вартістю через прибутки/збитки		Обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід		Обліковуються за амортизованою собівартістю	
		млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %
2018	418,4	167,0	39,9	215,9	51,6	35,5	8,5
2019	375,7	154,8	41,2	187,8	50,0	33,1	8,8
2020	612,4	189,4	30,9	292,4	47,7	130,6	21,3
2021	610,9	176,5	28,9	305,9	50,1	128,4	21,0
2022	536,1	185,4	34,6	245,3	45,7	105,4	19,7

* Складено автором за даними джерел⁶¹.

Строкова структура портфеля цінних паперів банків України за секторами економіки у 2018-2022 роках залишалася досить стабільною (табл. 2.14).

За даними таблиці 2.14 можна зробити висновки, що банки інвестували переважно у цінні папери із терміном погашення понад 2 роки.

За підсумками 2019 року майже 75% обсягу інвестицій здійснено саме на цей термін у сектор загального державного управління. У 2020 році строкова структура інвестиційного портфеля банків дещо змінилася, відбулося скорочення довготермінових вкладень, які склали майже 59%, та відповідне нарощування більш короткотермінових інструментів у портфелі. Так, банки значно наростили обсяги цінних паперів строком погашення до 1 року. У 2021 році банки значно наростили довгострокові вкладення у СЗДУ, така ж тенденція збереглася і протягом 2022 року. Загалом же понад 85% інвестиційного портфеля банків становили вкладення терміном понад 2 роки, що говорить про досить виважену інвестиційну стратегію банківських установ.

⁶¹Показники банківської системи України. Національний банк України.
URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>.

Таблиця 2.14

**Структура портфеля цінних паперів банків України
у розрізі строків погашення у 2018-2022 роках***

Роки	Показник	Усього	Інші фінансові корпорації				Сектор загального державного управління					Нефінансові корпорації				
			усього	у тому числі за строками			усього	у тому числі за строками				усього	у тому числі за строками			
				до 1 року	від 1 року до 2 років	більше 2 років		на вимогу	до 1 року	від 1 року до 2 років	більше 2 років		на вимогу	до 1 року	від 1 року до 2 років	більше 2 років
2018	млрд. грн.	418,4	2,2	-	0,1	2,1	411,6	4,4	64,2	71,1	271,9	4,6	-	0,4	-	4,2
	питома вага, %	100,0	0,5	-	0,0	0,5	98,4	1,1	15,3	17,0	65,0	1,1	-	0,1	-	1,0
2019	млрд. грн.	375,7	2,9	-	-	2,9	368,1	0,8	29,0	58,4	279,9	4,8	-	0,4	0,2	4,2
	питома вага, %	100,0	0,8	-	-	0,8	98,0	0,2	7,7	15,5	74,5	1,3	-	0,1	0,1	1,2
2020	млрд. грн.	612,4	4,1	-	-	4,0	603,9	2,3	126,0	123,0	352,6	4,4	-	0,4	-	4,0
	питома вага, %	100,0	0,7	-	-	0,7	98,6	0,4	20,6	20,1	57,6	0,7	-	0,1	-	0,7
2021	млрд. грн.	610,9	3,2	-	0,1	3,1	606,7	1,9	85,4	136,5	382,9	1,0	-	0,3	-	0,7
	питома вага, %	100,0	0,5	-	0,0	0,5	99,3	0,3	14,0	22,3	62,7	0,2	-	0,0	-	0,1
2022	млрд. грн.	536,1	2,7	0,0	-	2,7	533,1	-	68,2	92,7	372,2	0,3	-	-	-	0,3
	питома вага, %	100,0	0,5	0,0	-	0,5	99,4	-	12,7	17,3	69,4	0,1	-	-	-	0,1

* Складено автором за даними джерела⁶².

Отже, банки інвестували свої ресурси переважно у низькоризикові фінансові активи на досить тривалий термін, що говорить про виважену та помірковану інвестиційну політику. Для порівняння, при проведенні кредитних операцій більш привабливими та менш ризиковими є короткострокові кредити. Переорієнтація банків з кредитування фізичних та юридичних осіб на вкладення у державні цінні папери не може не позначитися на рівні дохідності, вважається, що кредитні операції є більш вигідними для банків.

⁶²Там само.

Перейдемо до аналізу інших цінних паперів, що перебувають в інвестиційному портфелі банків. Структуру вкладень банків в акції та інші форми участі у капіталі представлено у таблиці 2.15.

Таблиця 2.15

**Структура портфеля акцій банків України
за секторами економіки у 2018-2022 роках***

Роки	Усього, млрд. грн.	Банківські установи		Інші фінансові корпорації		Нефінансові корпорації		Нерезиденти		З них інвестиції в асоційовані та дочірні компанії	
		млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %
2018	0,6	0,0	3,3	0,3	50,0	0,1	16,7	0,2	33,3	0,5	83,3
2019	0,6	0,0	3,3	0,1	16,7	0,2	33,3	0,2	33,3	0,4	66,7
2020	1,0	0,0	0,0	0,1	10,0	0,2	20,0	0,7	70,0	0,3	30,0
2021	1,4	-	-	0,1	7,1	0,3	21,4	1,0	71,4	0,3	21,4
2022	1,4	-	-	0,1	7,1	0,3	21,4	1,0	71,4	0,3	21,4

* Складено автором за даними джерела⁶³.

Обсяги інвестицій банків у акції інших економічних суб'єктів є значно меншими за вкладення у боргові інструменти – за результатами 2018 року вартість акцій у портфелі банків становила усього лише 0,6 млрд. грн. У 2022 році цей показник збільшився до 1,4 млрд. грн., переважну частину з них складали акції нерезидентів – 71,4%, при цьому з них 21,4% приходилося на інвестиції в асоційовані та дочірні компанії. Також 21,4% вкладень становили інвестиції в акції нефінансових корпорацій, здебільшого великих промислових підприємств. Дану ситуацію можна пояснити тим, що акції та інші форми участі у капіталі є менш привабливими інструментами для інвестування через меншу прибутковість та більш високий ризик порівняно з іншими видами цінних паперів, особливо борговими.

Порівняльний аналіз динаміки вкладень банків України в акції та інші цінні папери, крім акцій, наведено на рис. 2.10.

⁶³Там само.

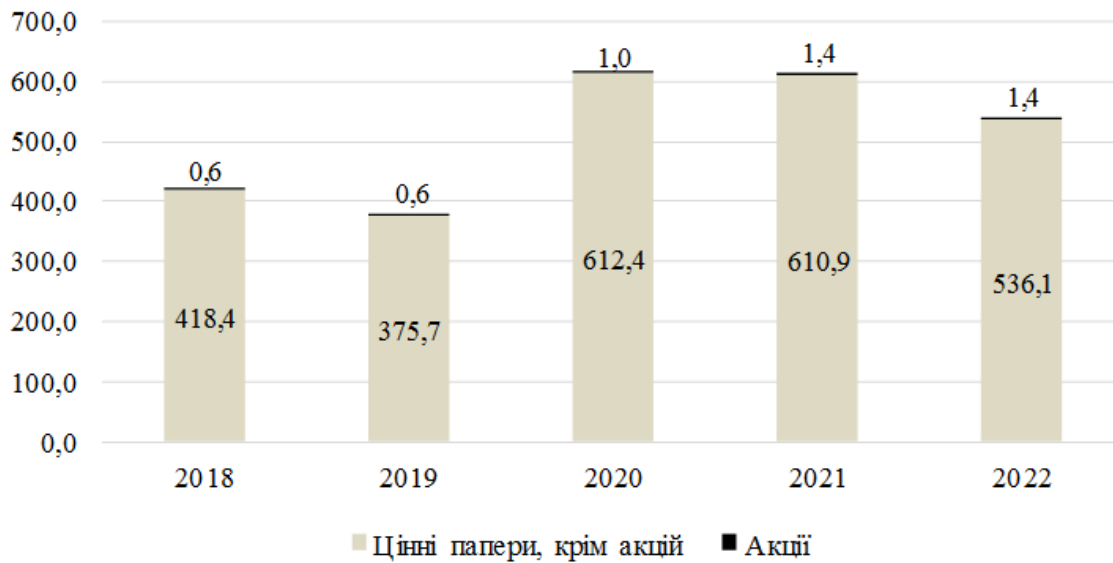


Рис. 2.10. Динаміка вкладень банків України у цінні папери у 2018-2022 роках, млрд. грн.*

* Складено автором за даними джерела⁶⁴.

Для кожного інвестора основною метою формування портфеля цінних паперів є забезпечення максимальної очікуваної дохідності вкладень за прийняттого рівня ризику. Якщо сформований портфель задовольняє встановленим критеріям, то вважається ефективним. У разі порушення якоїсь з умов, інвестор має або переглянути вихідні положення своєї стратегії, або змінити таргети доходності чи ризику.

Слід зауважити, що динаміка портфеля цінних паперів банків України має нерівномірний тренд, що свідчить про значну волатильність та недостатню розвиненість ринку та інструментів, які на ньому торгуються. Але, попри наявні обмеження, до 2022 року банки активно нарощували свої вкладення в цінні папери та були основними інвесторами на фінансовому ринку.

На рис. 2.11 відображено питому вагу вкладень банків у цінні папери в їхніх загальних активах у 2018-2022 роках.

⁶⁴Там само.

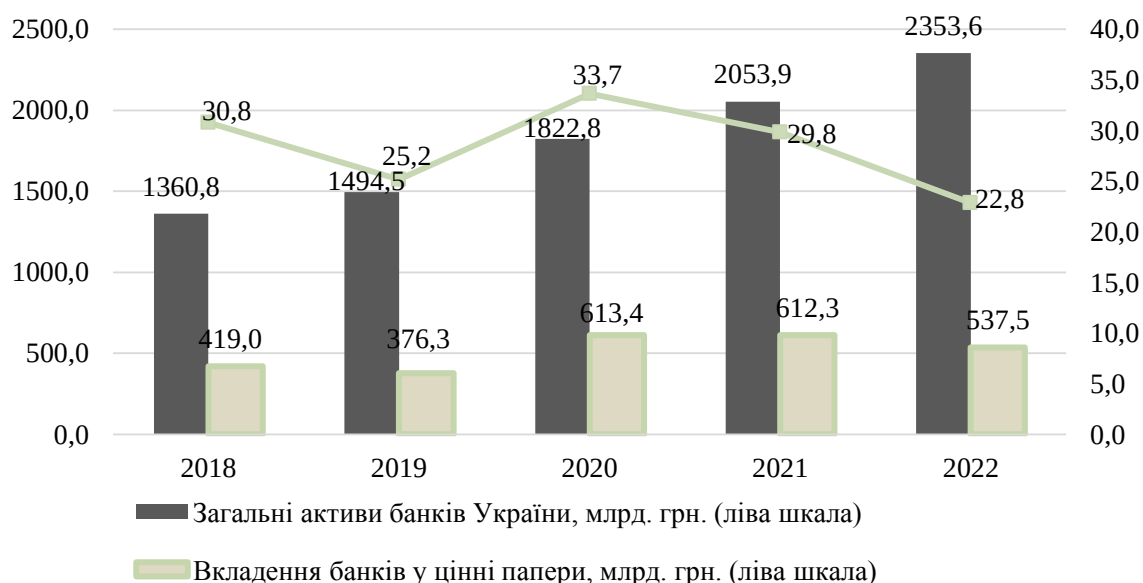


Рис. 2.11. Питома вага цінних паперів у активах банків України у 2018-2022 роках*

* Складено автором за даними джерела⁶⁵.

Питома вага вкладень банків у цінні папери коливалася від 30,8% обсягів їхніх активів у 2018 році до 22,8% у 2022 році. Найбільші інвестиції у цінні папери банки зробили у 2020 році – 613,4 млрд. грн. Для порівняння, у 2018 році цей показник був на рівні 419,0 млрд. грн.; у 2019 році – 376,3 млрд. грн.; у 2021 році сума вкладень складала вже 612,3 млрд. грн., або 29,8% активів; у 2022 році – 537,5 млрд. грн. (22,8% активів). Отже, особливістю інвестиційної політики банків останніх років є активне нарощування величини портфеля, левову частину якого складають ОВДП, проте державні запозичення вважаються менш ефективними та продуктивними порівняно із приватними, оскільки вони залучаються Урядом переважно на покриття поточних потреб.

Важливим аспектом дослідження діяльності банків на фондовому ринку є вивчення обсягів та динаміки торгівлі цінними паперами від свого імені та від імені клієнтів. Основним інструментом торгівлі на біржовому та позабіржовому ринках для банків є облігації державної позики.

На рис. 2.12 графічно відображено обсяги торгівлі цінними паперами в

⁶⁵Там само.

Україні за останні 5 років.

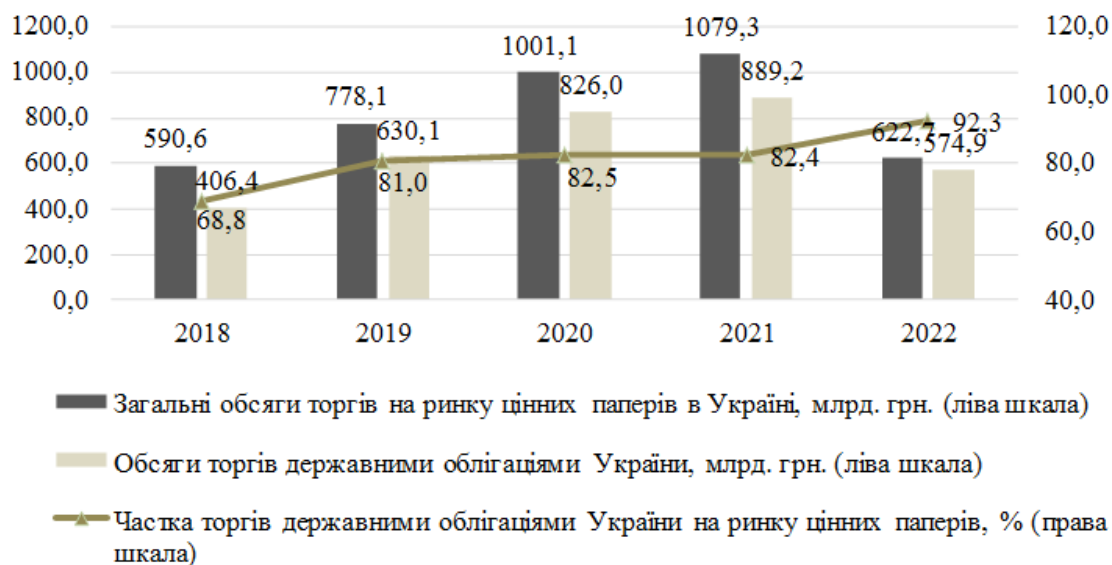


Рис. 2.12. Динаміка частки торгів державними облігаціями України на ринку цінних паперів у 2018-2022 роках*

* Складено автором за даними джерела⁶⁶.

Структура торгів державними облігаціями України за останні 5 років суттєво змінилася. Якщо у 2018 році питома вага угод із держоблігаціями становила 68,8% від обсягів торгів, то у 2019 році почалося суттєве зростання частки таких угод, а за підсумками 2022 року цей показник сягнув значення у 92,3%. Помітною особливістю функціонування вітчизняного ринку цінних паперів є істотне пожвавлення обсягів торгів у 2020-2021 роках та значне падіння ринку у 2022 році – до 622,7 млрд. грн. Із початком військової агресії рф будь-які операції з приватними фінансовими інструментами фактично припинилися, а на ринку торгувалися в основному державні боргові цінні папери.

У таблиці 2.16 містяться дані щодо рейтингу торговців цінними паперами за обсягами торгів державними облігаціями України на вторинному біржовому ринку.

За підсумками 2020 року 8 банківських установ уклали понад 50% усіх

⁶⁶Там само.

угод на вторинному ринку державних облігацій. Серед ТОП-рейтингу торговців перше місце займало ТОВ «Інвестиційний капітал Україна», через яке було укладено фактично п'яту частину всіх угод – 19,7%. Наступні 8 місць розподілилися серед банків. Відмітимо той факт, що на вторинному ринку держоблігацій спостерігається значна концентрованість, на ТОП-10 торговців припадає майже 70% торгів. Це також є свідченням слабого інституційного розвитку позабіржового ринку цінних паперів.

Таблиця 2.16

**ТОП-10 торговців державними облігаціями України
на вторинному біржовому ринку у 2020 році***

Найменування установи	Обсяг торгів, млрд. грн.	Частка у загальному обсязі торгів, %
ТОВ «Інвестиційний капітал Україна»	131,8	19,7
АТ «СІТІБАНК»	74,6	11,1
АТ «Перший Український Міжнародний Банк»	55,6	8,3
ПАТ «Акціонерний Банк «Укргазбанк»	50,3	7,5
АТ «ОТП Банк»	44,3	6,6
АТ «Альфа-Банк»	32,7	4,9
АТ «Банк 3/4»	27,1	4,0
АТ «Банк Авангард»	26,2	3,9
АТ «Комерційний Банк «ГЛОБУС»	25,8	3,9
ТОВ «МАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ-2»	15,9	2,4

* Складено автором за даними джерела⁶⁷.

У таблиці 2.17 представлено рейтинг ТОП-10 торговців державними облігаціями на вторинному позабіржовому ринку. І попри те, що позабіржовий ринок значно поступається за обсягами біржовому, однак на ньому банки також активно проводять торги державними облігаціями України.

Попри активну участь вітчизняних банків у інвестиційних процесах, все ще недостатнім є рівень їхньої залученості як професійних учасників при проведенні операцій на ринку цінних паперів. Спірною вважаємо думку Л. В. Левченко та Д. С. Турчанінова, які зазначають, що «на сьогодні фондовий чинник не розглядається банківським сектором України як один з

⁶⁷Там само.

основних у системі аналізу його стратегічної конкурентоспроможності»⁶⁸. Ми не повною мірою погоджуємося з таким твердженням, оскільки за останні роки банки стали активно нарощувати обсяги своїх інвестиційних портфелів. Водночас, банки все ще уникають інвестицій у реальний сектор вітчизняної економіки.

Таблиця 2.17

**ТОП-10 торговців державними облігаціями України
на позабіржовому вторинному ринку у 2020 році***

Найменування установи	Обсяг торгів, млрд. грн.	Частка у загальному обсязі торгів, %
ПАТ «Акціонерний Банк «Укргазбанк»	99,8	15,0
ПАТ «Державний ощадний банк України»	89,5	13,4
АТ КБ «Приватбанк»	80,3	12,1
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	48,3	7,3
АТ «ОТП Банк»	48,0	7,2
АТ «КРЕДОБАНК»	28,6	4,3
АТ «Укрексімбанк»	24,3	3,7
АТ «СІПБАНК»	22,5	3,4
АТ «Перший Український Міжнародний Банк»	19,8	3,0
ПАТ АБ «Південний»	7,9	1,2

* Складено автором за даними джерела⁶⁹.

Проведене дослідження дозволяє відзначити, що банківські установи відіграють провідну роль на фондовому ринку України. Саме на них приходить лівова частка угод на позабіржовому ринку.

Розширення діяльності банків на фондовому ринку безпосередньо пов'язане з подальшим розвитком ринку державних цінних паперів, забезпеченням умов для проведення випусків облігацій місцевими органами влади та формуванням цивілізованого іпотечного ринку.

Ринок цінних паперів може не тільки допомогти залучити реальному сектору економіки необхідне фінансування, але і забезпечити інструментами

⁶⁸Левченко Л. В., Турчанінова Д. С. Дієва державна інвестиційна політика як засіб активізації інвестиційної діяльності в Україні. *Вісник Львівської комерційної академії*. 2016. № 37. С. 95.

⁶⁹Показники банківської системи України. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>.

для зниження бізнес-ризиків. Розвинений ринок деривативів дасть змогу підприємствам купувати чи продавати базові активи (товарні чи фінансові) в майбутньому за заздалегідь встановленими цінами. Проте без довіри до цих фінансових інструментів ринок не буде розвиватися. Оскільки банківська система в Україні є найбільш ліквідним сектором фінансового ринку, то цілком логічним буде залучити банки до формування попиту на деривативи серед юридичних осіб.

Важливим кроком у становленні розвиненого ринку цінних паперів може стати зміна структури власності на банківські активи, у першу чергу, це стосується зниження частки держави на ринку через перехід націоналізованих раніше державних банків у приватну власність. Акції державних банків можуть бути продані шляхом їх публічного розміщення, так званого IPO – Initial public offering, серед широкого кола інвесторів, перш за все, фізичних осіб. При цьому Уряд може публічно розмістити лише частину акцій, залишивши контрольний пакет у себе. Зважаючи на сукупність зовнішніх та внутрішніх загроз, найкращим варіантом буде поетапний продаж. Як правило, після IPO ринкова вартість акцій може істотно зрости, тому їх повторне розміщення дозволить державі отримати значно більше коштів.

Потужним поштовхом для розвитку вітчизняного фондового ринку також може стати повноцінний запуск другого рівня пенсійної системи, але поки що таке рішення постійно відкладалося вже декілька років поспіль і навряд буде прийнято під час широкомасштабної війни. Однак для повноцінного функціонування вже існуючого третього рівня пенсійної системи (недержавних пенсійних фондів) варто активно проводити систематичну роз'яснювальну роботу для підвищення обізнаності громадян про такий альтернативний спосіб інвестування заощаджень у цінні папери.

Особливу увагу необхідно приділити відновленню довіри українців до вітчизняних цінних паперів та спрощенню доступу пересічних громадян до торгів на фондових майданчиках, оскільки без достатньої зацікавленості з боку населення у цьому ринку будь-які інституційні зміни будуть марними.

РОЗДІЛ 3

МОДЕРНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ І МИТНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

3.1. Ризики та пріоритети митної політики України в парадигмі макроекономічної стабільності

Митна політика в Україні відіграє важливу роль у забезпеченні економічного розвитку країни. Вона є необхідним інструментом для забезпечення макроекономічної стабілізації та здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Митна політика визначає правила та процедури, які регулюють переміщення товарів через митний кордон, встановлюють митні ставки та забезпечують контроль за дотриманням митних правил. Однією з основних ролей митної політики є забезпечення економічної безпеки країни. Митний контроль дозволяє уникнути незаконного переміщення товарів через кордон, включаючи контрабанду, незаконну торгівлю та інші порушення митних правил. Це допомагає захистити внутрішній ринок від недобросовісної конкуренції та зберегти національну економіку від негативного впливу незаконних дій⁷⁰.

Крім того, митна політика впливає на зовнішньоекономічну діяльність країни. Вона визначає митні ставки та правила торгівлі з іншими країнами, що впливає на обсяги та структуру зовнішньої торгівлі. Митні бар'єри можуть стимулювати або обмежувати імпорт та експорт товарів, що має прямий вплив на зовнішньоекономічні показники країни. Однак митна політика також несе ризики, які можуть негативно вплинути на економічний розвиток країни. Основними ризиками митної політики є корупція, недостатня ефективність митного контролю, непрозорість процедур та недотримання міжнародних стандартів. Ці ризики можуть призвести до зловживань, втрати довіри з боку іноземних

⁷⁰Вдовіна Г. В. Митна політика України в умовах глобалізації. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2019. № 2-3(70-71). С. 132.

партнерів та зниження конкурентоспроможності країни на зовнішньому ринку.⁷¹

Митна політика України в парадигмі макроекономічної стабілізації є важливим інструментом для забезпечення економічного розвитку країни. Однак вона також несе в собі ризики, які можуть негативно вплинути на стабільність економіки. Розглянемо основні ризики, з якими стикається митна політика України (рис. 3.1)⁷².

1. Економічні ризики. Одним з основних економічних ризиків митної політики є зміна зовнішньоекономічного середовища. Зміни в світовій економіці, такі як зміна тарифних бар'єрів, валютних курсів або торговельних угод, можуть суттєво вплинути на економіку України. Наприклад, зростання тарифних бар'єрів може призвести до зменшення зовнішньої торгівлі та зниження експорту, що може негативно вплинути на економічне зростання країни.

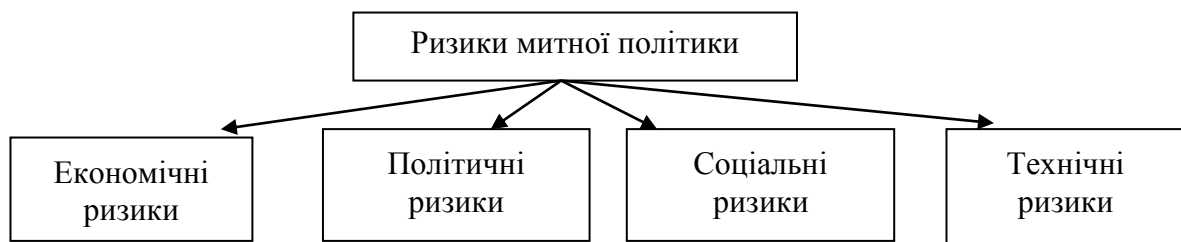


Рис. 3.1. Ризики митної політики, які негативно впливають на стабільність економіки в контексті парадигми макроекономічної стабілізації*

* Розроблено автором.

Іншим економічним ризиком є недостатня ефективність митного контролю. Якщо митний контроль не здійснюється належним чином, це може призвести до незаконного ввезення товарів, втрати митних платежів та порушення конкуренції на внутрішньому ринку. Такі проблеми можуть негативно вплинути на економічну стабільність країни та зменшити довіру інвесторів. Розглянемо більш детально основні економічні ризики, пов'язані з

⁷¹Система управління ризиками в державній митній справі України : монографія / за заг. ред. О. А. Фрадинського. Хмельницький : Науково-дослідний центр митної справи НДІ ФП УДФСУ, 2019. С. 56-58.

⁷²Разумей Г. Ю., Разумей М. М. Аналіз ризиків у митній справі : навч. посіб. Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2017. С. 58.

митною політикою України.

1.1. Ризик зміни тарифних ставок. Один з основних економічних ризиків, пов'язаних з митною політикою України, – це ризик зміни тарифних ставок. Тарифні ставки встановлюються для регулювання зовнішньої торгівлі та захисту внутрішнього ринку. Проте непередбачувані зміни тарифних ставок можуть створити небезпеку для бізнесу та інвестиційного клімату в країні.

1.2. Ризик корупції та недобросовісної діяльності. Корупція та недобросовісна практика можуть призвести до неправильного застосування митних правил та процедур, що може негативно вплинути на бізнес-середовище та інвестиційний клімат в країні. Недобросовісні дії митних службовців можуть призвести до затримок у митному оформленні, підвищення вартості транзиту товарів та загрози для безпеки та якості імпортованих товарів.

1.3. Ризик недостатнього митного контролю. Недостатній контроль може призвести до незаконного ввезення та вивезення товарів, що може негативно вплинути на економіку країни. Незаконна торгівля може призвести до втрати податкових надходжень та конкурентного викривлення на ринку. Крім того, недостатній митний контроль може створити загрозу для національної безпеки, оскільки незаконні товари, такі як зброя або наркотики, можуть проникнути на територію країни.

1.4. Ризик технічних проблем. Технічні проблеми також можуть становити економічний ризик для митної політики України. Наприклад, несправність митної техніки або системи митного контролю може призвести до затримок у митному оформленні та збільшення витрат на логістику. Такі проблеми можуть негативно вплинути на ефективність митного контролю та затримати рух товарів через кордон. Крім того, технічні проблеми можуть створити загрозу для безпеки та якості імпортованих товарів.

1.5. Ризик недостатньої координації з іншими країнами. Недостатня співпраця та координація з іншими країнами можуть призвести до торгових конфліктів, затримок у митному оформленні та збільшення витрат на логістику. Крім того, недостатня координація може створити небезпеку для національної

безпеки та збільшити ризик незаконного ввезення та вивезення товарів.

Враховуючи ці економічні ризики, важливо розробити ефективну митну політику, яка б забезпечувала стабільність та розвиток економіки країни. Для цього необхідно здійснювати постійний моніторинг та аналіз ризиків, вдосконалювати митну інфраструктуру, підвищувати кваліфікацію митних службовців та забезпечувати прозорість та відкритість митної системи. Тільки таким чином Україна зможе забезпечити макроекономічну стабілізацію та стати привабливою для інвесторів та зовнішніх партнерів.

2. Політичні ризики. Політичні ризики також мають велике значення для митної політики України. Нестабільність політичної ситуації, зміни уряду або корупція можуть негативно вплинути на роботу митних органів. Наприклад, політичні зміни можуть призвести до зміни пріоритетів у митній політиці, що може вплинути на ефективність митного контролю та спричинити порушення правил торгівлі. Крім того, корупція є серйозним політичним ризиком для митної політики. Недостатня прозорість та відкритість митної системи можуть стимулювати корупційні практики серед митних службовців. Це може призвести до втрати довіри інвесторів, зменшення обсягів зовнішньої торгівлі та негативно вплинути на економічну стабільність країни. Ці ризики можуть мати серйозні наслідки для економіки та зовнішньоекономічних відносин України.

2.1. Нестабільність політичної ситуації. Політичні кризи, зміни у владі та політичні конфлікти можуть призвести до змін у митному законодавстві, політиці та процедурах, що може негативно вплинути на зовнішньоекономічну діяльність та інвестиційний клімат країни. Для зменшення цього ризику необхідно забезпечити стабільність політичної ситуації, розвивати демократичні інститути та забезпечувати прозорість та відкритість у прийнятті політичних рішень.

2.2. Корупція та недобросовісність. Корупція може призвести до зловживань, підкупу та недобросовісної поведінки митних посадовців, що може негативно вплинути на ефективність митного контролю та зовнішньоекономічну діяльність. Для зменшення цього ризику необхідно впроваджувати ефективні

механізми контролю за діями митних посадовців, забезпечувати їх високу кваліфікацію та створювати умови для прозорого та чесного функціонування митної системи.

2.3. Політичні втручання. Політичні рішення, які приймаються з метою задоволення політичних інтересів, можуть призвести до недобросовісного конкурентного середовища, нерівних умов для бізнесу та порушення принципів ринкової економіки. Для зменшення цього ризику необхідно забезпечувати незалежність митних органів від політичних втручань, розвивати прозорість та відкритість у процесі прийняття митних рішень та забезпечувати рівні умови для всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності.

2.4. Геополітичні фактори. Зміни у геополітичному середовищі, наприклад, конфлікти, санкції або зміни у міжнародних відносинах, можуть призвести до змін у митних правилах та процедурах, що може негативно вплинути на зовнішньоекономічну діяльність та макроекономічну стабілізацію. Для зменшення цього ризику необхідно розвивати стратегічні партнерства з іншими країнами та міжнародними організаціями, а також диверсифікувати зовнішньоекономічні зв'язки.

2.5. Недостатня координація політики. Відсутність чіткого розподілу компетенцій та відповідальності може призвести до конфліктів і незгод між різними органами, що може ускладнити прийняття ефективних митних рішень та затримати реформи в митній системі. Для зменшення цього ризику необхідно забезпечувати ефективну координацію та співпрацю між різними органами влади та митними органами, а також встановлювати чіткі механізми взаємодії.

3. Соціальні ризики. Соціальні ризики також важливі для митної політики України. Наприклад, недостатня ефективність митного контролю може призвести до незаконного ввезення товарів, що може негативно вплинути на виробництво та зайнятість внутрішнього ринку. Це може призвести до зростання безробіття та соціальної напруги. Крім того, недостатня прозорість та відкритість митної системи можуть спричинити недовіру громадськості до митних органів. Це може призвести до протестів та соціальних конфліктів, що

можуть негативно вплинути на стабільність суспільства. Митна політика має безпосередній вплив на життя громадян, їх соціальний статус та економічну добробутність. Відповідно, недосконалість митної політики може призвести до виникнення ризиків, які негативно впливають на соціальну сферу країни.

3.1. Корупція. Корупція в митних органах може призвести до незаконного збагачення посадових осіб, порушення прав громадян та незаконного обкладання митними платежами. Це може призвести до зростання соціальної нерівності, зниження довіри до державних інституцій та загального погіршення якості життя населення.

3.2. Недостатня доступність митних послуг для громадян. Довгі черги, незручності при оформленні митних декларацій та високі вимоги до документації можуть стати перешкодою для громадян, які хочуть здійснити митні операції. Це може призвести до втрати часу та грошей, а також до незадоволення громадян від роботи митних органів.

3.3. Недостатня інформованість громадян про митні правила та процедури. Багато громадян не мають достатньої інформації про правила митного оформлення, що може призвести до порушення митних правил та сплати штрафів. Недостатня інформованість також може стати перешкодою для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій.

3.4. Незадовільна якість митного контролю. Недостатня ефективність митного контролю може призвести до проникнення контрабандних товарів на територію країни, що негативно впливає на економіку та безпеку громадян. Також, недостатня якість митного контролю може призвести до порушення прав громадян та незаконного обкладання митними платежами.

Для зменшення соціальних ризиків митної політики необхідно вживати низку заходів. Перш за все, важливо забезпечити прозорість та відкритість митної системи. Це означає публікацію інформації про митні правила та процедури, а також забезпечення доступу громадян до цієї інформації. Також, необхідно здійснювати реформу митних органів з метою боротьби з корупцією та підвищення якості митного контролю. Це може включати впровадження

електронних систем митного оформлення, автоматизацію процесів та підвищення кваліфікації митних службовців. Крім того, важливо забезпечити доступність митних послуг для громадян шляхом скорочення часу очікування та спрощення процедур митного оформлення. Це може включати впровадження електронного митного оформлення та забезпечення швидкого та зручного доступу до митних послуг.

Загалом, соціальні ризики митної політики в Україні в парадигмі макроекономічної стабілізації є серйозними проблемами, які потребують уваги та вжиття відповідних заходів. Забезпечення прозорості, ефективності та доступності митної системи є ключовими пріоритетами для досягнення стабільного економічного розвитку та підвищення добробуту громадян.

4. Технічні ризики. Технічні ризики також мають велике значення для митної політики України. Наприклад, застосування застарілих технологій та обладнання може призвести до недостатньої ефективності митного контролю. Також, недостатня кваліфікація митних службовців у використанні сучасних технологій може призвести до помилок та порушень при митному оформленні.

Крім того, технічні проблеми, такі як відмова обладнання або збої в програмному забезпеченні, можуть призвести до затримок у митному контролі та порушення торговельних операцій. Це може негативно вплинути на економічну стабільність країни та зменшити довіру інвесторів. Розглянемо основні технічні ризики, які впливають на митну політику України.

4.1. Ризик використання застарілих технологій. Застарілі системи та програмне забезпечення можуть призвести до недостатньої ефективності та непрозорості митного контролю. Наприклад, відсутність автоматизованих систем може призвести до затримок у митному оформленні та збільшення ризику корупції. Тому важливо вдосконалювати технічну інфраструктуру митниць та впроваджувати сучасні технології для покращення ефективності та прозорості митного контролю.

4.2. Ризик кібератак та витоку інформації. Кіберзлочинці можуть спробувати зламати митні системи та отримати незаконний доступ до

конфіденційної інформації про митні операції. Це може призвести до витоку комерційної та фінансової інформації, порушення правил митного контролю та нанесення збитків державі. Для запобігання таким ризикам необхідно вдосконалювати кібербезпеку митниць, встановлювати сучасні системи захисту та навчати митних службовців правилам кібербезпеки.

4.3. Ризик недостатньої інтеграції митних систем. Недостатня інтеграція митних систем може призвести до затримок у митному оформленні, помилок у обробці документів та збільшення ризику корупції. Наприклад, якщо митні системи не взаємодіють між собою, то можуть виникати проблеми з обміном інформацією про митні операції та контролем за переміщенням товарів через кордон. Тому важливо розвивати інтегровані митні системи та забезпечувати їх взаємодію з іншими державними органами.

4.4. Ризик недостатньої кваліфікації митних службовців. Недостатні знання та навички можуть призвести до помилок у митному оформленні, неправильного класифікування товарів та збільшення ризику корупції. Тому важливо забезпечувати постійне професійне навчання та підвищення кваліфікації митних службовців, а також встановлювати вимоги до рівня їх освіти та професійного досвіду.

4.5. Ризик недостатньої автоматизації митних процесів. Ручне виконання митних процедур може призвести до затримок у митному оформленні, помилок у обробці документів та збільшення ризику корупції. Тому важливо вдосконалювати митні процеси та впроваджувати автоматизовані системи для прискорення та поліпшення митного контролю.

Враховуючи ці основні ризики, митна політика України повинна бути спрямована на їх мінімізацію та забезпечення стабільності економіки.

Митна політика в Україні у повоєнний час відіграватиме важливу роль у забезпеченні макроекономічної стабілізації країни. Пріоритети митної політики визначаються з урахуванням ризиків, з якими стикається Україна в цій сфері. Основні пріоритети митної політики в Україні включають забезпечення ефективності митного контролю, стимулювання зовнішньоекономічної діяльності,

розвиток митної інфраструктури та підвищення прозорості та відкритості митної системи (табл. 3.1). Виконання цих пріоритетів сприятиме макроекономічній стабілізації України та її інтеграції в світову економіку.

Таблиця 3.1

**Пріоритети митної політики для забезпечення
макроекономічної стабілізації та зменшення митних ризиків***

Назва пріоритету	Характеристика	Досягнення мети
Забезпечення ефективності митного контролю ⁷³	Впровадження сучасних технологій та інформаційних систем, які дозволять автоматизувати процеси митного контролю та забезпечити швидке та точне оформлення митних декларацій	Використання сучасних технологій, таких як електронне митне оформлення, та підвищення кваліфікації митних службовців
Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності	Сприяння розвитку експорту та імпорту, зниження митних бар'єрів та спрощення митних процедур, що дозволить залучити іноземні інвестиції, розширити ринки збуту для вітчизняних виробників та забезпечити стабільне зростання економіки	Спрощення митних процедур, зниження митних ставок на імпортні товари, а також покращення митної інфраструктури, зокрема, розвиток митних складів та терміналів
Розвиток митної інфраструктури ⁷⁴	Будівництво та модернізація митних постів, створення спеціалізованих митних зон та розвиток митних терміналів, що допоможе забезпечити швидке та ефективне оформлення товарів, зменшити час очікування та збільшити пропускну спроможність митних кордонів	Інвестування в розвиток митної інфраструктури, модернізація існуючих об'єктів та будівля нових, а також забезпечення їх ефективного функціонування.
Підвищенні прозорості та відкритості митної системи ⁷⁵	Забезпечення доступу до інформації про митні правила і процедури, встановлення чітких та прозорих правил для митних службовців, а також залучення громадськості до контролю за діяльністю митних органів, що допоможе зменшити ризик корупції та забезпечити довіру до митної системи	Вдосконалення митного законодавства, забезпечення його виконання, а також забезпечення доступу до інформації про митні процедури та правила

* Розроблено автором.

⁷³Степаненко С. В. Напрями удосконалення митного контролю та переміщення товарів через митний кордон України. *Актуальні проблеми політики*. 2023. Вип. 71. С. 51-52.

⁷⁴Насіров Р. Як виглядає митна інфраструктура України. *РБК-Україна*. URL: <https://daily.rbc.ua/ukr/show/roman-nasirov-vyglyadit-tamozhennaya-infrastruktura-1463131849.html>.

⁷⁵Юринець О. В. Пріоритетні проблеми роботи митних органів України в умовах європейської та євроатлантичної інтеграції. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2021. № 3(1). С. 96-103.

Митна політика є важливим інструментом для забезпечення економічного розвитку країни. Вона впливає на різні аспекти економіки, включаючи зовнішньоекономічну діяльність, інфляцію та бюджетну стабільність. Перш за все, митна політика впливає на зовнішньоекономічну стабільність. Шляхом встановлення митних ставок та правил митного оформлення, країна може контролювати обсяги зовнішньої торгівлі та баланс платежів. Це допомагає забезпечити стабільність валютного курсу та зовнішньоекономічну рівновагу.

Крім того, митна політика може впливати на інфляцію. Шляхом встановлення митних ставок та контролю за імпортом товарів, країна може впливати на ціни на ринку. Надмірна залежність від імпорту може призвести до зростання цін на товари та послуги, що може спричинити інфляцію. Інфляція є одним з найважливіших економічних показників, який безпосередньо впливає на макроекономічну стабільність країни. Митна політика, у свою чергу, може мати як позитивний, так і негативний вплив на рівень інфляції.

Розглянемо, як митна політика України впливає на рівень інфляції та які пріоритети слід встановити для забезпечення макроекономічної стабільності.

Митна політика має безпосередній вплив на рівень інфляції в країні. Одним з основних чинників, що впливають на інфляцію, є зовнішньоекономічні відносини та зовнішній торгівельний баланс. Митна політика визначає правила та умови зовнішньої торгівлі, включаючи митні ставки, тарифи та інші обмеження. Якщо митні ставки та тарифи встановлені на високому рівні, це може призвести до зростання цін на імпортовані товари, що в свою чергу сприяє зростанню загального рівня цін в країні. З іншого боку, митна політика може мати й позитивний вплив на інфляцію. Наприклад, шляхом встановлення низьких митних ставок на необхідні для виробництва товари та сировину, можна знизити вартість виробництва і, відповідно, цін на внутрішньому ринку. Це може сприяти зниженню загального рівня цін і, відповідно, зниженню інфляції.

Митна політика також несе в собі ризики, які можуть мати негативний вплив на рівень інфляції. Одним з таких ризиків є недостатня контрольованість митних процедур та корупція. Якщо митні процедури не контролюються

належним чином, це може призвести до незаконного ввезення товарів в країну або недекларування їх вартості, а це, в свою чергу, може призвести до зростання обсягів нелегальної торгівлі та незаконного ввезення товарів, що в подальшому може призвести до зростання цін на ринку та збільшення інфляції.

Іншим ризиком є недостатня прозорість та відкритість митної системи. Якщо митна система не є прозорою та відкритою, це може створювати умови для корупції та недобросовісної поведінки з боку митних службовців, а це, в свою чергу, може призвести до неправильного визначення митних ставок, недекларування товарів або недотримання інших митних правил. В результаті, це згенерує зростання цін на ринку та збільшення інфляції.

Митна система є однією з ключових складових економічного розвитку країни. Вона відіграє важливу роль у забезпеченні макроекономічної стабілізації та здійсненні контролю над зовнішньоекономічними процесами. Однак, з часом, митна система потребує модернізації та адаптації до змін у світовій економіці та торговельних відносинах.

Україна, як країна з великим економічним потенціалом та активними зовнішньоекономічними зв'язками, потребує сучасної та ефективної митної системи. Модернізація митної системи є одним з ключових завдань для України в контексті макроекономічної стабілізації. У зв'язку зі змінами в світовій економіці та зростанням міжнародної торгівлі, необхідно адаптувати митну систему до нових викликів і вимог. Модернізація митної системи передбачає впровадження нових технологій, покращення процедур та забезпечення ефективності митного контролю. Розглянемо пріоритети модернізації митної системи, які вже впроваджено та ті, які частково впроваджено (табл. 3.2).

Модернізація митної системи є необхідним кроком для України в парадигмі макроекономічної стабілізації. Впровадження електронного митного оформлення, посилення контролю за митними перевезеннями, розвиток митного права та законодавства, а також підвищення ефективності митного адміністрування є ключовими пріоритетами для забезпечення ефективності та прозорості митної системи.

Таблиця 3.2

Пріоритети модернізації митної системи та їх впровадження*

Назва пріоритету	Мета	Етап впровадження
1. Впровадження електронного митного оформлення	Дозволило спростити та прискорити процедури митного контролю, зменшити можливість корупції та підвищити прозорість митної системи. Електронне митне оформлення дозволило здійснювати митні процедури онлайн, що значно зекономило час та зусилля для бізнесу та індивідуальних осіб.	Впроваджено
2. Модернізація ІТ-системи та системи ризиків ⁷⁶	Автоматизація митних формальностей, мінімізація впливу людського фактора, виключення несанкціонованого втручання, кадрове підсилення ІТ-складової митниці створять базу для спрощення процедур торгівлі та забезпечення прозорості діяльності митниці.	Впроваджено частково
3. Посилення контролю за митними перевезеннями	Включає в себе використання сучасних технологій, таких як рентгеновські сканери та системи автоматичного розпізнавання номерних знаків, для виявлення незаконних та контрабандних товарів. Посилення контролю допомогло зменшити ризик ввезення небезпечних або нелегальних товарів, а також забезпечило дотримання митних правил та умов торгівлі	Впроваджено
4. Розвиток митного права та законодавства	Необхідно внести зміни до чинних законів та нормативних актів, щоб вони відповідали сучасним вимогам та міжнародним стандартам. Розвиток митного права допоможе уникнути правових прогалин і недоліків, а також забезпечить єдність та стабільність в митній системі	Впроваджено частково
5. Підвищення ефективності митного адміністрування ⁷⁷	Охоплює вдосконалення організаційної структури митниць, підвищення кваліфікації митних службовців та впровадження сучасних методів управління та контролю. Підвищення ефективності митного адміністрування допоможе забезпечити швидке та якісне виконання митних процедур, а також зменшить можливість корупції та недобросовісної поведінки з боку митних службовців	Впроваджено частково

* Розроблено автором.

Ці заходи допоможуть Україні стати конкурентоспроможною на міжнародному ринку та забезпечити стабільний економічний розвиток країни.

⁷⁶Брендак А. І. Імплементация інформаційних технологій у контексті функціональної розбудови системи управління митними ризиками. *Митна безпека*. 2020. Вип. 4. С. 10-19.

⁷⁷Пиляк М. І., Кокарча Ю. А. Реформування митного законодавства України в умовах євроінтеграції. *Нове українське право*. 2022. Вип. 6. Т. 2. С. 106-107.

Інтеграція в європейський митний простір є одним із ключових пріоритетів митної політики України в парадигмі макроекономічної стабілізації. Цей процес передбачає глибоку трансформацію митної системи та наближення її до стандартів та норм Європейського Союзу. Інтеграція в європейський митний простір має великий потенціал для розвитку української економіки та забезпечення стабільності національного ринку.

Інтеграція в європейський митний простір відкриває перед Україною широкі можливості для розвитку зовнішньоекономічних зв'язків та залучення іноземних інвестицій. Це сприяє збільшенню обсягів зовнішньої торгівлі та розширенню асортименту експортних товарів. Інтеграція також продукує підвищення конкурентоспроможності українських підприємств на міжнародному ринку, що сприяє зростанню економіки та створенню нових робочих місць⁷⁸.

Однією з переваг інтеграції в європейський митний простір є спрощення митних процедур та зниження адміністративних бар'єрів. Це дозволяє підприємствам здійснювати швидке та ефективне митне оформлення, що продукує збільшення обсягів зовнішньої торгівлі та залучення нових інвесторів. Крім того, інтеграція в європейський митний простір сприяє забезпеченню прозорості та відкритості митної системи, що зменшує корупцію і недобросовісну конкуренцію.

Інтеграція в європейський митний простір також вносить певні виклики та ризики для України. Одним з найважливіших викликів є необхідність адаптації митної системи до європейських стандартів та норм. Це вимагає проведення реформ та модернізації митних процедур, що може бути складним та вимагати значних зусиль та ресурсів. Інший виклик полягає у забезпеченні відповідності українського законодавства європейським нормам та правилам. Це вимагає проведення гармонізації законодавства та розробки нових нормативних актів, що може бути часо- та ресурсозатратним процесом.

⁷⁸Брендак А. І. Стратегічні напрями розвитку системи управління митними ризиками в контексті євроінтеграції України. *Державне управління: теорія та практика*. 2017. № 2. С. 57-65.

Окрім того, інтеграція в європейський митний простір може призвести до зміни конкурентної ситуації на внутрішньому ринку. Відкриття ринку для європейських товарів продукує зростання конкуренції для українських виробників, що може вплинути на їхню конкурентоспроможність та вимагати впровадження нових стратегій розвитку.

Для успішної інтеграції в європейський митний простір Україна повинна розробити та реалізувати відповідні стратегії. Тому, починаючи з 2023 року, було б корисно розпочати офіційний переклад Митного кодексу ЄС та іншого митного законодавства, імплементуючи їхні положення до українського законодавства. Коли Україна вступить до ЄС, українська версія європейського митного законодавства стане обов'язковою. Важливо, щоб вона з'явилася якомога раніше. Коли приймається нове митне законодавство, воно найчастіше набирає чинності через кілька років, оскільки митникам потрібен час для розробки та впровадження нових ІТ-систем. Надання Україні статусу країни-кандидата в члени ЄС дало імпульс європейським структурам прискоритися у питаннях технологічної інтеграції майбутнього нового партнера. З цим пов'язані багато нових ІТ-рішень для розвитку інфраструктури. Адже зараз у пріоритеті ЄС впровадження безпаперових процедур, переведення всіх процесів у електронну форму задля підвищення їх ефективності.

Ці рішення містить європейська програма «Ініціатива електронної митниці» («Electronic customs initiative»), скорочено «Е-Митниця». Розроблено багаторічний план заходів, які мають запровадити всі країни ЄС. До них має доєднатися також і Україна. Ось чому положення програми включено до ІТ-стратегії та планів української митниці. У цих питаннях вона має скоординуватися за так званим стандартом «MASP-C» (multi-annual strategic plan for customs) – відповідним стратегічним документом для країн ЄС.

Дуже важливим завданням є впровадження п'ятої фази NCTS (New Computerized Transit System) – нової комп'ютеризованої транзитної системи, яка було умовою прийому України до Конвенції. Це функціонал, який передбачає запуск нових спрощень у роботі з митними деклараціями та фінансовими

гарантіями, який максимально автоматизує видачу цих документів⁷⁹.

Міжнародне співробітництво в митних питаннях є одним з ключових аспектів митної політики України в парадигмі макроекономічної стабілізації. У зв'язку зі зростанням глобалізації та інтеграцією економіки, митна політика стає все більш важливою для забезпечення економічної стабільності та розвитку країни. Участь в міжнародних митних організаціях дозволяє Україні отримати доступ до передового досвіду та найкращих практик у сфері митного контролю, сприяє впровадженню стандартів та норм міжнародної торгівлі, а також сприяє залученню іноземних інвестицій.

Україна активно веде переговори та укладає міжнародні торговельні угоди з іншими країнами та регіональними блоками. Ці угоди встановлюють правила та умови торгівлі між країнами, включаючи митні тарифи, квоти та інші обмеження. Міжнародні торговельні угоди сприяють збільшенню обсягів зовнішньої торгівлі, стимулюють експорт та імпорт, а також сприяють розвитку міжнародних бізнес-відносин.

Укладання міжнародних торговельних угод вимагає врахування інтересів усіх сторін, а також дотримання міжнародних стандартів та норм. Україна повинна активно співпрацювати з іншими країнами та регіональними блоками з метою забезпечення взаємовигідних умов торгівлі, захисту своїх інтересів та підвищення конкурентоспроможності своїх товарів та послуг на міжнародному ринку. Інформаційний обмін та співпраця з митними органами інших країн генерують впровадження сучасних технологій та методів митного контролю, підвищення ефективності митних процедур та зменшення адміністративних бар'єрів, крім того, це сприяє виявленню та протидії трансграничній злочинності, контрабанді та незаконним операціям.

Україна активно бере участь у міжнародних проєктах та програмах, спрямованих на розвиток митної сфери та підвищення її ефективності. Загалом

⁷⁹Вступаючи у 2023 рік: підсумки та перспективи інтеграції України до митної системи ЄС. *EU4PFM*. URL: <https://eu4pfm.com.ua/interviews/vstupaiuchy-u-2023-rik-pidsumky-ta-perspektyvy-intehratsii-ukrainy-do-mytanoi-systemy-yes/?lang=uk>.

система управління митними ризиками передбачає встановлення стратегічних, організаційних та управлінських засад, аналіз ризиків, обробку ризиків та моніторинг, тому вітчизняна система управління митними ризиками створювалася і розвивається з урахуванням міжнародних стандартів та позитивного міжнародного досвіду.

3.2. Актуальні аспекти організації оподаткування та обліку суб'єктів малого підприємництва

Підприємництво є одним з провідних секторів ринкової економіки, що робить ринок більш ефективним та адаптованим до потреб суспільства, забезпечує необхідними товарами і послугами, задовольняє потреби споживачів, створює здорову конкуренцію. Тому, саме з розвитком малого підприємництва держава пов'язує позитивні зміни в економіці та створення ефективних умов для впровадження ринкових реформ.

Діяльність суб'єктів малого підприємництва забезпечує гнучкість та стійкість економічної системи, а також активно впливає на формування конкурентного середовища, виступаючи соціальним двигуном економічного розвитку⁸⁰.

Термін «мале підприємництво» часто ототожнюють з поняттям «малий бізнес», використовуючи їх як синоніми. На законодавчому рівні в Україні поняття «малий бізнес» не визначене, використовується здебільшого як економічний термін для характеристики економічного розвитку регіону чи держави, термін «мале підприємництво» вживається переважно в нормативних актах.

Для визначення сутності понять «мале підприємництво» та «малий бізнес» розглянемо їх співвідношення. В цьому контексті слід звернутися до

⁸⁰Панухник О. В., Голич Н. С. Погляд на категорію «малий бізнес» у призмі сучасного бачення та європейських підходів. *Галицький економічний вісник*. 2019. Т. 58. № 3. С. 92.

існуючих в літературі підходів взаємозв'язку цих понять. За першим підходом мале підприємництво розглядається як частина малого бізнесу. Прихильники такого підходу вважають, що бізнес розглядається як система, що охоплює всі взаємозв'язки між різними учасниками ринку: підприємцями, споживачами, найманими працівниками, державним сектором, а підприємництво ж фокусується виключно на економічних відносинах, що виникають з боку конкретного суб'єкта - підприємця.

Другий підхід є протилежним, відповідно до якого малий бізнес є частиною малого підприємництва. Отже, за цим підходом малий бізнес входить до поняття «мале підприємництво».

Третій підхід ототожнює поняття малого бізнесу та малого підприємництва, тобто за цим підходом наведені поняття є синонімічними (рис. 3.2).

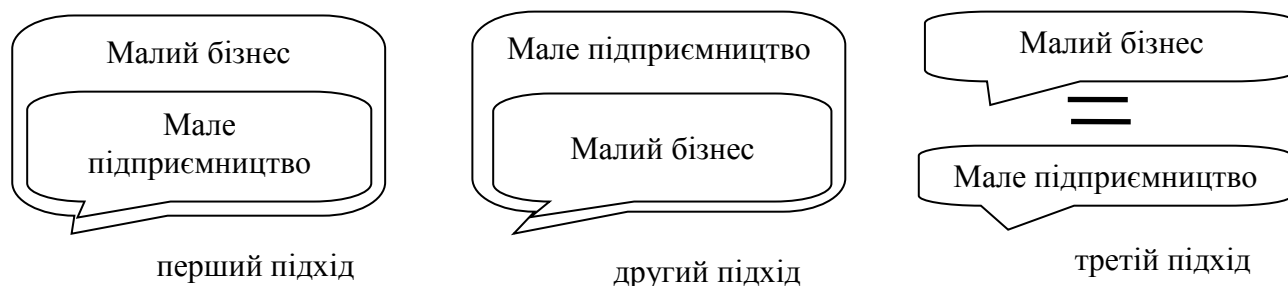


Рис. 3.2. Підходи до співвідношення понять «малий бізнес» та «мале підприємництво»*

* Складено автором за даними джерела⁸¹.

У вітчизняній літературі достатньо обґрунтованим є уявлення визначення понять «мале підприємництво» та «малий бізнес» за З. Варналієм. Згідно з визначенням З. Варналія, мале підприємництво характеризується такими ознаками:

- самостійність: мале підприємництво ведеться за рахунок власних коштів, без залучення зовнішніх інвестицій;

⁸¹Калаченкова К. О. Підприємництво та бізнес: трансформація співвідношення категорій в еру інформатизації. *Порівняльно-аналітичне право*. 2020. № 2. С. 17.

- систематичність: мале підприємництво не є разовою діяльністю, а ведеться на постійній основі;
- інноваційність: мале підприємництво прагне до впровадження нових продуктів, технологій та методів роботи;
- ризик: мале підприємництво пов'язане з ризиком не отримати очікуваний прибуток або навіть зазнати збитків;
- мета: мета малого підприємництва – отримання підприємницького доходу (надприбутку).

Варто зазначити, що поняттю малий бізнес науковець дає більш широке визначення, яке не обмежується вищезазначеними характеристиками:

- будь-яка діяльність: малий бізнес може включати в себе будь-яку діяльність, спрямовану на отримання прибутку;
- суб'єкти: малий бізнес може вестися як малими підприємствами, так і окремими громадянами (фізичними особами);
- мета: мета малого бізнесу – це реалізація власного економічного інтересу, не обов'язково пов'язаного з ризиком та інноваціями⁸². Саме цей чинник розмежовує поняття «мале підприємництво» та «малий бізнес».

Ключовими законами, що регулюють сферу малого підприємництва в Україні є Господарський кодекс України, який закладає фундамент для діяльності малого бізнесу, визначаючи основні принципи та правила господарювання та Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні», який стимулює розвиток малого бізнесу за допомогою різних пільг та програм підтримки.

Відповідно до ст. 42 Господарського кодексу України «підприємництво – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання

⁸²Варналій З. С. Конкуренція і підприємництво : навч. посіб. Київ : Знання України, 2015. С. 110.

прибутку»⁸³. Слід зазначити, що в Кодексі наголошується як на комерційних та економічних результатах діяльності, так і на соціальних. Це важливо для розуміння поняття «мале підприємництво», виходячи з його соціального та економічного значення. При наявності соціальних джерел активізації колективної праці суб'єкти малого підприємництва мають більш тісні зв'язки між членами команди, що веде до кращої комунікації, співпраці та мотивації. Особливі взаємовідносини в колективі часто складаються у більш неформальні та дружні відносини між співробітниками, що може позитивно впливати на атмосферу в колективі. Суб'єкти малого підприємництва можуть мати більш динамічний та гнучкий стиль роботи, який може бути привабливим для деяких людей, що характеризує унікальний соціально-психологічний клімат.

Ці особливості роблять мале підприємництво більш стійким до змін, дають можливість швидше реагувати на нові виклики та потреби ринку відрізняють його від великого бізнесу.

Ст. 1 Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого та середнього підприємництва в Україні» дає чітке визначення суб'єктів малого та середнього підприємництва. Їх розмір та категорія визначаються згідно з Господарським кодексом України. Цей Закон розширює категорію малих підприємств, включаючи до неї також мікропідприємства⁸⁴.

Наразі спостерігається неузгодженість у визначенні поняття «мале підприємництво»:

- відсутність єдиного поняття в нормативних актах – різні нормативні акти дають різні визначення малого підприємництва, що ускладнює їх практичне застосування;

- немає чіткої дефініції в науковій дискусії – науковці не мають єдиної думки щодо того, що ж таке мале підприємництво.

⁸³Господарський Кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.

⁸⁴Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>.

Це призводить до низки проблем:

- ускладнюється ефективне регулювання діяльності суб'єктів малого підприємництва: нечіткість визначення робить складним розробку та впровадження ефективної політики підтримки малого бізнесу;
- створюються перешкоди для отримання державної підтримки.

Малі підприємства можуть не відповідати критеріям, встановленим різними програмами підтримки, через те, що ці критерії ґрунтуються на різних визначеннях малого підприємництва.

Мале підприємництво – не просто діяльність, яка спрямована на отримання прибутку. Це цілеспрямована діяльність, яка має певні характеристики: може вестися як фізичною особою (підприємцями), так і юридичними особами (малими підприємствами); пов'язана з ризиком неотримання очікуваного прибутку; може ґрунтуватися на впровадженні нових ідей, продуктів, технологій або методів роботи; може включати в себе виробництво, продаж товарів, виконання різних робіт і надання різноманітних послуг; повинно вестися з дотриманням законодавства та відповідати критеріям віднесення до суб'єкта малого підприємництва.

В різних країнах існують різні критерії для визначення розміру підприємств. Ці критерії можуть відрізнятися, але зазвичай вони ґрунтуються на кількості працівників, річному доході та, в деяких випадках, на виді діяльності. Деякі країни також виділяють суб'єкти мікробізнесу.

Наприклад:

1. В США до малого бізнесу відносять підприємства з чисельністю працівників до 500 осіб, активами до 5 млн. дол. США та річним доходом до 2 млн. дол. США.
2. В Німеччині – до 250 осіб та річним доходом до 50 млн. євро.
3. В Японії критерії малого бізнесу залежать від виду діяльності:
 - обробна промисловість та транспорт: до 300 осіб та статутний капітал до 1100 млн. ієн (близько 830 млн. євро);

- гуртова торгівля: до 100 осіб та статутний капітал до 30 млн. ієн (близько 23 млн. євро);
- роздрібна торгівля та послуги: до 50 осіб та статутний капітал 10 млн. ієн (~ 7,6 млн. євро)⁸⁵.

Критерії визначення малого бізнесу в ЄС різняться в залежності від країни-члена, використовуються для визначення податкових ставок та надання фінансової підтримки⁸⁶.

Українське законодавство за аналогією до законодавства зарубіжних країн затверджує нормативно-правові акти, які встановлюють визначальні показники розміру підприємства, а саме: середньооблікову чисельність працюючих, обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг).

В Україні критерії визначення розміру підприємства та його категорії (мікро-, мале, середнє, велике) протягом часу регулювалися різними нормативно-правовими актами. На різних етапах розвитку та вдосконалення законодавчої бази до таких актів належали: Закон України «Про підприємства в Україні» (втратив чинність), Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва» (втратив чинність), Господарський Кодекс України, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні».

В Україні існує два підходи до класифікації суб'єктів малого підприємництва (табл. 3.2):

1) за ст. 2 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» необхідне одночасне виконання щонайменше двох з трьох умов;

2) за ст. 55 Господарського кодексу України, що вимагає одночасного дотримання двох умов з метою віднесення до певного розміру.

⁸⁵Томнюк Т. Л. Зарубіжний досвід підтримки малого бізнесу: уроки для України. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 16. С. 528. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/80.pdf.

⁸⁶Великі проблеми малого бізнесу : системний звіт. *Business OMBUDSMAN Council*. URL: <https://boi.org.ua/publications/systemicreports/271-sistemnij-zv-t-velik-problemi-malogo-b-znesu/>.

Таблиця 3.2

Класифікація суб'єктів малого підприємництва за розмірами*

Суб'єкт малого підприємництва	Класифікаційні ознаки							
	Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»			Господарський кодекс України		Законодавство ЄС		
	Середня чисельність працівників, осіб	Чистий дохід від реалізації, млн. євро	Балансова вартість активів, млн. євро	Середня чисельність працівників за календарний рік, осіб	Річний дохід, млн. євро	Чисельність працівників, осіб	Річний оборот, млн. євро	Річний баланс, млн. євро
Мікропідприємство	до 10	до 10	до 10	до 10	до 10	до 10	до 10	до 10
Мале підприємство	до 50	до 50	до 50	до 50	до 50	до 50	до 50	до 50

* Складено автором за даними джерел^{87, 88, 89}.

Важливо підкреслити, що підхід, який використовується в Господарському кодексі України, був введений одночасно з прийняттям Закону України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні». Цей підхід, за винятком класифікаційної ознаки «Річний баланс», дуже схожий на підхід, який використовується в країнах Європейського Союзу. В першу чергу, це використовується для визначення:

- підстав надання державної підтримки;
- заходів, спрямованих на розвиток малого і середнього підприємництва⁹⁰.

Специфіка діяльності суб'єктів малого підприємництва вимагає

⁸⁷Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.06.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>.

⁸⁸Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.

⁸⁹Великі проблеми малого бізнесу : системний звіт. *Business OMBUDSMAN Council*. URL: <https://boi.org.ua/publications/systemicreports/271-sistemnij-zv-t-velik-problemi-malogo-biznesu/>.

⁹⁰Європейська хартія малих підприємств. *Верховна Рада України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_860#Text.

особливого підходу до ведення бухгалтерського обліку, тому виникає необхідність досліджувати методичні та організаційні підходи, які б максимально відповідали потребам малого бізнесу.

Завданням бухгалтерського обліку є відображення у документах достовірної, у повному обсязі інформації, обов'язкова реєстрація фактів здійснених господарських операцій, в результаті яких суб'єкт малого підприємництва отримує певні фінансові результати від своєї діяльності, а також наявність інформаційної бази для прийняття рішень⁹¹. Визначені завдання обумовлюють необхідність достатності інформації, пошуку шляхів покращення її якості, більшої її деталізації при дотриманні принципу повного висвітлення, а також оперативного отримання такої інформації, з метою її контролю та прийняття управлінських рішень. Тому, саме оперативність та аналітичність облікової інформації визначає актуальність завдань оптимальної організації бухгалтерського обліку на суб'єктах малого підприємництва.

В умовах динамічного розвитку економіки та постійних змін у законодавстві роль бухгалтерського обліку значно зростає. Сьогодні бухгалтерський облік – це не просто рутинна фіксація господарських операцій, а й потужний інструмент управління, який дозволяє отримувати достовірну інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємства, ефективно використовувати ресурси підприємства, приймати обґрунтовані управлінські рішення, забезпечувати законність та прозорість ведення бізнесу, гарантувати отримання прибутку та рентабельність роботи.

Фізичні особи-підприємці (далі – ФОП), які належать до сфери малого підприємництва (перша, друга та третя групи), мають певні особливості ведення бухгалтерського обліку, а саме: ведуть облік не за загальними правилами бухгалтерського обліку, а згідно з нормами, встановленими Податковим кодексом України (далі – ПКУ).

Отже, організація та ведення бухгалтерського обліку для суб'єктів малого

⁹¹Ратинський В. Бухгалтерський облік і аналіз: перспективи для малого бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2021. № 25. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-18>.

підприємництва має низку особливостей, які відрізняють його від обліку на середніх і великих підприємствах:

1. По-перше, вибір форми організації обліку. Законодавством передбачено самостійний вибір форм організації обліку з дотриманням встановлених Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» вимог, а саме: наявність штатних працівників бухгалтерії, ведення бухгалтерського обліку керівником підприємства або залучення на договірних засадах зовнішніх суб'єктів. Оптимальним варіантом організації ведення обліку на суб'єктах малого підприємництва є аутсорсинг – якісний рівень бухгалтерського супроводу на договірних засадах, забезпечення ефективної облікової системи.

2. По-друге, вибір методу ведення бухгалтерського обліку. Суб'єкти малого підприємництва мають можливість вибору методу обліку з передбачених варіантів: метод простого обліку та метод спрощеного обліку. Для суб'єктів малого підприємництва з невеликою кількістю господарських операцій, діяльність яких не пов'язана з виробництвом та великими матеріальними витратами рекомендовано вести бухгалтерський облік за спрощеною формою. Залежно від особливостей господарської діяльності суб'єкти малого підприємництва можуть застосовувати спрощений план рахунків, проте з метою аналітичності обліково-економічної інформації рекомендовано його доповнювати субрахунками, виходячи з призначення рахунків та потреб управління підприємством. Оскільки спрощена форма бухгалтерського обліку є дозволеною і може застосовуватися поряд із загальноприйнятою формою, тому і склад реєстрів обліку, необхідний для ведення бухгалтерського обліку суб'єкти малого підприємництва можуть обирати на свій власний розсуд⁹².

3. По-третє, складання фінансової звітності. Законом України «Про

⁹²Скрипник С. В., Лавров Р. В., Шепель І. В. Облік і оподаткування суб'єктів малого підприємництва. *Економіка та суспільство*. 2023. № 52. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-61>.

бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» встановлено, що всі юридичні особи, створені відповідно до законодавства, незалежно від їх організаційно-правових форм і форм власності зобов'язані вести бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність⁹³. Відповідно до П(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність» для суб'єктів малого підприємництва передбачені форми фінансової звітності:

- Фінансова звітність малого підприємства (форми 1-м та 2-м), яка складається іншими суб'єктами малого підприємництва та представниками іноземних суб'єктів господарської діяльності;

- Фінансова звітність мікропідприємства (форми 1-мс та 2-мс), яка складається мікропідприємствами та непідприємницькими товариствами. Слід зазначити, що визначені форми спрощеної фінансової звітності призначені для чітко визначених законодавством суб'єктів господарської діяльності⁹⁴.

Але варто зауважити, що поняття спрощеної системи обліку і звітності в національному законодавстві не розкривається.

Отже, Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» надано повноваження керівництву підприємства щодо розробки системи організації та ведення бухгалтерського обліку, однак складність вимог чинного податкового законодавства посилює проблему формування облікової політики суб'єктів малого підприємництва.

Особливості діяльності у суб'єктів малого підприємництва не обмежуються лише обліком, але також виникають у сфері оподаткування.

Сьогодні в Україні використовується дві системи оподаткування: загальна та спрощена (єдиний податок).

Загальна система підходить для великих підприємств із великою кількістю найманих працівників і значними доходами та витратами, тут

⁹³Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.06.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>.

⁹⁴Про 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>.

дозволені будь-які види бізнесу, а розмір податку визначається відсотком від суми чистого прибутку за місяць.

Для малого бізнесу з невеликим оборотом та кількістю працівників існує зручний варіант – спрощена система оподаткування. Її суть полягає в сплаті єдиного податку, який може бути фіксованою сумою або відсотком від доходів.

Основні відмінності між спрощеною та загальною системою наведені в таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Порівняння спрощеної та загальної систем оподаткування*

Критерії	Спрощена система		Загальна система	
	юридичні особи	фізичні особи	юридичні особи	фізичні особи
1	2	3	4	5
Основні податки та їх ставки	єдиний податок (ставка залежить від групи)		податок на прибуток (18%)	ПДФО (18%) та військовий збір (1,5%)
Розрахунок податку	% від доходу (3 група)	% від доходу (3 група) або фіксований щомісячний платіж (1-2 група)	% від прибутку	% від чистого оподатковуваного доходу (ЧОД) = доходи – витрати, які дозволені ПКУ
	% від оцінки землі (для сільськогосподарських виробників, 4 група)			
Обмеження на кількість працюючих	обмеження відсутні (групи 3-4)	є у групі 1 (0 чол.), групи 2 (10 чол. ¹), обмеження відсутні у групі 3 та фермерським господарствам у групі 4, яким для ЄП заборонена праця найманих осіб	відсутні	
Обсяг доходу	існують (група 3), відсутні (група 4)	існують (групи 1-3), відсутні (група 4)	відсутні	
Обмеження по виду діяльності	існують заборонені для групи 3, частка 75% с/г для групи 4	існують заборонені види діяльності (групи 1-3), тільки с/г виробництво для ФОП 4 групи у складі фермерського господарства	відсутні	відсутні, окрім видів діяльності взагалі заборонених фізособам

Продовження табл. 3.3

1	2	3	4	5
Правило визначення доходів і витрат для оподаткування	дохід визнається при надходженні грошей		за правилами бухгалтерії, принцип нарахування	дохід визнається при надходженні грошей; витрати – при їх витрачанні
Сплата ЄСВ «за себе»	–	сплачується, але можна обмежитися сплатою лише у мінімальному розмірі за місяць: 1474 грн. – у 2023 р.; з 01.01.2024 р. – 1562 грн.; з 01.04.2024 р. – 1760 грн.	–	сплачується 22% від ЧОД за місяць, але у межах 1474-22110 грн. у 2023 р.; з 01.01.2024 р. – в межах 1562-23430 грн.
Реєстрація платником ПДВ	можлива (група 3) (ставка ЄП 3%), (група 4); ніколи (групи 1-2)		загальні правила (обов'язкова реєстрація – якщо обсяг операцій сукупно більше 1 млн. грн. протягом 12 останніх к. місяців)	
Сплата земельного податку	ні ²		так	
Бартерні операції, вексельні розрахунки, взаємозаліки	розрахунки заборонені (групи 1-3), дозволені (група 4)		дозволено	
Необхідність ведення бухгалтерського обліку	так	ні, лише книга обліку доходів і витрат довільної форми ³	так	ні, лише книга обліку доходів і витрат довільної форми ³

1 – рахується як найбільша чисельність за будь-який місяць податкового (звітного) періоду;
2 – з 01.07.2020 р. необхідно сплачувати земельний податок для груп 1-3, якщо є діяльність з надання земельних ділянок та/або нерухомого майна, що знаходиться на таких земельних ділянках, в оренду (найм), позичку, на іншому праві користування (пп. «4» п. 297.1 ПКУ);
3 – з 1 січня 2021 року книги обліку можуть бути як паперові, так і електронні.

* Складено автором за даними джерела^{95, 96}.

Обираючи групу платників єдиного податку, майбутній суб'єкт малого підприємництва має керуватися очікуваним розміром доходу за календарний

⁹⁵Єдиний податок 2023: умови перебування. *Головбух*. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7803-diniy-podatok-2020>.

⁹⁶Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

рік, видами діяльності, кількістю найманих працівників та іншими факторами. Умови кожної групи наведені в таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

Критерії вибору груп платників єдиного податку*

Критерії	ФОП 1 група	ФОП 1 група	ФОП і юрособи 3 група
1	2	3	4
Максимальна сума доходу ¹ за рік	2023 р. – 1118900 грн.; 2024 р. – 1185700 грн. (167 мінімальних зарплат на 01.01)	2023 р. – 5587800 грн. 2024 р. – 5921400 грн. (834 мінімальних зарплат на 01.01)	2023 р. – 7818900 грн. 2024 р. – 8285700 грн. (1167 мінімальних зарплат на 01.01)
Максимальна кількість найманих працівників	0	≤ 10 ²	Немає обмежень
Дозволені види діяльності	Роздрібна торгівля на ринках, побутові послуги (визначається КВЕДами)	Надання послуг населенню та іншим підприємцям, виробництво, торгівля, ресторанне господарство	Немає обмежень, окрім тих видів діяльності, які заборонені для «єдинників»
РРО	Не використовуються	Застосовують на загальних підставах	На загальних підставах
Ведення обліку	Книга обліку доходів (з 2021 року – у довільній формі і без реєстрації у ДПС)		Книга обліку доходів – якщо ставка 5%; книга обліку доходів і витрат – якщо ставка 3%. Книги ведуться у довільній формі без реєстрації у ДПС Спрощений бухоблік на основі застосування НП(С)БО 25 «Спрощена фінансова звітність» (для юросіб)
Реєстрація платником ПДВ	Не є платниками ПДВ		За умови обрання ставки: 3% – можна бути платником ПДВ; 5% – можна не бути платником ПДВ навіть якщо виручка перевищує кількісну умову 1 млн. грн.

Продовження табл. 3.4

1	2	3	4
Розмір ЄП	268,40 грн./місяць (не більше 10% прожиткового мінімуму на 01.01) з 01.04.2022 р. можуть не сплачувати ЄП до закінчення воєнного стану, але не пізніше ніж до 01.08.2023 року. З 01.08.2023 р. ФОП-єдинники першої та другої групи, з податковою адресою на територіях бойових дій або на тимчасово окупованих рф територіях України станом на дату початку бойових дій або тимчасової окупації, мають право не сплачувати єдиний податок за період з першого числа місяця, в якому почалися бойові дії на відповідній території, виникла можливість бойових дій або почалася тимчасова окупація такої території, до останнього числа місяця, в якому було завершено такі активні бойові дії, припинено можливість бойових дій або завершено тимчасову окупацію	1340 грн./місяць (не більше 20% мінімальної зарплати на 01.01)	- 3% (платник ПДВ); - 5% (неплатник ПДВ)
Звітний період щодо єдиного податку	Раз на місяць, авансом, не пізніше 20-го числа (включно) поточного місяця. Платити треба, навіть коли немає доходу від діяльності ³		Раз на квартал протягом 50 календарних днів після кінця кварталу
Подача декларації з ЄП	Раз на рік протягом 60 календарних днів після кінця року		Раз на квартал протягом 40 календарних днів після кінця кварталу
1 – до доходу ФОП-єдиноподатників не включаються пасивні доходи (проценти, дивіденди, роялті, страхові виплати та відшкодування, доходи від продажу рухомого і нерухомого майна, яке належить фізособі на праві власності навіть якщо воно використовується у господарській діяльності, пп. «1» п. 292.1 ПКУ); 2 – рахується як найбільша чисельність за будь-який місяць податкового (звітного) періоду; 3 – можна оформити 30-денну відпустку раз на рік і не сплачувати за цей місяць податок.			

* Складено автором за даними джерела⁹⁷.

Кількість груп єдиного податку всього чотири, з них:

- 1 та 2 групи – виключно для фізосіб-підприємців. Ставки податку

⁹⁷Єдиний податок 2023: умови перебування. *Головбух*. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7803-diniy-podatok-2020>.

протягом року у фіксованій грошовій сумі, тобто сума податку не залежить ані від доходу, ані від прибутку;

- 3 група – можуть бути як фізособи-підприємці, так і юрособи. Оподатковується дохід, а не прибуток суб'єкта господарювання;

- 4 група – лише для сільськогосподарських виробників (як фізосіб-підприємців, так і юридичних осіб). Зокрема тут можуть бути фермерські господарства. Ставка податку залежить лише від нормативної грошової оцінки землі та площ земельних ділянок. Виходить, що сума податку не залежить ані від доходу, ані від прибутку такого суб'єкта господарювання.

Платників єдиного податку 4 групи у таблиці немає, оскільки вона призначена лише для дрібних аграріїв – юридичних чи фізичних осіб, у яких частка сільськогосподарських продуктів в обороті за рік дорівнює або перевищує 75%. Такі фермери займаються вирощуванням сільгосппродукції, її збиранням, переробкою та продажем. При цьому вони не використовують працю найманих осіб, а лише працю членів сім'ї.

Причини, які обумовлюють суб'єктів малого підприємництва обирати спрощену систему оподаткування, можна вважати саме перевагами цієї системи:

- процедури і порядки реєстрації платника єдиного податку значно спрощені, що робить їх доступнішими для підприємців;
- за певних умов можливий перехід на сплату єдиного податку, що дає підприємцям більше свободи у виборі оптимальної системи оподаткування;
- розрахунок податків значно спрощений, що економить час та ресурси;
- ведення поточного бухгалтерського обліку та складання спрощеної фінансової звітності робить їх доступнішими;
- кількість форм податкової звітності зменшена, а порядок їх подання спрощений, що полегшує ведення податкового обліку;
- сплата єдиного податку замінює низку інших податків, що робить цю систему більш вигідною;
- відсутність необхідності застосовувати реєстратор розрахункових

операцій (ФОП 1-ї групи), що економить їхні витрати.

Водночас із перевагами у спрощеній системі оподаткування є й певні недоліки:

- розмір податку для 1 та 2 категорій платників не залежить від результатів діяльності;
- обмеженість обсягу доходів (ФОП 1-3 груп);
- обмеженість вибору видів діяльності⁹⁸;
- обмеження на отримання податкових кредитів для здійснення інвестиції та розвитку;
- обмеження на отримання податкових накопичень;
- відсутність можливості зменшення податкових витрат;
- неможливість звільнення новостворених суб'єктів малого підприємництва від оподаткування на кілька перших років діяльності, а також відсутність для них пільгових умов кредитування.

Підсумовуючи наведені вище аргументи, вважаємо, що для покращення спрощеної системи оподаткування, можна використовувати такі підходи:

- удосконалення нормативно-правової бази цієї системи оподаткування, роз'яснення основних термінів, визначення напрямів підтримування малого підприємництва;
- розширення переліку видів діяльності, для яких на даний час не застосовується спрощена система оподаткування;
- звільнення від оподаткування новостворених суб'єктів малого підприємництва або зниження ставок оподаткування у перший рік їхньої діяльності;
- розробка програм, що сприятимуть розвитку малого підприємництва, запровадження пільгового режиму кредитування й інвестування у малий бізнес;
- розробка заходів, які б забезпечували стабільність податкової системи в цілому;

⁹⁸Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

- збереження мораторію на впровадження радикальних змін в системі оподаткування для суб'єктів малого підприємництва під час війни⁹⁹.

Отже, сучасна система оподаткування суб'єктів малого підприємництва не є достатньо ефективною, тому з метою стимулювання розвитку малого бізнесу необхідно удосконалювати та реформувати податкову систему в цілому. Для підвищення її ефективності Україна повинна активно вивчати міжнародний досвід державної допомоги малому бізнесу, а саме: надання державних гарантій за кредитами; створення мережі спеціальних банків для співпраці з суб'єктами малого підприємництва на різних рівнях; надання податкових пільг за умови реінвестування частини прибутку у власний розвиток; стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів малого підприємництва; надання грантової підтримки; створення сприятливих умов до інформаційних та консультативних послуг.

Під час розробки програми державної підтримки малого підприємництва в Україні важливо зважати на такі ключові чинники:

- національні та регіональні особливості розвитку: програма повинна бути адаптована до специфіки українського економічного ландшафту, враховувати різні потреби та можливості малих підприємств в різних регіонах;

- військовий стан: програма має бути гнучкою та адаптованою до мінливих умов, пов'язаних з воєнними діями;

- інші чинники: слід також враховувати інші чинники, такі як рівень розвитку інфраструктури, доступ до фінансування, кваліфікація кадрів тощо.

Важливо, щоб програма державної підтримки малого підприємництва була комплексною та охоплювала такі напрямки:

- фінансова підтримка: надання кредитів, грантів, субсидій, гарантій тощо;

- інформаційна та консультативна підтримка: надання інформації про програми підтримки, доступ до консалтингових послуг;

⁹⁹Грановська І. В. Сучасний стан розвитку оподаткування малого бізнесу в Україні. *Держава та регіони*. 2021. № 3(120). С. 120.

- освітні та тренінгові програми: підвищення кваліфікації власників та працівників малих підприємств;
- створення сприятливого бізнес-клімату: спрощення процедур реєстрації та ведення бізнесу, зменшення податкового навантаження, захист прав власності тощо.

Ефективна програма державної підтримки малого підприємництва може істотно стимулювати розвиток цього сектору економіки, що сприятиме створенню нових робочих місць, збільшенню податкових надходжень до бюджету та покращенню загального економічного стану в країні.

3.3. Оподаткування доходів фізичних осіб: міжнародний досвід

Фіскальна консолідація протягом багатьох років була одним з механізмів вирішення проблем з наповненням національного бюджету та управління суверенним боргом. Податки є дієвим інструментом фіскальної консолідації, якщо розміри їхніх ставок, база оподаткування, політика їх справляння враховує стратегічні наслідки та ефекти від впровадження змін.

Під час кризових явищ податки використовуються як вбудовані стабілізатори, що мають на меті, зокрема, економічне стимулювання чи дестимулювання, фінансування збільшення державних доходів, зменшення або збільшення споживання матеріальних благ, збільшення чи скорочення витрат та інвестицій.

Реалізація податкової політики впливає на бажання фізичних осіб працювати та інвестувати в капітал, змінюючи вигоди від продуктивної діяльності та інвестицій. Податок на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) впливає на рішення фізичних осіб щодо місця проживання, що потенційно обумовлює пропозицію робочої сили в державі. Вищий рівень ПДФО підвищує ціну робочої сили для роботодавця, спричиняє географічну мобільність,

перешкоджає інноваційній активності, зменшує патентоутворення. Особи з високим рівнем доходів в умовах дії пропорційної системи оподаткування демонструють особливу чутливість до вищих ставок податку на доходи. З їхнього боку спостерігаються можливі дії щодо ухилення від сплати податків, що породило спеціальний термін – «affluent dodge taxation», дослівно – «обхідний шлях в оподаткуванні для заможних».

Суттєвим фактором впливу податку є ступінь відкритості економіки. Чим більш відкрита економіка, тим більш ймовірна міграція національної робочої сили у країни з низькою ставкою оподаткування.

Ті держави, які досягли економічного успіху завдяки добре спланованій податковій політиці, зазвичай мають фіксовану низьку ставку податку на доходи з невеликою кількістю відрахувань та податкових пільг. Вони активно застосовують соціальну функцію податків, зокрема захищають платників податків, які перебувають у шлюбі або спільно проживають. Якщо ці особи подають декларацію спільно, вони сплачують менший податок порівняно з тим, який би вони сплачували як дві окремі особи. Крім того, такі держави індексують ставки, відрахування та пільги на рівень інфляції, щоб уникнути підвищення податків.

Розглянемо досвід США щодо побудови системи оподаткування доходів фізичних осіб.

У США діє прогресивний індивідуальний прибутковий податок, тобто чим вищий дохід фізичної особи, тим вища ставка податку. Зокрема, частка тих фізичних осіб, які заробляли понад 1 млн. дол. на рік наприкінці 20-х років нового тисячоліття, становила 15% у структурі усіх доходів, але ця група сплачувала 39% від суми усіх федеральних податків на доходи фізичних осіб. До того ж, було встановлено податкові пільги, які, як правило, надають більше переваг особам з низькими доходами¹⁰⁰.

¹⁰⁰How do Tax Policies Affect Individuals and Businesses? *Stanford Institute for Economic Policy Research (SIEPR)*. URL: <https://siepr.stanford.edu/publications/policy-brief/how-do-tax-policies-affect-individuals-and-businesses>.

Надходження від податку на доходи фізичних осіб коливалися протягом останніх п'яти десятиліть (з 1969 до 2018 року) в межах від 42% до 51% від загальних податкових надходжень. У відсотках до ВВП ця величина становила від 6,1 до 9,9%. Зокрема, в 2018 році надходження від податку на доходи фізичних осіб склали майже \$1,7 трлн, або 8,3% ВВП¹⁰¹. Такі коливання обумовлені досить відчутними змінами в економіці та в законодавстві за цей період.

Зокрема, серед найбільш значимих змін в податковому законодавстві слід зазначити прийняття Закону про податкову реформу 1986 року (the Tax Reform Act of 1986, TRA86) і Закону про зниження податків та створення робочих місць 2017 року (the Tax Cut and Jobs Act of 2017, TCJA).

Відповідно до Закону про податкову реформу 1986 року, було знижено максимальну ставку ПДФО з 50% до 28%, що непропорційно полегшило податковий тягар для групи з високими доходами¹⁰². Зниження податків можна було б інтерпретувати як зміну, що зменшила прогресивність оподаткування. Однак, TRA86 підвищив рівень стандартних вирахувань і персональних пільг, а також розширив податковий кредит з податку на доходи фізичних осіб (далі – EITC), що зменшило податковий тягар для осіб з нижчими доходами¹⁰³. Як результат, близько 5,9 млн. працюючих з низьким рівнем доходів або не сплачували податки, або отримували значну знижку.

Закон про скорочення податків і створення робочих місць 2017 року (далі – TCJA) – це неофіційна назва великого пакету змін до Податкового кодексу після введення попередніх змін від 1986 року.

Значною мірою зміни стосувались індивідуальних податкових вирахувань. Зокрема, відбулось незначне зменшення ставок в системі

¹⁰¹The Budget and Economic Outlook: 2019 to 2029. *Congressional Budget Office*. 2019. P. 89. URL: <https://www.cbo.gov/system/files/2019-03/54918-Outlook-3.pdf>.

¹⁰²Зауважимо, що максимальна ставка ПДФО в 50-х роках минулого століття становила більш ніж 90%.

¹⁰³Auerbach A. J., Slemrod J. The Economic Effects of the Tax Reform Act of 1986. *Journal of Economic Literature*. 1997. Vol. 35(2). P. 589-632.

прогресивного оподаткування: в другому квантилі: з 15% до 12%; в третьому – з 25% до 22%; в четвертому – з 28% до 24%; в п'ятому – з 33% до 32% і в шостому – з 39,6% до 37%. Ставки першого та шостого квантиля залишилися без змін. Крім того, було дещо підвищено рівень доходу для пільгових категорій, що в цілому зменшило податки для фізичних осіб¹⁰⁴.

Значні зміни відбулись у регулюванні податкових витрат. ТСJA значно збільшив стандартне вирахування: з 6500 дол. США до 12000 дол. США для фізичних осіб і з 13000 дол. США до 24000 дол. США для тих, хто подає декларацію спільно. Таке збільшення стандартного вирахування значно зменшило кількість осіб, які отримують вигоду від деталізації вирахувань. Також було змінено вирахування на відсотки за іпотеку та власний капітал: відбулось зменшення ліміту іпотеки до 750000 дол. США та обмеження власного капіталу на житло. Вирахування зі сплати податків штату та місцевих податків (далі – SALT) було обмежено до 10000 дол. США. І, нарешті, були повністю скасовані різні податкові вирахування на такі речі, як витрати на робоче місце для працівників. Водночас, зауважимо, що значна частина таких змін не є постійною. Після 2025 року понад двадцять положень ТСJA втратять чинність і повернуться до положень, які діяли до прийняття ТСJA¹⁰⁵.

Результати дії положень ТСJA призвели до низки явищ, зокрема: дані про середню ставку податку на доходи фізичних осіб показують, що домогосподарства з найнижчими доходами у 2018 році мали середню загальну ставку федерального податку на рівні 0% порівняно з 12,1% у 1984 році¹⁰⁶.

Корисним для дослідження є порівняння темпів зростання податків на доходи фізичних осіб із темпами зростання ВВП. Якщо сума ПДФО у 2019 році зросла приблизно на 4%, то номінальний ВВП демонстрував 5-відсоткове

¹⁰⁴The Tax Cuts and Jobs Act of 2017. *Legal Information Institute*. URL: [https://www.law.cornell.edu/wex/tax_cuts_and_jobs_act_of_2017_\(tcja\)](https://www.law.cornell.edu/wex/tax_cuts_and_jobs_act_of_2017_(tcja)).

¹⁰⁵Там само.

¹⁰⁶How do Tax Policies Affect Individuals and Businesses? *Stanford Institute for Economic Policy Research (SIEPR)*. URL: <https://siepr.stanford.edu/publications/policy-brief/how-do-tax-policies-affect-individuals-and-businesses>.

зростання, тобто наявне відставання темпів зростання податків від темпів економічного зростання. Частково такі диспропорції обумовлені прийняттям положень ТСJA, які тимчасово знизили надходження відносно оподатковуваного доходу фізичних осіб. Зокрема, відбулось зниження ставок податку, збільшення стандартної податкової соціальної пільги та розширення податкової знижки на дітей¹⁰⁷.

Податкова політика впливає на рішення фізичних осіб щодо того, чи найматися на роботу поза домом, чи ні. В США встановлено податкову знижку (кредит) на зароблений дохід (the Earned Income Tax Credit) (далі – ЕІТС). Для того, щоб отримати право на ЕІТС, людина мусить працювати. Але для отримання податкових знижок розмір її заробітку повинен бути менше певних порогових значень, які залежать від статусу шлюбу та наявності дітей. Наприклад, одинока людина з однією дитиною, яка заробляла менше 42158 дол. у 2021 році, могла претендувати на розмір ЕІТС, що становив до 3618 дол. США¹⁰⁸.

У США зберігається тенденція до розшарування населення за рівнем доходів. І частково такі явища зумовлені значними змінами в оподаткуванні доходів фізичних осіб, які відбулись за останні роки на користь зменшення ставки оподаткування для найбагатших осіб.

У своїй праці з досить провокуючою назвою «Тріумф несправедливості: Як багаті ухиляються від сплати податків і як змусити їх платити» Е. Саез та Г. Закман пропонують умовно поділити населення США на 4 групи:

1. Робочий клас, який приблизно посідає нижню половину розподілу доходів; в 2019 році чисельність осіб, що належали до цієї групи, була 122 млн.
2. Середній клас з часткою в 40%.
3. Особи з рівнем доходів вище, ніж у середнього класу – їх 9%.

¹⁰⁷The Budget and Economic Outlook: 2019 to 2029. *Congressional Budget Office*. 2019. 170 p. URL: <https://www.cbo.gov/system/files/2019-03/54918-Outlook-3.pdf>.

¹⁰⁸Там само.

4. Багаті люди – 1%¹⁰⁹.

Перша група, тобто населення, яке належить до робочого класу, отримувала у 2019 році 18500 дол. США «брудними», тобто до сплати податків та здійснення трансфертів (і це – при середньому річному рівні доходів в 75 тис. дол. США)¹¹⁰.

Друга група, тобто середній клас США, який налічував близько 100 млн. осіб, заробляв за 2019 рік в середньому 75 тис. дол. США. Причому, кожні 70 років рівень доходів у цієї групи подвоюється, оскільки має місце щорічне зростання доходів у цієї групи у 1,1%, починаючи з 1980 року. Тобто, онука зароблятиме приблизно вдвічі більше, ніж дідусь. Третя група (22 млн. осіб) мала середній дохід у 220 тис. дол. США. Нарешті, 1% населення США, 2,4 млн. найбагатших американців, мали дохід у 1,5 млн. дол. США щорічно¹¹¹.

Як зауважили Е. Саез та Г. Закман, нерівність в Америці має двигун: наша несправедлива податкова система¹¹².

Для порівняння, проаналізуємо досвід країн ЄС. В останні роки у більшості країн співтовариства відбувалося зміщення акцентування в податковій політиці з прибуткового податку на користь системи податку на споживання. Також запроваджувалась спрощена система надання податкових пільг для фізичних осіб та дітей. Такі перетворення були націлені на зменшення витрат на адміністрування податків, а також на підвищення рівня життя та економічне зростання.

Зокрема, за період з 2007 по 2014 роки 19 із 27 країн Європейського Союзу підвищили податок на додану вартість (далі – ПДВ) в середньому на 2,7 відсоткових пункти. Деякі з цих країн також підвищили податки на прибуток. Часто відбувалося підвищення максимальної ставки податку на

¹⁰⁹Weber M. Emmanuel Saez and Gabriel Zucman: The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay. *Financial Markets and Portfolio Management*. 2020. Vol. 34. Issue 3. P. 349-352. DOI: 10.1007/s11408-020-00362-4.

¹¹⁰Там само.

¹¹¹Там само.

¹¹²Там само.

доходи фізичних осіб для досягнення соціальної справедливості. Зокрема, сім європейських країн, серед яких Португалія, Іспанія та Греція, що зіткнулися з кризою суверенного боргу, підвищили максимальну ставку податку на доходи фізичних осіб від 6 до 11 відсоткових пунктів. Водночас, це були якраз ті країни, які демонстрували одні з найнижчих темпів економічного зростання в цей період¹¹³.

У більшості країн, що входять в ЄС, податки на доходи фізичних осіб мають прогресивну структуру. Однак найвища ставка податку, яка потрапляє до найвищої податкової групи та яку сплачують фізичні особи, суттєво варіює між країнами.

У 2022 році найвищі ставки податку на доходи фізичних осіб у Європі серед країн ОЕСР були в Данії (55,9%), Франції (55,4%) та Австрії (55%). Угорщина (15%), Естонія (20%) та Чеська Республіка (23%) мали найнижчі максимальні ставки податку на доходи фізичних осіб у Європі¹¹⁴.

Найвищі ставки податку на доходи фізичних осіб є традиційно досить високими у скандинавських країнах, за винятком Норвегії. У Данії максимальна ставка податку на доходи фізичних осіб становить 55,9%, у Норвегії – 38,2%, а у Швеції – 52,3%. Скандинавські країни добре відомі своєю широкою мережею соціального захисту та державним фінансуванням таких послуг, як універсальна система охорони здоров'я, безоплатне здобуття вищої освіти, повна оплата відпустки по догляду за дитиною, забезпечення догляду за дітьми та людьми похилого віку¹¹⁵.

Однак ставки податків не завжди є найбільш показовою характеристикою скандинавських систем оподаткування доходів. Насправді, найвища ставка

¹¹³Durante A. Most Successful Fiscal Consolidations do not Rely Solely on Tax Hikes. October 18, 2023. *Tax Foundation*. URL: <https://taxfoundation.org/blog/us-fiscal-consolidation-tax-spending/>.

¹¹⁴Enache C. Top Personal Income Tax Rates in Europe. February 28, 2023. *Tax Foundation*. URL: <https://taxfoundation.org/data/all/eu/top-personal-income-tax-rates-europe-2023/>.

¹¹⁵Bunn D., Bray S., Haddinga J. Insights into the Tax Systems of Scandinavian Countries. April 20, 2023. *Tax Foundation*. URL: <https://taxfoundation.org/blog/scandinavian-social-programs-taxes-2023>.

податку на доходи фізичних осіб у Сполучених Штатах вища, ніж у Норвегії, і становить 43,7% (федеральний податок і податок штатів разом узяті)¹¹⁶.

Скандинавські країни, як правило, справляють досить високі ставки податку на доходи фізичних осіб з представників (вищого) середнього класу, а не лише з платників податків з високими доходами. Зокрема, у Данії максимальна ставка податку на доходи фізичних осіб у розмірі 55,9% застосовується до всіх доходів, які в 1,3 рази перевищують середній дохід. З точки зору США, це означає, що весь дохід понад \$82000 (в 1,3 рази більше середнього доходу в США, який становить близько \$63000) оподатковуватиметься за ставкою 55,9%¹¹⁷.

Норвегія та Швеція мають подібні між собою плоскі системи прибуткового податку. У Норвегії найвища ставка податку на доходи фізичних осіб у розмірі 38,2% застосовується до всіх доходів, що в 1,5 рази перевищують середній норвезький дохід. У Швеції максимальна ставка податку на доходи фізичних осіб у розмірі 52,3% застосовується до всіх доходів, що в 1,1 рази перевищують середній національний дохід. Для порівняння, у Сполучених Штатах найвища ставка податку у розмірі 43,7% стягується з доходів, що у 8,5 разів перевищують середній дохід на фізичну особу в країні (близько 530000 дол.). Отже, порівняно менша частка платників податків сплачує податок за найвищою ставкою. Важливо, що загальна прогресивність прибуткового податку залежить від структури всіх податкових ставок, пільг та вирахувань, а не лише від максимальної ставки та її порогового значення. Крім того, обсяг податкових надходжень за певної податкової системи залежить від розподілу оподатковуваного доходу¹¹⁸.

За останні кілька років у інших країнах ЄС відбулись численні податкові реформи, які за своїм змістом були спрямовані на захист домогосподарств і бізнесу від високих темпів інфляції. Ці заходи включали зниження ставки

¹¹⁶Там само.

¹¹⁷Там само.

¹¹⁸Там само.

податку на додану вартість (далі – ПДВ) та акцизи, індексацію прибуткового податку відповідно до рівня інфляції та зниження податкових ставок для сімей з низькими доходами. Водночас, відбувалось підвищення ставок податків для осіб з високими доходами за рахунок збільшення податків на чисте багатство та періодичних податків на нерухоме майно¹¹⁹.

Низка європейських країн здійснила заходи з індексації порогових значень податкових ставок, пільг та індексації на інфляцію в рамках податку на доходи фізичних осіб. Зокрема, на 2023 рік Естонія, Німеччина, Словенія та Іспанія підвищили базову надбавку, а Ірландія та Нідерланди – базову податкову знижку (що зменшило податковий тягар для малозабезпечених). Австрія та Німеччина проіндексували всі, крім найвищої, ставки податку на доходи на рівень інфляції, а Ірландія скоригувала перші дві квантилі ставок податку. Болгарія, Хорватія, Франція, Німеччина, Люксембург та Португалія зменшили ставки з податку на доходи фізичних осіб для підтримки сімей з дітьми. Португалія, Румунія та Словенія запровадили положення про прибутковий податок для підтримки молодих працівників¹²⁰.

На 2024 рік Швеція планує знизити прибутковий податок, щоб підвищити стимули до праці та підтримати домогосподарства, які стикаються з інфляцією та зростанням цін на продукти харчування. Естонія також планує знизити ставку податку на прибуток у 2024 році як для резидентів, так і для нерезидентів. Нідерланди оголосили, що до 2025 року поступово скасують податкову знижку, що залежна від доходу, щоб стимулювати участь у трудовій діяльності осіб, які отримують вторинні доходи. Податкові відрахування для самозайнятих також будуть поступово зменшуватися до 2027 року¹²¹.

Особливої уваги потребує дослідження податкової системи Франції. Ця країна запровадила цікаві правові форми оподаткування домогосподарств та має певні особливості застосування відповідного податкового механізму,

¹¹⁹Enache C. Tax Trends in European Countries. September 28, 2023. *Tax Foundation*. URL: <https://taxfoundation.org/blog/european-tax-trends/>.

¹²⁰Там само.

¹²¹Там само.

зокрема податкових витрат, у складі податку на доходи фізичних осіб.

Інституціональна база оподаткування Франції визначається документами, що прийняті Парламентом (Національною асамблеєю). Податкова система країни характеризується повною законодавчою регламентацією разом із досить високими ставками соціальних податків. Надходження від податків формують близько 90% доходної частини бюджету.

Зауважимо, що прибутковий податок було введено у Франції у 1914 році.

У Податковому Кодексі Франції (далі – ПКФ), прийнятому у 2000 році, містяться основні норми, котрі врегульовують оподаткування доходів домогосподарств. Зокрема, в ст. 4а визначено, що особи, які мають місце проживання у Франції, мають платити прибутковий податок з усіх своїх доходів. Ті, чий податковий доміцилій знаходиться за межами Франції, зобов'язані виплачувати цей податок виключно на підставі свого доходу з французьких джерел¹²².

У ст. 4б конкретизовано, які саме особи вважаються такими, що мають податковий доміцилій у Франції:

- люди, які мають свій будинок чи основне місце проживання у Франції;
- ті, хто здійснює професійну діяльність у Франції, незалежно від того, оплачується вона чи ні, якщо вони не можуть довести, що ця діяльність здійснюється там на допоміжній основі;
- керівники компаній, штаб-квартира яких знаходиться у Франції та річний оборот яких перевищує 250 млн. євро¹²³;
- агенти держави, місцевих органів влади та державної лікарняної служби, які мають свою податкову адресу у Франції, що виконують свої функції або очолюють місії в іноземній державі і які не оподатковуються в цій країні персональним податком на весь їх дохід.

¹²²Code Général des Impôts. *Legifrance*. URL: https://www.legifrance.gouv.fr/codes/texte_lc/LEGITEXT000006069577/.

¹²³Там само. Уточнюється, що для товариств, які контролюють інші товариства на умовах, визначених статтею L. 233-16 Господарського кодексу, під оборотом розуміється сума оборотів їх та підконтрольних їм товариств.

Отже, обов'язок сплачувати податки на доходи у Франції зазвичай залежить від місця проживання. Податковим резидентом вважається фізична особа, яка проживає у Франції протягом 183 днів у календарному році. Податкове резидентство у Франції залежить від того, де витрачається найбільше часу, а не від місця отримання найбільшого доходу¹²⁴.

У Франції прибутковий податок справляється з домогосподарств, а не персонально. Ключовим поняттям є податкові домогосподарства (*foyer fiscal*), що формує підхід, який засновано на концепції домогосподарства з єдиним бюджетом. Цей термін використовується податковими органами Франції для позначення всіх, хто зареєстрований в одній податковій декларації.

У розділі 6 ПКФ, а також у Законі № 2022-1157 від 16 серпня 2022 року¹²⁵, визначено особливості сплати прибуткового податку. Зокрема зазначено, що кожен платник податку має сплатити прибутковий податок як щодо своїх особистих доходів, так і стосовно доходів його дітей і осіб, які вважаються утриманими ними особами згідно зі ст. 196 і 196Abis. Дохід, отриманий дітьми, що знаходяться в рівній мірі на утриманні обох батьків, вважається, якщо не доказано інше, розділеним між батьками порівно. Особи, що перебувають у шлюбі, підлягають спільному оподаткуванню доходів, отриманих кожним, а також доходів їх дітей та утриманців; це оподаткування встановлено на подружжя¹²⁶.

Податкове домогосподарство може складатися з таких осіб:

- самотня особа (неодружена, овдовіла, розлучена або проживає спільно);
- самотня особа, яка має на утриманні одного або кількох дітей;
- подружня пара або особи, які перебувають в цивільному шлюбі;
- подружня пара (або одна особа, що перебуває в цивільному шлюбі) і

¹²⁴Code Général des Impôts. Dernière Modification: 2023-03-12. Edition: 2023-03-14. *Legifrance*. URL: https://www.legifrance.gouv.fr/codes/id/LEGISCTA_000006179569/.

¹²⁵LOI n 2022-1157 du 16 août 2022 de finances rectificative pour 2022. *Legifrance*. URL: https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT_000046186661/?isSuggest=true.

¹²⁶Code Général des Impôts. Dernière Modification: 2023-03-12. Edition: 2023-03-14. *Legifrance*. URL: https://www.legifrance.gouv.fr/codes/id/LEGISCTA_000006179569/.

будь-яка дитина (діти) на утриманні.

Неповнолітні та/або повнолітні діти-інваліди є частиною оподатковуваної родини своїх батьків.

Більшість сімейних пар зобов'язані подавати спільну декларацію про доходи. Однак, якщо подружжя проживає окремо, а шлюб передбачає угоду, яка дозволяє кожному з подружжя самотійно розпоряджатися своїм окремим майном, кожна сторона повинна подати окрему декларацію про доходи¹²⁷.

Нижче описано різні форми оподаткування родин у Франції:

1. Подружні пари з дітьми або іншими утриманцями або без них. Вони складають домогосподарство, яке сплачує єдиний податок, і повинні подавати спільну податкову декларацію.

2. Подружні пари за мировою угодою, що дозволяє кожному управляти своїм окремим майном, які не живуть під одним дахом. Вони утворюють два податкові домогосподарства та повинні подавати дві окремі податкові декларації.

3. Подружжя PACS¹²⁸, яке живе разом за договором загального права. Вони складають домогосподарство, яке сплачує єдиний податок, і повинні подавати спільну податкову декларацію.

4. Пара, яка живе разом без будь-якого юридичного договору (конкубінат). Вони утворюють два податкові домогосподарства та повинні подавати дві окремі податкові декларації.

5. Одна особа. Він/вона формує одне податкове домогосподарство та має подати індивідуальну податкову декларацію.

Французьке податкове законодавство багато в чому є гнучким до індивідуальних обставин, що пов'язані з певними датами подій (зокрема,

¹²⁷General Information on Taxes in France. *Elitax*. URL: <https://www.elitax.com/general-information-on-taxes-in-france/>.

¹²⁸Подібності та відмінності шлюбу і PACS у Франції з позиції іноземця: легалізація, посвідка на постійне проживання, громадянство. Частина II. *Paris-ua.com*. URL: <https://paris-ua.com/podibnosti-ta-vidminnosti-shlyubu-i-pacs-u-francziyi-z-pozycziyi-inozemczya-legalizacziya-posvidka-na-postijne-prozhyvannya-gromadyanstvo-chastyna-ii/>.

роками одруження, розлучення та смерті подружжя).

У рік одруження подружжя має можливість подати дві окремі декларації про податок на доходи у Франції чи одну спільну декларацію. Незалежно від рішення, яке прийме подружжя, податкові декларації мають охоплювати весь фінансовий рік. Подружжю доцільно зробити розрахунки та вибрати найбільш оптимальну з точки зору оподаткування податкову декларацію.

У рік розлучення або роздільного проживання подружжя має подати дві окремі декларації про доходи. Нарешті, у рік смерті одного з подружжя той, хто живий, має подати спільну декларацію про доходи за весь фінансовий рік. Він повинен включати дохід, отриманий з 1 січня до дати смерті померлого партнера, і дохід за весь рік для пережившого подружжя¹²⁹.

Склад «податкової родини» використовується для розрахунку часток податку домогосподарства, які до неї застосовуються. Сума цих часток складає сімейний коефіцієнт, який визначає суму податкового зобов'язання.

Отже, у французькому законодавстві застосовуються два основні терміни: *fiscales* – фіскальні частки та *quotient familial* – середній сукупний дохід на члена родини, «сімейний коефіцієнт».

Сімейний коефіцієнт встановлено у 1945 році. Він є специфічним елементом французької податкової системи, який відповідає меті визначити місце платника податку на доходи, який має сім'ю, та окремого індивіда та встановити між ними співвідношення. «Сімейний коефіцієнт» суттєво пом'якшує прогресивність податку платників, які мають утриманців (дітей, інвалідів або інших осіб). Він визначається шляхом ділення загального оподаткованого доходу домогосподарства на певну кількість часток, яка приблизно пропорційна кількості одиниць споживання, які сплачує платник податку. До цього коефіцієнта застосовується прогресивна шкала податку, що впливає з положень фінансового закону року. Множення отриманого таким чином результату на кількість часток дає суму податку, яку має сплатити

¹²⁹General Information on Taxes in France. *Elitax*. URL: <https://www.elitax.com/general-information-on-taxes-in-france/>.

домогосподарство. Отже, чим на більше число ділиться дохід, тим менше він досягає вищих порогів цієї шкали¹³⁰.

Зауважимо, що Закон 1974 року про зниження віку цивільного повноліття, яким такий вік було знижено з 21 до 18 років, призвів до серйозних змін у режимі оподаткування дітей-утриманців. Автоматично вважаються дітьми на утриманні і мають право на отримання сімейного коефіцієнту без будь-яких обмежень діти до 18 років (половина частки) та інваліди незалежно від віку (одна частка). Однак діти інших вікових груп мають можливість подати запит на приєднання до домогосподарства батьків, якщо їм менше 21 року; якщо вони молодші 25 років і продовжують навчання; якщо, попри свій вік, вони проходять військову службу.

Особиста податкова частка – це одиниця однієї особи в податковій родині.

Ці частки визначаються залежно від складу родини, зокрема:

- одна особа зараховується як 1 частка податку;
- подружня пара або пара в цивільному шлюбі складається з 2 осіб, тобто 2 частки податку;
- подружня пара (або особа, яка перебуває у цивільному шлюбі) з однією дитиною на утриманні становить 2,5 частки податку;
- подружня пара (або особи в цивільному шлюбі) з двома дітьми на утриманні складає 3 частки податку;
- подружня пара (або особи в цивільному шлюбі) з трьома дітьми на утриманні становить 4 податкові частки;
- подружня пара (або особи в цивільному шлюбі) з чотирма дітьми на утриманні складає 5 часток податку;
- починаючи з п'яти дітей, кожна додаткова дитина становить 1 частку податку;
- одинока, розлучена або овдовіла особа з однією дитиною на утриманні становить 1,5 частки податку;

¹³⁰Quotient familial. *Encyclopédie Universelle*. URL: https://encyclopedia-universelle.fr-academic.com/17418/Quotient_Familial.

- одинока, розлучена або овдовіла особа з двома дітьми на утриманні становить 2 частки податку;

- якщо неодружена, розлучена або овдовіла особа має трьох або більше дітей, кожна додаткова дитина, починаючи з третьої, становить 1 частку податку.

У разі спільної опіки (*garde alternée*) ці частки розраховується інакше.

Для подружніх пар (або тих, хто перебуває у цивільному шлюбі) або для овдовілих осіб:

- одна дитина на утриманні становить 2,25 частки податку;

- двоє дітей на утриманні становлять 2,5 частки податку;

- троє дітей, які перебувають на утриманні, складають 3 частки податку;

- четверо дітей на утриманні становлять 3,5 частки податку.

Для самотньої, окремої або розлученої особи:

- одна дитина на утриманні становить 1,25 частки податку;

- двоє дітей на утриманні становлять 1,5 частки податку;

- троє дітей на утриманні складають 2 частки податку;

- четверо дітей на утриманні становлять 2,5 частки податку.

Існують деякі винятки, що дозволяють додати додаткові половини часток. Особам, які мають листок непрацездатності, бойовий квиток, військову пенсію чи пенсію ветеранам, а також особам старше 74 років додатково нараховується половина частки.

Доходи французьких податкових резидентів у материковій частині Франції та заморських департаментах і регіонах підлягають оподаткуванню за прогресивною шкалою ставок.

У Франції окрема ставка застосовується до кожної категорії оподаткованого доходу; по мірі збільшення доходу домогосподарства підвищується ставка податку (табл. 3.5).

Докладніше на аналізі прогресивної шкали оподаткування доходів домогосподарства та інших елементів відповідного податку у Франції зупинимося далі.

Таблиця 3.5

Ставки оподаткування доходів домогосподарств у Франції в 2022 році

Оподатковуваний дохід	Ставка податку для застосування
До 10 777 євро	0%
Від 10 777 євро до 27 478 євро	11%
Від 27 478 євро до 78 570 євро	30%
Від 78 570 євро до 168 994 євро	41%
Більш ніж 168 994 євро	45%

На особливу увагу заслуговує перелік витрат, дозволених для вирахування при оподаткуванні домогосподарства.

У Франції запроваджено понад 470 різних вирахувань, податкових знижок та інших пільг, які дозволяють зменшити суму податку домогосподарства¹³¹. Деякі з них пов'язані зі значними інвестиціями, зокрема придбанням або ремонтом нерухомості, тоді як інші є формою допомоги держави для покриття сімейних витрат (наприклад, витрат на догляд за дітьми, їх навчання).

Зокрема, починаючи з 2003 року, діє норма щодо витрат, що передбачають зниження податкового зобов'язання на плату за навчання для дітей, які здобувають середню або вищу освіту (ст. 199 quater F ПКФ)¹³².

Платники податків, які мають місце проживання у Франції, отримують можливість зменшення суми податку, якщо діти, що перебувають під їхньою опікою, здобувають середню чи вищу освіту протягом навчального року, поточного на 31 грудня податкового року.

Розмір такої податкової пільги встановлюється у вигляді:

- 61 євро на дитину, яка відвідує середню школу;
- 153 євро на дитину, яка відвідує загальноосвітню і технічну середню

¹³¹Impôt sur le Revenu : Déductions, Réductions et Crédits D'impôt. *Service-public.fr*. URL: <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/N19785>.

¹³²LOI n 2002-1576 du 30 décembre 2002 de finances rectificative pour 2002 (1). *Legifrance*. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/LEGIARTI000006321601/2002-12-31/>.

школу або професійно-технічну школу;

- 183 євро на дитину, яка закінчила курс вищої освіти.

У ст. 199 ПКФ зазначено, що ці суми діляться на два, якщо вважається, що дитина знаходиться на утриманні обох батьків. Також визначено, що вигода від податкової знижки залежить від умов, зазначених у декларації про доходи, і встановлюється для кожної окремої дитини (вказується її прізвище та ім'я). Також надається інформація щодо назви школи та класу, яку дитина відвідує, або назви вищого навчального закладу, в якому вона зареєстрована.

У тій самій статті визначено й можливість зменшення суми податку на певні страхові внески. Ці зміни запроваджено Законом № 2005-102 від 11 лютого 2005 року про рівні права та можливості, участь та громадянство осіб з обмеженими можливостями¹³³.

ПКФ визначена також можливість зменшення податку домогосподарства на 25% у межах загального порогу щорічних платежів, що дорівнює 1525 євро плюс 300 євро на людину (дитину) на утриманні. До таких податкових пільг відносять 2 категорії виплат¹³⁴:

- премії, що виплачуються відповідно до договорів страхування на випадок смерті власника полісу, коли ці договори гарантують виплату одноразової суми або довічної ренти дитині або будь-якому іншому родичу по прямій або бічній лінії до третього ступеня спорідненості застрахованої особи чи особі, яка вважається залежною від останньої. Умовою зменшення податку є інвалідність бенефіціара, яка не дозволяє або займатися професійною діяльністю, або, якщо особи молодші за вісімнадцять років, здобути освіту або професійну підготовку;

- премії, що належать до договору страхування з дійсним терміном дії не менше шести років, виконання яких залежить від тривалості життя

¹³³LOI n 2005-102 du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées et liens vers les décrets d'application. *Legifrance*. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000000809647/>.

¹³⁴Зміни до законодавства Франції. *Legifrance*. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/codes/id/LEGISCTA000006179577/2023-04-01/>.

людини. Такий договір передбачає гарантію виплати одноразової суми ануїтету із фактично відстроченим отриманням не менш ніж на шість років, незалежно від дати укладання. Отже, застрахована особа, яка постраждала на момент укладання, тобто стала інвалідом, що не дозволяє їй займатися професійною діяльністю на звичайних умовах дохідності, може отримати таку знижку.

Окремим пунктом зазначено, що умови отримання такої знижки регулюються наказом Міністра економіки та фінансів, і ця знижка не розповсюджується на нерезидентів.

Коригування податку на інвестиції у готельні резиденції із соціальним призначенням (ст. 199, децієс I)¹³⁵. Можливість зменшення податку домогосподарства встановлюється для платників податків, які проживають у Франції і придбали у період з 1 січня 2007 року по 31 грудня 2010 року житлове приміщення, яке є частиною готелю-резиденції із соціальним призначенням (відповідно до ст. Л. 631-11 Будівельно-житлового кодексу Франції) із призначенням для здачі в оренду, доходи від якої оподатковуються у категорії доходів від власності. Це зменшення податку застосовується при придбанні нового житла або житла в стані завершення будівництва або при придбанні житла, що підлягає ремонту, за умов, передбачених статтею Л. 262-1 Будівельно-житлового кодексу.

Зменшення податку розраховується на собівартість цих приміщень у межах 50 тис. євро для одинокі людини, вдовця або розлученої особи та 100 тис. євро для подружньої пари чи партнерів, пов'язаних цивільним шлюбом, за умови спільного оподаткування. Розмір знижки дорівнює 25%, тобто для однаків максимальна сума становить 12,5 тис. євро, для подружжя – 25 тис. євро. При таких операціях можна зробити лише одне зменшення суми податку; воно розповсюджується на період до шести років. Пільга надається відповідно до року завершення будівництва житла або його

¹³⁵LOI n 2006-1771 du 30 décembre 2006 de finances rectificative pour 2006. *Legifrance*. URL: https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT_000000273196/?isSuggest=true.

придбання, якщо угода виконана пізніше, а також року приймання ремонтних робіт. Знижка вираховується з податку за відповідний рік. Суму знижки розбивають на шість років.

Цікавими є умови отримання податкових знижок. Власник повинен взяти на себе зобов'язання здати житло протягом щонайменше дев'яти років оператору готельного комплексу соціального профілю. Ця оренда має набути чинності протягом шести місяців після дати завершення будівництва або придбання житла. У разі порушення зобов'язань власника із передачі житла знижка підлягає відновленню за рік порушення зобов'язання або передачі.

Податкова знижка не поширюється на житло, право власності на яке розподілене. Однак, коли перехід права власності на майно або його розподілення відбувається в результаті смерті одного із членів подружжя, то особа, яка залишилася живою, може вимагати податкове відшкодування на свою користь і на тих самих умовах.

У 2022 році Франція розпочала дворічну податкову реформу. В основному зміни стосуються скасування субнаціонального податку на виробництво (Contribution sur la Valeur Ajoutée des Entreprises). Однак загальною метою перетворень є скорочення бюджетного дефіциту, і податкову реформу планують завершити до 2027 року.

У ході останніх рішень щодо внесення змін у податковій системі, законодавство ЄС вимагає усунення дискримінаційних національних податкових правил та уніфікацію національних податкових систем. Поки що вимоги щодо уніфікації не стосуються оподаткування доходів фізичних осіб, оскільки він є найбільш «національно орієнтованим» податком. Водночас, опосередковано зміни в спільній податковій політиці позначаються на національній політиці кожного члена співтовариства. Зокрема, Європейська Комісія запропонувала створення Спільної консолідованої бази корпоративного оподаткування (далі – CCCTB). Нещодавно Комісія запропонувала зміцнити так звані власні ресурси ЄС за рахунок податків на цифрові послуги, великі компанії та екологічно шкідливі продукти і види

діяльності, фактично перевівши частину податкової бази з держав-членів до ЄС. Водночас, як відзначають деякі автори, цей драматичний і складний розвиток подій кидає виклик національному податковому суверенітету і повинен бути ретельно розглянутий з точки зору конституційного, міжнародного та європейського права, а також того, що він означає для податкових повноважень¹³⁶. Ці зміни, у поєднанні з міжнародною координацією податкового законодавства в цілому, впливають на процеси, що використовуються для прийняття рішень щодо податків, і на суб'єктів, які беруть участь у цих процесах.

Як відзначають Еммануель Саез та Габріель Закман, сьогоdnішній податковий світ характеризує «... спалах індустрії уникнення податків, яка приховує доходи і багатство; поява з глобалізацією нових лазівок, якими користуються транснаціональні компанії; спіраль міжнародної податкової конкуренції, яка змушує країни знижувати податкові ставки одна за одною. Більшість змін в оподаткуванні пов'язані не з раптовим народним бажанням звільнити багатих від податків, а з силами, які перемогли без участі виборців... Триумф несправедливості – це, перш за все, заперечення демократії»¹³⁷.

Отже, уряди країн мають рухатися до бюджетної стабільності, відпрацювати зміни до податкового законодавства, зробивши податки більш ефективними. Ці зміни передбачають розширення бази оподаткування, зниження податкової ставки, формування системи вирахувань і скасування непотрібних податкових пільг. Країни також мають запровадити компенсаційні заходи для бідніших домогосподарств і фізичних осіб. Соціальна роль податків на доходи фізичних осіб має бути відображена в урядовій політиці повною мірою.

¹³⁶Hultqvist A., Lindholm J. Introduction. *The Power to Tax in Europe* / edited by J. Lindholm, A. Hultqvist. Oxford : Hart Publishing, 2023. P. 1-2. DOI: <https://doi.org/10.5040/9781509964048.ch-001>.

¹³⁷Weber M. Emmanuel Saez and Gabriel Zucman: The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay. *Financial Markets and Portfolio Management*. 2020. Vol. 34. Issue 3. P. 349-352. DOI: 10.1007/s11408-020-00362-4.

РОЗДІЛ 4

НАЦІОНАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТА ТА МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ У ПРАКТИЦІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ

4.1. Основні підходи до визначення об'єкту та механізму оподаткування домогосподарств

Світова практика свідчить, що найкращими економічними агентами в ринкових економіках є, в першу чергу, домогосподарства, які, за сприятливих умов та бажання, перетворюються з мікробізнесу до малого, середнього та великого бізнесу.

У сучасних умовах сім'я (домогосподарство) несе значне податкове навантаження через зростаючу частку оплатних освітніх, соціальних і медичних послуг. Окремі фахівці вважають, що підтримка фінансового благополуччя сім'ї можлива при оподаткуванні загального доходу домогосподарства, а не окремо взятих платників податків¹³⁸.

Аналіз доходів і витрат домогосподарств свідчить, що більшість витрат домогосподарств на споживання фінансується колективно із загального бюджету домогосподарства, у той час як доходи та майновий стан підлягають оподаткуванню окремо по кожному члену домогосподарства. У зв'язку з чим, відбувається невідповідність матеріального положення і податкового навантаження.

Система оподаткування приватних доходів фізичних осіб потенційно суттєво впливає на індивідуальні та сімейні рішення і особливо важливим елементом механізму оподаткування доходів фізичних осіб є визначення одиниці оподаткування.

¹³⁸Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про свободу підприємницької (економічної) діяльності домогосподарств». *Верховна Рада України*. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/pubFile/1509557>.

Як зазначає А. Соколовська, існують такі підходи до визначення одиниці оподаткування:

- одиницею оподаткування може бути індивідуальний дохід фізичної особи незалежно від її сімейного стану;
- подружні пари можуть обкладатися податком на сукупний дохід;
- сукупний дохід подружжя може підлягати розщепленню, так що в результаті кожна частина сукупного доходу оподатковується окремо за діючою шкалою¹³⁹.

Кількісний аналіз вищезазначених методів свідчить про те, що оподаткування з використанням методу розщеплення сукупного сімейного доходу забезпечує найнижчий рівень оподаткування доходів сім'ї. При цьому, якщо для сімей з двома працюючими цей метод забезпечує зменшення податкового тягара лише порівняно з методом оподаткування сукупного доходу подружжя, то для сімей, де дружина знаходиться на утриманні чоловіка, він забезпечує переваги і порівняно з методом обкладання індивідуального доходу фізичної особи. Крім того, наслідком методу розщеплення доходів є те, що фактично працюючий член подружжя отримує «подружню пільгу», оскільки беручи шлюб, він зменшує свій податковий тягар. Найвищий рівень оподаткування доходів сім'ї спричиняє метод оподаткування сукупного сімейного доходу. Зростання податкового тягара внаслідок застосування цього методу називають «податком на шлюб». У податкових систем, де використовується метод оподаткування сукупного доходу сім'ї, для послаблення податкового тягара до подружніх пар, що заповнюють спільну декларацію, можуть застосовуватись особливі податкові шкали; їм може надаватися також дозвіл на заповнення індивідуальної декларації із застосуванням ще однієї шкали.

Економічне значення фінансових ресурсів домогосподарств полягає в тому, що вони забезпечують життєдіяльність його членів та є одним із джерел поповнення бюджету й цільових фондів, виступають джерелом внутрішніх

¹³⁹Соколовська А. М. Основи теорії податків : навч. посіб. Київ : Кондор, 2010. 326 с.

інвестицій (заощадження). Завданням держави є формування цілісного механізму правового регулювання фінансової діяльності домогосподарств.

Світова методологія обстеження домогосподарств орієнтована на грошові доходи, але в Україні, де поширена тіньова зайнятість, а населення з певних причин вимушене приховувати значну частину доходів від реєстрації, існують суттєві розбіжності між заявленими та фактичними доходами.

Окрім того, врахуванню підлягає виробництво неформального сектору, яке визначається як вид виробничої діяльності, що здійснюється некорпорованими підприємствами у секторі домогосподарства, які не зареєстровані або розмір яких по кількості зайнятих менше визначеного порогового значення та здійснюють будь-яке ринкове виробництво; як виробництво домогосподарств для власного кінцевого споживання; як види виробничої діяльності, внаслідок яких домогосподарства споживають та капіталізують вироблені ними товари та послуги.

Ступінь участі кожного члена домогосподарства у формуванні бюджету є індивідуальним та може зумовлюватися ступенем родинних зв'язків і рівнем окремих осіб у фінансуванні спільних витрат. Уся складність побудови оптимальних фінансових взаємовідносин між членами домогосподарства зумовлюється тим, що ця сфера життєдіяльності суспільства є найменш врегульованою з боку держави. Члени домогосподарства, як правило, на основі досягнення консенсусу самостійно приймають спільне рішення про необхідність та спосіб формування грошових фондів, їх величину та цільове спрямування, про час їх використання¹⁴⁰.

Проте роль фінансів домашніх господарств у забезпеченні економічного розвитку нашої держави залишається мінімальною. Це можна пов'язати з менталітетом населення України, який тривалий час формувався під впливом радянської ідеології та превалювання державної власності над приватною. Втім поступово відбувається переорієнтація домогосподарств України від

¹⁴⁰Сенів Л. А., Малиновський Ю. В. Особливості джерел доходів населення України. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2011. № 720. С. 443-448.

самозабезпечення до отримання доходів від організованої економічної діяльності, що підвищує ефективність національної економіки, але збільшує вразливість домогосподарств до впливу економічної кризи та необхідності соціальної підтримки.

Україна не має досвіду оподаткування сукупного доходу домогосподарств, тоді як в економічно розвинутих країнах, навпаки, існує добре налагоджена система оподаткування домогосподарств, характерною особливістю якої є те, що сім'ю розглядають як окрему податкову одиницю. Наприклад, Канада та Швеція мають індивідуальну систему оподаткування приватних доходів, за якою ані доходи подружжя, ані сімейний стан не визначають податкову шкалу одружених осіб. Навпаки, США та Німеччина використовують спільну систему, яка враховує загальний заробіток подружжя під час визначення податкових ставок осіб, які перебувають у шлюбі.

Така практика оподаткування доходів фізичних осіб забезпечує диференційований підхід до визначення податкових зобов'язань платників податків у більшості країн-членів ОЕСР, оскільки держави прагнуть забезпечити й утримати відповідний рівень життя громадян. Цьому також сприяє застосуванні прогресивної шкали оподаткування.

Відсутність системи оподаткування сукупного доходу домогосподарства в Україні спричиняє невідповідність податкового тягара реальному матеріальному стану окремих громадян. Тому використання системи оподаткування домогосподарств створює можливості для вирішення низки соціальних проблем та забезпечення зростання рівня життя населення.

В умовах війни та критичної економічної ситуації в країні, високого рівня тінізації та значного розшарування доходів населення, ухилення від сплати податків, назріла нагальна потреба модернізації податкової політики держави. Тому особливо гостро постає питання пошуку шляхів удосконалення системи оподаткування доходів фізичних осіб. Окрім того, великої значимості ця проблема набуває в зв'язку з обраним курсом України щодо інтеграції до Європейського Союзу (далі – ЄС) та побудови соціально орієнтованої ринкової

економіки із урахуванням світових здобутків у цій сфері.

Податки з приватних доходів фізичних осіб є основним джерелом доходів для більшості розвинених країн. Ці доходи використовуються для перерозподілу ресурсів між домогосподарствами та забезпечення суспільних благ. Уряди можуть обирати не лише прогресивність, але й тип оподаткування доходу, кожен з яких має різний вплив на розподіл добробуту в країні та нерівність доходів та податкове навантаження на доходи фізичних осіб.

В основі методологічного підходу до оцінки податкового навантаження на заробітну плату в країнах ОЕСР лежить визначення показника податкового клину, який являє собою суму податку на доходи фізичних осіб, внесків на соціальне страхування працівника та роботодавця плюс будь-який податок із заробітної плати та мінус грошові перекази, що виражені у відсотках від витрат на оплату праці¹⁴¹.

Податковий клин – це основний показник, що вимірює різницю між витратами на оплату праці роботодавця та відповідною чистою оплатою працівника і визначає ту частину загальних витрат на оплату праці, яка утримується як податок і відрахування на соціальні заходи за вирахуванням грошових виплат. У публікації ОЕСР «Taxing Wages 2022» проведена оцінка податкового клину в країнах ОЕСР для модельних типів домогосподарств, що відрізняються за сімейним станом, кількістю дітей та економічним статусом. І визначено, що для одинокого працівника, який отримує середню заробітну плату, середній податковий клин в ОЕСР становив 34,6% у 2021 році. Середній податковий клин для подружжя з двома годувальниками та двома дітьми становив 28,8% , а для подружжя з одним працюючим і двома дітьми, знизився на 0,42 в. п. між 2020 і 2021 роками до 24,6%¹⁴². Ці дані свідчать про загальну податкову пільгову позицію одиноких осіб і сімей з різними рівнями доходу.

¹⁴¹Taxing Wages 2022. OECD. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/taxing-wages-2023_8c99fa4d-en.

¹⁴²Там само.

Податковий клин з податку на доходи фізичних осіб в Україні у 2021 році становив 41,5%, що значно вище середніх показників у країнах ОЕСР. Незначне зменшення рівня податкового клину можливе для фізичних осіб, які мають право на податкову соціальну пільгу. І це свідчить про те, що існуючий механізм оподаткування приватних доходів не враховує соціальний статус платника податку, рівень доходу та сімейний стан. Тому підтримкою фінансового благополуччя сім'ї є оподаткування загального доходу домогосподарства, а не окремо взятих платників податків.

Спільне оподаткування домогосподарства (сім'ї) полягає у зведенні (сумуванні) їхніх доходів в одну податкову базу. У цій концепції важливо визначити податкове і правове становище подружжя як основи домогосподарства. Тут доступні три варіанти рішення:

- система представництва, за якої дохід дружини додається до доходу чоловіка (голови сім'ї). Ця система в своїй класичній формі припускає відсутність рівності подружжя, оскільки дієздатним є лише чоловік, від імені якого розраховується податок;
- система спільної правоздатності, яка передбачає розгляд подружжя як одного суб'єкта, тобто складна податкова система;
- система роздільної правоздатності, в якій подружжя є співплатниками податку щодо спільної бази оподаткування. Податок розраховується на обох членів подружжя.

Прийняття роздільної правоздатності є більш вигідним для домогосподарства (сім'ї), оскільки не дискримінує жодного з подружжя. Крім того, це дозволяє більш ефективно використовувати такі елементи конструкції, як неоподатковуваний мінімум доходів громадян або податкові пільги. Всі три способи оподаткування подружжя засновані на принципі накопичення податків.

При прогресивній шкалі оподаткування це означає, що податковий тягар зростає. Щоб запобігти цьому, країни ЄС, які визнають правоздатність сім'ї або гарантують привілеї платникам податків із сім'єю (при цьому відмовляються надавати сім'ї податкову правоздатність), прийняли конструкцію поділу

спільного доходу (система поділу доходу), що відноситься до системи роздільної потужності. Наведений вище метод можна реалізувати двома різними способами.

Перший спосіб полягає у застосуванні двох шкал оподаткування. Одна для самотніх, інша – для сімейних пар. Розміри неоподатковуваного мінімуму та межі окремих діапазонів податкової шкали подвоюються для подружніх пар порівняно з самотніми особами.

Другий спосіб базується на одній шкалі оподаткування. Для подружжя база оподаткування становить половину суми їхніх доходів, на цю суму розраховується податок, який потім множиться на два (система розподілу доходів).

Найпопулярнішим способом відображення спроможності домогосподарства нести податковий тягар у країнах ЄС є накопичення доходів. У випадку оподаткування подружжя існує кілька форм, що враховують домогосподарство в цілому, спільне або роздільне оподаткування доходу, кількість дітей та їхній вік. Розподіл доходу (розподіл спільного доходу, отриманого подружжям) передбачає, що шлюб є економічною одиницею. Тому отриманий дохід ділиться і кожному з подружжя призначається половина. Це припущення відповідає правилам правового взаємного забезпечення подружжя. У цьому випадку для цілей оподаткування враховується кількість членів домогосподарства. Діти вважаються дорослими або частково дорослими, наприклад, якщо двоє дітей, кожна становитиме $1/2$ людини, а 3 – $1/3$. Іноді враховується вік дитини, оскільки витрати на її утримання та навчання зростають разом з дитиною. Тому розмір прибуткового податку залежить від розміру доходу та кількості членів домогосподарства. Вибір між спільним і роздільним оподаткуванням доходів домогосподарств здійснюється після врахування різних економічних, соціальних і політичних факторів. Спільне оподаткування доходів домогосподарства дозволяє врахувати його загальний економічний стан і частково усуває податкові махінації, пов'язані з окремим оподаткуванням. Однак спільне оподаткування в ситуації, коли подружжя не

мають дітей, надає їм деякі привілеї, яких не мають інші особи, які ведуть спільне господарство (наприклад, співмешканці, брати і сестри або один з батьків і дитина, які ведуть спільне господарство).

Поділ спільного доходу подружжя викликає критику, оскільки це призводить до значної диференціації розміру податкового тягара подружніх пар і одиноких осіб. Розбивка переваг сімейних пар також піддається критиці. Найбільші переваги від пом'якшення прогресії отримують пари із середніми та високими доходами. Подружжя з низькими доходами отримують досить невеликі виплати¹⁴³.

Тому експерти вважають, що спільне оподаткування не є нейтральним рішенням щодо соціально-економічних структур. Рекомендується надати платнику податків вибір між спільним і роздільним оподаткуванням, що має забезпечити, принаймні частково, нейтральність податку¹⁴⁴. Це означає відмову від об'єднання доходів і розгляду шлюбу як об'єкта оподаткування. Суб'єктом є виключно особа, яка отримує дохід¹⁴⁵.

У системі сімейних пільг (неоподатковуваних сум) важливу роль у формуванні податкоспроможності домогосподарства відіграють конструкції, які призводять до зменшення податку, навіть якщо вони не мають дітей. Найважливішими конструкціями такого типу є:

- визначення неоподатковуваних сум для домогосподарства;
- визначення неоподаткованої суми для домогосподарства, яке не отримує доходу;
- підвищення граничних значень діапазонів податкової шкали у разі спільного оподаткування доходів домогосподарства;
- можливість спільного оподаткування доходів домогосподарства за

¹⁴³Wołowiec T. Potential and Possible Ways of Harmonizing the Personal Income Taxation Process. *Comparative Economic Research Central and Eastern Europe*. 2018. Vol. 21. Issue 3. P. 109-130. DOI: <https://doi.org/10.2478/cer-2018-0022>.

¹⁴⁴Pedrot Ph. Le Droit Fiscal et la Famille en Situation Monoparentale. *Regards sur la Fraude Fiscale* / L. Cadiet et E. Neveu (dir). Paryż : OGT, 1986. P. 31-38.

¹⁴⁵Wołowiec T., Duszyński M. Private Individual Taxation System. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*. 2004. Vol. 1. P. 8-14.

загальноприйнятою шкалою оподаткування.

Неоподатковувані суми для подружніх пар встановлені в Іспанії у подвійному розмірі неоподаткованої суми, визначеної для платника податку, який самостійно сплачує свій податок. Також британське законодавство пропонує неоподатковувану суму в розмірі мінімум 12570 фунтів стерлінгів¹⁴⁶. У Бельгії, Данії, Фінляндії, Греції, Нідерландах, Люксембурзі, Німеччині, Чехії, Естонії, Литві, Словенії та Словаччині неоподатковувана сума доступна кожному з подружжя, якщо вони є платниками податку. У Словаччині повна неоподатковувана сума для подружжя доступна, якщо він/вона не отримує жодного доходу, тоді як коли вони отримують дохід, нижчий від неоподаткованої суми, різниця між базовою неоподатковуваною сумою та розміром доходу, отриманого в даний податковий рік, є вільною від податку. Інша конструкція, що знижує податковий тягар подружжя, використовується в Ірландії, де порогові значення діапазонів податкової шкали пов'язані із сімейним статусом платника податків таким чином:

- для самотніх осіб, вдів і вдовців, які не утримують дітей, граничне значення, вище якого ставка податку становить 40% (а не 20%), встановлено на рівні 40 000 євро;

- для самотніх осіб, які виховують дітей, граничне значення, понад яке ставка податку становить 40% (а не 20%), встановлено на рівні 44 000 євро;

- для подружжя, яке сплачує свої податки спільно, коли вони обоє працюють, граничне значення, вище якого ставка податку становить 40% (а не 20%), встановлено на рівні 80000 євро¹⁴⁷.

Подібний ефект, як і в ірландській конструкції, досягається використанням конструкції спільного оподаткування подружжя з пропорційним

¹⁴⁶Income Tax Explained. *Institute for Fiscal Studies*. URL: https://ifs.org.uk/taxlab/taxlab-taxes-explained/income-tax-explained?gclid=CjwKCAjwhdWkBhBZEiwA1ibLmJfPpdX_5zBp0gXaia6mHE0tYqjawgaYBLaS2cKyeU7FyWgCOLR8xoCLBQQAvD_BwE.

¹⁴⁷How Your Income Tax is Calculated. *Citizens Information*. URL: <https://www.citizensinformation.ie/en/money-and-tax/tax/income-tax/how-your-tax-is-calculated/>.

розподілом цих доходів на кожного з подружжя. Таке рішення є особливо вигідним для подружніх пар, у яких тільки один отримує доходи, які підлягають оподаткуванню прибутковим податком (вони застосовуються в Польщі). Серед просімейних податкових пільг ми також маємо можливість вирахувати з доходу (або з належного податку) всі або частково витрати, пов'язані з: винаймом няні, навчанням дітей, сплатою обов'язкових утримань та процентів за кредитами на проживання, для задоволення потреб дітей. Серед просімейних рішень також є звільнення від податку сплати аліментів на дітей, соціальних і медичних виплат та всіх пільг із соціального страхування. Такі звільнення використовуються практично в податковій системі кожної країни ЄС¹⁴⁸.

У податкових рішеннях, що захищають інтереси сім'ї, найважливішу роль відіграють податкові пільги у вигляді неоподатковуваних сум, що надаються батькам або законним опікунам, які утримують дітей (Естонія, Словенія). Іноді розмір неоподаткованої суми залежить від кількості дітей, як у Бельгії, Чехії, Словенії, а також від фізичного та розумового розвитку дитини, як у Бельгії, Фінляндії та Словенії.

Однією з форм прибуткового оподаткування, яку можна знайти у французькій податковій системі, є сімейне оподаткування. Франція ставиться до своїх сімей особливо привілейовано. Порівняно з законодавством інших країн, французький прибутковий податок відображає всі аспекти сімейного становища платника податку. Це здійснюється шляхом реалізації спеціальної концепції оподаткування домогосподарства, яка полягає у спільному оподаткуванні платника податку (голови сім'ї) та його сім'ї, яка з ним проживає. Платники податку, які є головами сім'ї, подають декларацію як про свої доходи, так і про доходи своєї сім'ї та осіб, які з ними проживають та утримуються.

¹⁴⁸ Wołowiec T. Potential and Possible Ways of Harmonizing the Personal Income Taxation Process. *Comparative Economic Research Central and Eastern Europe*. 2018. Vol. 21. Issue 3. P. 109-130. DOI: <https://doi.org/10.2478/cer-2018-0022>.

Спільне оподаткування стосується батьків і дітей до 18 років. Такий же спосіб сплати податків можуть обрати діти до 21 року, а також особи до 25 років, які продовжують освіту, навчаються чи проходять військову службу.

Податкові системи країн ЄС по-різному вирішують питання спільного оподаткування сімейних доходів. Модельного рішення немає, а норми загального права не передбачають і не примушують до будь-яких рішень у цій сфері, які мали б прийняти всі країни ЄС. Окремі країни окремо визначають принципи податкового навантаження на доходи сім'ї. Зазвичай це модель, яка відмовляється від надання правоздатності сім'ї, але гарантує певні пільги платникам податків, які мають сім'ю.

4.2. Тенденції розвитку оподаткування доходів домогосподарств

За останні 20 років відбулися зміни в оподаткуванні доходів домогосподарств. Поширена концепція спільного оподаткування доходів протягом останніх 20 років поступово еволюціонувала до роздільної сплати податків подружжям. Такі зміни відбулися в Австрії, Бельгії, Чехії, Кіпрі, Данії, Естонії, Фінляндії, Нідерландах, Литві, Латвії, Словаччині, Словенії, Швеції, Великобританії та Італії. Лише у Франції, Люксембурзі, Німеччині та Португалії можливе спільне оподаткування подружжя. Можливість вибору форми (спільну чи індивідуальну) зберегли для платників податків Іспанії, Ірландії, Мальти та Польщі.

Наслідком представлених змін принципів підходу до сімейного оподаткування є концепції або заміни податкових інструментів соціальними виплатами (наприклад, у Данії, Нідерландах, Великій Британії), або інтеграції податку на доходи фізичних осіб із системою соціальних виплат (наприклад, Австрія, Німеччина, Іспанія)¹⁴⁹.

¹⁴⁹Там само.

Податкові системи в країнах-членах Європейського Союзу розвиваються від шедулярної системи оподаткування до методу, який використовується в англосаксонських країнах (оподаткування глобального доходу).

Визначення оподаткованого доходу, як об'єкта оподаткування, у країнах Європейського Союзу ґрунтується на п'яти основних податкових принципах:

- предметна універсальність – це означає, що податок повинен охоплювати всіх осіб, які отримують дохід, що означає скасування виключень, за винятком випадків, виправданих міжнародним правом або звичаями (такими як винятки дипломатичного та консульського персоналу з дотриманням принципу взаємності);

- універсальність об'єкта – виражається в оподаткуванні спільного доходу фізичної особи (глобальний податок), а не доходів від окремих джерел доходу. Послідовне застосування цього правила не допускає окремого оподаткування деяких доходів або використання окремих шкал податкових ставок. Він дозволяє вираховувати понесені збитки від одного джерела доходу з інших доходів;

- принцип рівності (справедливості) – передбачає однакове ставлення до всіх платників податків, які отримують однаковий дохід, незалежно від джерела доходу. Цей принцип часто виражається як принцип так званої податкової справедливості, який постулює звільнення від оподаткування людей з найнижчими доходами, залишення неоподаткованого прожиткового мінімуму, використання соціальних і сімейних преференцій та диференціацію податкового тягара відповідно до платоспроможності шляхом застосування податкової прогресії;

- оподаткування «чистого доходу» в об'єктній перспективі – це означає оподаткування лише доходу, який є у розпорядженні платника податку, за вирахуванням витрат, здійснених для отримання доходу;

- оподаткування «чистого доходу» в предметній перспективі – пов'язане із залишенням деякої неоподаткованої суми (прожиткового мінімуму) платникам податку для задоволення своїх основних індивідуальних та сімейних

потреб. Недотримання цього правила вимагало б повернення податків, зібраних органами державної влади у вигляді різних соціальних виплат.

У системах оподаткування доходів фізичних осіб, запроваджених у країнах Європейського Союзу, принцип платоспроможності враховується в різних елементах структури оподаткування (які виступають окремо, разом або як окремі елементи), таких як:

1. Визначення неоподатковуваної суми для непрацюючого подружжя (Словаччина) або для кожної дитини, яку утримують батьки (наприклад, у Бельгії, Чехії, Естонії, Нідерландах, Німеччині, Франції, Словенії та Литві).

2. Спільне оподаткування подружжя (наприклад, в Ірландії, де встановлено окремі податкові шкали для самотніх людей і для сімейних пар).

3. Специфічне та унікальне оподаткування сімейних доходів у податковій системі Франції (система сімейного часткового оподаткування, що відображає кількість дітей у сім'ї).

4. Структури, які дають право робити податкові відрахування деяких витрат на утримання дітей (наприклад, у Франції) або навіть сім'ї (Німеччина).

5. Розмір і діапазон податкових ставок.

6. Методика визначення витрат на отримання доходу.

7. Система преференцій, яка враховує сімейний стан.

Форма економічної політики, яку здійснюють країни Європейського Союзу, відображає економічні, соціологічні, культурні та історичні фактори, та дозволяє нам вказати низку аргументів стосовно подібності податку на доходи фізичних осіб у країнах ЄС, які стосуються таких сфер:

- податок пов'язаний із загальним (глобальним) доходом платника податку;

- шкали є прогресивними з різною кількістю діапазонів та мінімальними і максимальними значеннями податкових ставок;

- більшість країн використовують неоподатковувані суми;

- податкове навантаження зазвичай коригується відповідно до рівня інфляції за допомогою системи автоматичної чи напівавтоматичної індексації

або зміни граничних розмірів оподаткування;

- податок на доходи фізичних осіб відображає принцип платоспроможності платника податків через різноманітну систему податкових пільг і звільнень;

- різні правила оподаткування доходів сімей, доходів від продажу рухомого і нерухомого майна та доходів від капіталу;

- існує різноманітна система витрат на отримання доходу, пов'язана зі способом отримання доходу;

- не розрізняє податковий тягар на основі джерел доходів, з яких він отриманий, і способу його розподілу;

- податок на доходи містить податкові преференції, пов'язані зі способом витрачання доходу.

У Німеччині діє прогресивний податок, який не перевищує 45%. Усі фізичні особи-резиденти оподатковуються за своїми світовими доходами. Фізичні особи-нерезиденти оподатковуються (у разі доходу від інвестицій та найму, як правило, шляхом утримання) лише з доходу джерела в Німеччині.

Оподатковуваний дохід охоплює доходи з таких категорій: сільське та лісове господарство, торгівля або бізнес, незалежні професії, працевлаштування, капіталовкладення, орендна плата та роялті, інші доходи (за визначенням податкового законодавства).

Об'єктом оподаткування є чистий дохід, який базується на всіх валових доходах, отриманих протягом календарного року, зменшених на витрати, пов'язані з доходом, протягом того самого періоду для кожної з категорій платників податків. Збитки від однієї із семи основних категорій доходу (крім капітальних інвестицій) можуть бути повністю компенсовані позитивним доходом від іншої категорії доходу (можуть застосовуватися винятки для «інших доходів»).

Загальний дохід після відрахувань у кожній категорії, який може бути зменшений на одноразові відрахування або, у межах, на фактичну оплату спеціальних витрат, визначених податковим законодавством, являє собою

оподатковуваний дохід.

Податкова категорія залежить насамперед від сімейного стану: одинокий, з батьком-одинаком або одружений. Батьки-одиначки та подружні пари або зареєстровані цивільні партнерства можуть подати заявку на зміну податкової категорії.

Податкова категорія 1: одинаки. Застосовується до всіх неодружених, овдовілих, розлучених або постійно розлучених працівників. Це стандартна податкова категорія.

Податкова категорія 2: батьки-одиначки. Цей податковий клас призначений для одиноких працівників з дітьми, які отримують податковий кредит для одиноких батьків.

Податкова категорія 3: подружні пари в поєднанні з податковою категорією 5. Податкова категорія 3 може подати заяву на подружжя, яке має значно вищий сімейний дохід. Це означає, що доходи менше оподатковуються. Іншому партнеру за замовчуванням призначається податкова категорія 5.

Податкова категорія 4: подружні пари з однаковою зарплатою. Застосовується до одружених, якщо обоє з подружжя отримують зарплату, живуть у Німеччині та не живуть окремо. Усі молодята за замовчуванням мають податкову категорію 4. Сприятливо для оподаткування, якщо подружжя має приблизно однаковий дохід і оподатковується індивідуально, а не спільно.

Податкова категорія 4 з фактором: у багатьох випадках податкова категорія 4 із коефіцієнтом означає, що податки сплачувати не потрібно. Податкова служба обчислює очікувані податкові зобов'язання за податковий рік і щомісяця автоматично утримує податок на дохід. Це означає, що «перевага розподілу» використовується протягом року.

Податкова категорія 5: подружні пари в поєднанні з податковою категорією 3. Одруженій особі призначається податкова категорія 5 для подружжя, якщо другий з подружжя (який має вищий дохід) змінює податкову категорію 3 на вимогу. Подружжя з нижчим доходом у податковій категорії 5 тоді оподатковується вищим податком. Тим не менш, комбінація 3/5 є вигідною

для пар із значною різницею в доходах.

Податкова категорія 6 поширюється на працівників, які крім першого місця роботи мають іншу роботу. Це пов'язано з найвищими відрахуваннями, оскільки немає податкових пільг. Починаючи з першого підробітку, утримується прибутковий податок. Перші трудові відносини залишаються в податковій категорії 1.

Німеччина має такі прогресивні ставки податку (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Ставки податку на доходи фізичних осіб*

Діапазон оподатковуваного доходу для одиноких платників податку (євро)		Діапазон оподатковуваного доходу для одружених платників податків (євро)		Ставка податку (%)
від	до	від	до	
0	10,908	0	21 816	0
10,908	62,809	21 816	125,618	від 14 до 42
62,809	277,825	125,618	555 650	42
277,825	і вище	555 650	і вище	45

* Складено автором за даними джерела¹⁵⁰.

Щоб покращити економічну ситуацію та інфраструктуру для деяких регіонів, які потребують допомоги, уряд Німеччини стягує додатковий податок у розмірі 5,5%. Додатковий збір нараховується у відсотковому відношенні до всіх податків на доходи фізичних осіб.

З 1 січня 2021 року суттєво скорочено застосування солідарного податку. Загалом додатковий збір солідарності більше не стягується з осіб, які подають декларацію окремо та мають тягар податку на доходи не більше ніж 17543 євро (приблизно еквівалентно оподатковуваному доходу в розмірі 65500 євро), а також для одружених, які подають декларацію разом із платниками податку на

¹⁵⁰Worldwide Tax Summaries. PwC. URL: <https://taxsummaries.pwc.com/germany/individual/income-determination>.

прибуток не більше 35086 євро (приблизно еквівалентно оподатковуваному доходу в 131000 євро). У разі перевищення вищезазначених порогових значень використовується ковзаюча шкала, щоб верхній розмір солідарного збору в розмірі 5,5% врешті-решт застосовувався в повному обсязі лише для осіб, які подають декларацію окремо та мають оподатковуваний дохід приблизно 101400 євро, або осіб, які подають спільну декларацію та мають оподатковуваний дохід приблизно 202800 євро. Повна ставка солідарної надбавки застосовується до доходів від капітальних інвестицій, що підлягають одноразовому оподаткуванню, і доходів від найму, що оподатковуються за одноразовими ставками, які регулярно коригуються.

Члени офіційно визнаних церков сплачують церковний податок як надбавку до прибуткового податку. Ставки становлять 8% або 9% залежно від федеральної землі, де проживає особа.

Зарплати, що виплачуються згідно з німецькою платіжною відомістю, обкладаються податком із заробітної плати, який утримується роботодавцем і зараховується до остаточного річного прибуткового податку. Враховується особиста ситуація шляхом застосування певних податкових класів і застосовуються певні відрахування.

Заробітна плата, яка виплачується іноземним роботодавцем (який не має постійного представництва в Німеччині), але перераховується німецькій компанії, також підлягає утриманню податку із заробітної плати. Починаючи з 2020 року, те ж саме стосується зарплати, яка фактично не перераховується, але повинна була бути перерахована за принципом «витягнутої руки». Німецька компанія вважається «економічним роботодавцем», тому вона зобов'язана щомісяця розраховувати та перераховувати до податкової служби відповідний податок із заробітної плати.

Заробітна плата, яку виплачує іноземний роботодавець і не нараховується німецькій компанії, і не повинна була перераховуватися на німецьку компанію за принципом «витягнутої руки», як правило, не підлягає утриманню податку із заробітної плати. Як і з іншими доходами, податок для цих працівників

стягується шляхом оцінки, як правило, після першої річної декларації. Пенсійний дохід також підлягає оподаткуванню з урахуванням додаткових надбавок.

Опціони на акції в основному оподатковуються під час їх продажу. Оподатковуваний прибуток розраховується на момент виконання опціону, як правило, як різниця між ринковою ціною акцій і ціною продажу. Звільнення від сплати податку може бути надано, якщо протягом періоду між наданням і набуттям права працевлаштування не здійснювалося в Німеччині, і, отже, дохід від найму не підлягав оподаткуванню в Німеччині. Вигода від опціону на акції визначається на основі робочих днів між наданням і набуттям прав.

Акції, надані безкоштовно або за низькою ціною, можуть бути звільнені від оподаткування на суму до 1440 євро на рік, якщо виконуються певні умови. Це звільнення надається для акцій компанії-роботодавця та материнської компанії, яка контролює та консолідує свою дочірню компанію.

Сприятлива податкова ставка може застосовуватися, якщо період між наданням і реалізацією перевищує 12 місяців і якщо працівник працює в компанії, яка надає право, принаймні протягом перших 12 місяців цього періоду. У разі обмеженого статусу платника податку застосування сприятливої ставки податку до нарахування заробітної плати призводить до обов'язку подання декларації про податок на доходи фізичних осіб для платника податку-нерезидента, включаючи прогресивний вплив доходу, який інакше не оподатковується.

Податок на чистий прибуток від професійної діяльності або від ведення торгівлі чи бізнесу збирається шляхом оцінки. Квартальні внески можуть бути оцінені на основі оцінки та зараховані на остаточний тягар податку на прибуток.

Приріст капіталу від фінансових інвестицій (наприклад, продаж акцій) підлягає оподаткуванню за фіксованою ставкою податку в розмірі 25% плюс 5,5% надбавки до солідарності (загалом 26,375%, плюс церковний податок), який в основному утримується у джерела. Пов'язані витрати не вираховуються.

На приріст капіталу нараховується «допомога інвестору» у розмірі 801 євро (1000 євро станом на період оцінки 2023 року) на платника податків за рік для загального доходу від усіх фінансових інвестицій. Ця сума подвоюється у випадку спільного подання платниками податків, які перебувають у шлюбі. Особливі правила застосовуються щодо оподаткування приросту капіталу від продажу значної частки в корпорації (1% або більше).

Спеціальні часткові звільнення від оподаткування застосовуються до приросту капіталу від продажу паїв взаємних фондів, залежно від характеру фонду.

Інший приріст капіталу оподатковується в Німеччині за індивідуальними прогресивними ставками, лише якщо продаж відбувається протягом одного року (для рухомого майна) або десяти років (для нерухомого майна) після дати покупки. Цей приріст капіталу підлягає оподаткуванню лише в тому випадку, якщо загальний прибуток перевищує 600 євро на рік. Подальші податкові пільги можуть бути застосовані за певних умов, якщо майно використовувалося в приватних цілях.

Закон Німеччини про іноземні податки містить положення щодо оподаткування виїзду для фізичних осіб, якщо виконуються певні вимоги. Якщо фізична особа підлягала необмеженому податковому зобов'язанню в Німеччині протягом певного часу та володіє принаймні 1% у корпорації як приватному активі, вона може претендувати на податок на виїзд. Вихідний податок стягуватиметься у разі припинення дії необмеженого податкового зобов'язання в Німеччині (наприклад, у більшості випадків через переміщення акціонера). У результаті приріст капіталу від передбачуваного продажу акцій оподатковуватиметься згідно з правилами податку на прибуток Німеччини. Вихідного оподаткування в деяких випадках можна уникнути шляхом відповідної структуризації.

Дохід від дивідендів обкладається фіксованою ставкою податку в розмірі 25% плюс 5,5% солідарного збору (загалом 26,375%, плюс церковний податок, якщо застосовно), який в основному утримується у джерела. Пов'язані витрати

не можна вирахувати. Дивідендний дохід відповідає вимогам для щорічної надбавки для інвестора в розмірі 801 євро (1000 євро станом на період оцінки 2023 року) на платника податку на загальну суму всіх доходів від фінансових інвестицій. Ця сума подвоюється у випадку спільного подання платниками податків, які перебувають у шлюбі.

Відсотковий дохід підлягає фіксованій ставці податку в розмірі 25% плюс 5,5% солідарного збору (загалом 26,375%, плюс церковний податок, якщо застосовано), який в основному утримується у джерела. Пов'язані витрати не можна вирахувати. Процентний дохід відповідає вимогам для щорічної надбавки для інвестора в розмірі 801 євро (1000 євро станом на період оцінки 2023 року) на платника податку на загальну суму всіх доходів від фінансових інвестицій. Ця сума подвоюється у випадку спільного подання платниками податків, які перебувають у шлюбі.

Отримана орендна плата за вирахуванням допустимих витрат є частиною оподаткованого доходу. Відповідно до положень угоди доходи від оренди з джерел за кордоном переважно звільнені. Звільнення від оподаткування з прогресуванням застосовуватиметься, якщо джерела не розташовані в межах ЄС/ЄЕЗ.

Дохід від зайнятості, пов'язаний зі спеціальною будівельною, інженерною чи консультаційною роботою за межами Німеччини, що триває щонайменше три місяці, може бути звільнений, якщо:

- працівник працює за кордоном у німецького роботодавця або роботодавця, який знаходиться в Європейському Союзі;
- немає податкової угоди з іноземною державою.

Резиденти Португалії сплачують податок зі світового доходу за прогресивними ставками, які варіюються від 14,5% до 48% на 2023 рік.

Нерезиденти сплачують податок на дохід лише з португальського джерела доходу, який включає не лише ту частину винагороди, яка може бути розподілена на діяльність, що здійснюється в Португалії, але й винагороду, яку несе португальська компанія або постійне представництво.

Нерезиденти оподатковуються за фіксованою ставкою 25% від їх оподаткованої винагороди у 2023 році.

З метою застосування податкової ставки оподатковуваний дохід ділиться на два, якщо платники податку перебувають у шлюбі і не розлучені за судовим рішенням, а також у випадку фактичних шлюбів, незалежно від обставин, якщо вони обирають спільне оподаткування.

Спеціальні ставки застосовуються до приросту капіталу та прибутку від інвестицій.

У 2023 році для платників податку з оподатковуваним доходом понад 80000 євро застосовується додаткова ставка солідарності, яка коливається від 2,5% до 5% (табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Ставки податку на доходи резидентів в Португалії на 2023 рік*

Оподатковуваний дохід (євро)		Ставка податку (%)	Сума франшизи (євро)
від	до		
0	7,479	14,5	0
7,479	11,284	21,0	486,14
11,284	15 992	26,5	1106,73
15 992	20 700	28,5	1426,65
20 700	26,355	35,0	2772,14
26,355	38,632	37,0	3299,12
38,632	50,483	43,5	5810,25
50,483	78,834	45,0	6567,33
78,834		48,0	8932,68

* Складено автором за даними джерела¹⁵¹.

Дохід/винагорода за наймом охоплює всі виплати, які здійснює роботодавець, такі як зарплата, премії, комісійні, відшкодування податків, виплати при звільненні, пенсії, надбавки (наприклад, вартість життя та субсидії на житло) та пільги в натуральній формі (наприклад, службові автомобілі), незалежно від того, звідки надходить виплата.

Допомоги на внутрішні та закордонні поїздки, а також компенсації за милі та обіди, що перевищують дозволені працівникам державних департаментів,

¹⁵¹Там само.

також оподатковуються як дохід від найму.

Загалом виплати в натуральній формі, які надає роботодавець, оподатковуються прибутковим податком на рівні працівника. Існують спеціальні положення щодо оподаткування житла, що надається роботодавцем, або житлових субсидій, користування та придбання службових автомобілів, а також пайових планів.

Для цілей ПДФО оподатковувана вигода від використання службового автомобіля оподатковується на рівні працівника, якщо існує письмова угода між роботодавцем і працівником щодо надання останньому конкретного автомобіля. За цих обставин пільга відповідає 0,75% від ринкової вартості автомобіля, помноженої на кількість місяців користування автомобілем. Якщо службовий автомобіль потім придбає працівник, подальша вигода в натуральній формі відповідатиме позитивній різниці між ринковою ціною автомобіля та загальною сумою, яка вже оподатковується як вигода в натуральній формі для працівника в результаті використання автомобіля плюс ціна придбання. Ринкова ціна відповідає різниці між ціною придбання та балансом, виведеним із цієї вартості з урахуванням коефіцієнта амортизації, опублікованого відповідними органами.

Виплати при звільненні оподатковуються з частини, що перевищує середню винагороду, виплачену за останні 12 місяців роботи, помножену на кількість років роботи, якщо новий трудовий договір або договір про надання послуг не укладено з роботодавцем або пов'язаною особою протягом 24 місяців з дня припинення трудового договору.

Однак у випадку керівника або адміністратора, виплати при звільненні повністю підлягають оподаткуванню. Цей захід також стосується керівників державного сектору та представників постійних представництв.

4104 євро пенсійного доходу звільняються від оподаткування. У 2015 році було скасовано регресивне правило, яке застосовувалося до спеціального вирахування пенсії, коли валовий річний дохід перевищує суму 22500 євро, і тепер це лише відрахування фіксованої суми в 4104 євро

відповідно до величини спеціального вирахування, що застосовується до доходу від роботи.

Дохід від комерційної, промислової чи сільськогосподарської діяльності та дохід від приватного підприємця (включаючи наукові, мистецькі чи технічні послуги) або від інтелектуальних прав (якщо отримані первісним власником) можуть оподатковуватись або відповідно до спрощеного режиму, або на основі рахунків платника податків. Спрощений режим застосовуватиметься лише до платників податків, які, не вибравши організованих рахунків, мають оборот або валовий бізнес і професійний дохід нижчий за 200000 євро (за 2023 рік) у попередньому році.

Інші витрати, пов'язані з придбанням товарів і послуг, пов'язаних із діяльністю, належним чином повідомлені податковим органам Португалії, а саме: витрати на поточні споживані матеріали, електроенергію, воду, транспорт і зв'язок, орендну плату, судові спори, страхування, лізингову орендну плату, обов'язкові внески, сплачені професійній асоціації та іншим організаціям, що представляють професійну діяльність, до якої належить платник податків, поїздки та проживання платника податків та його працівників (якщо лише частково віднесені до діяльності, це вважається лише 25% від загальної суми).

Як правило, приріст капіталу оподатковуватиметься за єдиною ставкою 28%. Лише 50% приросту капіталу, отриманого від продажу акцій мікро- та малих компаній, які не котируються на фондовій біржі, підлягатимуть оподаткуванню.

Що стосується доходу, отриманого станом на 1 січня 2023 року, позитивне сальдо між приростом капіталу та втратою капіталу, що виникає внаслідок передачі за винагороду акцій та інших цінних паперів, обов'язково агрегується, якщо виконуються всі наступні умови: активи зберігалися менше 365 днів; оподатковуваний дохід платника податку, включаючи баланс приросту капіталу та втрат капіталу, становить або перевищує 78834 євро.

Ці правила також застосовуються до балансу між приростом капіталу та

втратою капіталу з урахуванням підвищеної ставки податку в розмірі 35% (країна, територія або регіон, що підпадають під явно більш сприятливий режим).

У 2023 році 50% приросту капіталу, отриманого від продажу нерухомості податковими резидентами та нерезидентами Португалії, оподатковуються за граничними ставками від 14,50% до 48% (плюс ставка солідарності, якщо вона застосовна).

Існують певні обставини, за яких прибуток може бути повністю або частково звільнений від оподаткування, наприклад, якщо майно, що продається, є основним місцем проживання платника податку, а доходи від продажу, зменшені на вартість будь-яких непогашених позик, пов'язаних з придбанням майна, що продається, , повторно інвестуються в придбання, покращення або будівництво іншого основного помешкання в Португалії чи в межах Європейського Союзу протягом 36 місяців після продажу або протягом 24 місяців до продажу.

Дивіденди та відсотки підлягають оподаткуванню за єдиною ставкою 28%. Однак платник податку може вибрати оподаткування отриманих дивідендів і відсотків за граничними ставками від 14,50% до 48% плюс ставка солідарного податку, якщо вона застосовується (у 2023 році).

Кредит проти португальських податкових зобов'язань доступний для нижчої суми податку, сплаченого в іноземній країні на ці дивіденди та відсотки, або суми податку, що підлягає сплаті в Португалії на цей дохід. Для дивідендів і відсотків, сплачених країнами, з якими Португалія підписала угоду про уникнення подвійного оподаткування, податковий кредит не повинен перевищувати відсоток, встановлений угодою.

Якщо платник податку вирішить розкрити інформацію про дивіденди в податковій декларації, лише 50% підлягатиме оподаткуванню за діючими граничними ставками, якщо компанія-платник є податковим резидентом країни ЄС.

Процентний дохід від поточних або ощадних рахунків у португальських

банках оподатковується за ставкою 28% для резидентів. Проценти, які сплачуються нерезидентами фізичним особам-резидентам, також оподатковуються за ставкою 28%.

Інвестиційний прибуток, який виплачується або надається одержувачам-резидентам на території Португалії нерезидентами, які також не мають постійного проживання на території Португалії, але які проживають у юрисдикції з чорного списку, оподатковується за ставкою 35% (у 2023 році), або за WHT, або за допомогою спеціальної ставки.

Як правило, дохід від оренди, отриманий податковими резидентами та неподатковими резидентами, оподатковується за спеціальною ставкою 28%, але в деяких ситуаціях можливий варіант включення такого доходу до загального сукупного доходу. За дотримання певних умов можуть застосовуватися спеціальні положення.

Особливістю оподаткування доходів фізичних осіб в США є щорічне коригування Службою внутрішніх доходів (далі – IRS) понад 60 податкових положень з урахування інфляції з метою запобігання, що називається «розповзання дужок» («bracket creep»). Розповзання податкових категорій відбувається, коли інфляція призводить до підвищення категорії платників податків або зменшує вартість кредитів, відрахувань і звільнень, наслідком чого є збільшення податку на дохід без зростання реального доходу.

Також варто зазначити, що податкове управління США використовувало індекс споживчих цін (далі – CPI) як міру інфляції до 2018 року. Однак із урахуванням положень закону «Про скорочення податків і робочі місця» 2017 року (далі – TCJA)¹⁵² IRS тепер використовує ланцюговий індекс споживчих цін (далі – C-CPI), щоб відповідно скоригувати пороги доходу, суми відрахувань і вартість кредиту.

В США об'єктом оподаткування фізичної особи є скоригований валовий дохід, який визначається урахуванням всіх доходів (заробітної плати

¹⁵²Tax Cuts and Jobs Act: A Comparison for Businesses. *Internal Revenue Service*. URL: <https://www.irs.gov/newsroom/tax-cuts-and-jobs-act-a-comparison-for-businesses>.

та компенсації, відсотків, дивідендів, приросту (або збитку) капіталу, доходу (або збитку) від бізнесу, пенсії, доходу (або збитку) ферми, орендної плати, роялті, виплат соціального страхування тощо) за мінусом відрахувань і звільнень, таких як внески в пенсійний план, витрати на вищу освіту та відсотки за студентську позику, аліменти тощо. Скоригований валовий дохід підлягає на стандартні відрахування або деталізовані відрахування (за вибором платника податку).

Обмеження доходу для платників податків всіх податкових категорій та всіх декларантів коригується з урахуванням інфляції (табл. 4.3).

Таблиця 4.3

**Федеральний податок на доходи 2023 року та ставки
для одиноких осіб, подружніх пар, які подають спільні декларації,
і голів домогосподарств в США***

Ставка податку	Для одиноких осіб	Для одружених осіб, які подають спільну декларацію	Для голів домогосподарств
10%	Від 0 до 11 000 дол.	Від 0 до 22 000 дол. США	Від 0 до 15 700 дол. США
12%	Від 11 000 до 44 725 дол. США	Від 22 000 до 89 450 дол. США	Від 15 700 до 59 850 дол. США
22%	Від 44 725 до 95 375 дол. США	Від 89 450 до 190 750 дол. США	Від 59 850 до 95 350 дол. США
24%	Від 95 375 до 182 100 дол. США	Від 190 750 до 364 200 дол. США	Від 95 350 до 182 100 дол. США
32%	Від 182 100 до 231 250 дол. США	Від 364 200 до 462 500 дол. США	Від 182 100 до 231 250 дол. США
35%	\$231 250 до \$578 125	Від 462 500 до 693 750 дол. США	\$231 250 до \$578 100
37%	\$578 125 або більше	\$693 750 або більше	578 100 дол. або більше

* Складено автором за даними джерела¹⁵³.

У 2023 році в США діє сім федеральних ставок податку на доходи: 10%, 12%, 22%, 24%, 32%, 35% і 37% (яка застосовується до доходу платників податків, який перевищує 539900 дол. США – для одиноких осіб і понад 693750 дол. США – для подружніх пар, які подають спільні декларації).

¹⁵³Internal Revenue Service. URL: <https://www.irs.gov/>.

Стандартні відрахування у 2023 році зросли на 900 дол. США для платників податків, які подають декларації окремо, і на 1800 дол. США для платників, які подають спільні декларації (табл. 4).

Таблиця 4.4

Стандартні відрахування в США у 2023 році*

Статус подання	Сума відрахування
Неодружений	13 850 дол. США
Спільне подання декларації	27 700 дол. США
Голова домогосподарства	20 800 дол. США

* Складено автором за даними джерела¹⁵⁴.

Ще однією особливістю оподаткування приватних доходів в США є використання альтернативного мінімального податку (далі – АМТ), який був запроваджений у 1960-х роках з метою запобігання уникненню платниками податків з високими доходами податку на доходи фізичних осіб. Ця система паралельного оподаткування доходу вимагає від платників податків з високим рівнем доходу обчислювати свої податкові рахунки двічі: один раз за звичайною системою податку на доходи і знову за АМТ: сплаті підлягає більша з двох сум.

АМТ використовує альтернативне визначення оподатковуваного доходу, яке називається альтернативний мінімальний оподатковуваний дохід (далі – АМТІ). Щоб платники податків з низьким і середнім рівнем доходу не підпадали під дію АМТ, передбачено звільнення значної суми доходу від АМТІ. Однак це звільнення поступово скасовується для платників податків з високими доходами. АМТ стягується за двома ставками: 26% і 28% (застосовується до перевищення АМТІ у розмірі 220700 дол. США для всіх платників податків (110350 дол. США для подружніх пар, які подають окремі декларації)).

У 2023 році сума звільнення від АМТ становить 81300 дол. США для

¹⁵⁴Там само.

неодружених і 126500 дол. США для подружніх пар, які подають спільну декларацію.

Звільнення від сплати АМТ поступово припиняється на рівні 25 центів за зароблений долар, коли АМТІ досягне 578150 дол. США для одиноких осіб і 1156300 дол. США для одружених платників податків, які подають спільні декларації.

Ще одним елементом, що використовується для коригування бази оподаткування, є податковий кредит на зароблений дохід (далі – ЕІТС) – це сума, яка зменшує остаточний рахунок платника податку. Податковий кредит відрізняється від відрахувань і звільнень, які зменшують оподатковуваний дохід, а не безпосередньо податковий рахунок платника податків. У 2023 році максимальний податковий кредит для одиноких осіб і спільних декларантів становить 560 дол. США, якщо у декларанта немає дітей (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

Параметри податкового кредиту на зароблений дохід (ЕІТС) за 2023 рік*

Статус подання		Немає дітей	Одна дитина	Двоє дітей	Троє і більше дітей
Одинокий або голова родини	Дохід	7 840 дол. США	11 750 дол. США	16 510 дол. США	16 510 дол. США
	Максимальний кредит	600 дол. США	3 995 дол. США	6 604 дол. США	7 430 дол. США
	Початок поступової відмови	9 800 дол. США	21 560 дол. США	21 560 дол. США	21 560 дол. США
	Поступове припинення (кредит дорівнює нулю)	17 640	46 560	52 918	56 838
Спільне подання декларації	Дохід	7 840 дол. США	11 750 дол. США	16 510 дол. США	16 510 дол. США
	Максимальний кредит	600 дол. США	3 995 дол. США	6 604 дол. США	7 430 дол. США
	Початок поступової відмови	16 370 дол. США	28 120 дол. США	28 120 дол. США	28 120 дол. США
	Поступове припинення (кредит дорівнює нулю)	24 210	53 120	59 478	63 398

* Складено автором за даними джерела¹⁵⁵.

¹⁵⁵ Там само.

Максимальна сума кредиту становить 3995 дол. на одну дитину, 6604 дол. на двох дітей і 7430 дол. на трьох і більше дітей.

Максимальна податкова пільга на дитину в США становить 2000 дол. США на дитину без коригування інфляції. Частина податкового кредиту на дітей, що підлягає відшкодуванню, скоригована з урахуванням інфляції становить до 1600 дол. США у 2023 році.

Довгостроковий приріст капіталу оподатковується з використанням інших розмірів і ставок, ніж звичайний дохід.

Також в США передбачено звільнення оподаткування подарунків: у 2023 році перші \$17000 подарунків будь-якій особі виключаються з податку, порівняно з \$16000.

За будь-якими об'єктивними мірками Податковий кодекс США є надзвичайно прогресивним і дуже перерозподільчим. Згідно з останніми даними IRS за 2020 рік, 5% найбільших платників податків (приблизно 7,9 млн. осіб, які заробляють понад 220521 дол. США) сплатили загалом 1,1 трлн. дол. США податку на доходи, що становить 62,7% всіх податків на доходи, сплачених того року¹⁵⁶. 1% найбільших платників податків (приблизно 1,6 млн. осіб, які заробляють понад 548336 дол. США) сплатили 723 млрд. дол. США податку на прибуток, або 42,3% всіх сплачених податків на доходи – це більша частка, ніж 95% платників податків із найнижчими доходами разом узятими.

Проте федеральний податковий кодекс є надзвичайно складним. Складність частково походить від основної проблеми визначення оподаткування доходу. Згідно з останніми оцінками Управління з питань інформації та регулювання Білого дому (далі – OIRA), у 2022 році американці

¹⁵⁶Individual Income Tax Statistics. “Number of Returns, Shares of AGI and Total Income Tax, AGI Floor on Percentiles in Current and Constant Dollars, and Average Tax Rates” (Table 1) and “Number of Returns, Shares of AGI and Total Income Tax, and Average Tax Rates” (Table 2). Internal Revenue Service. URL: <https://www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-individual-income-tax-rates-and-tax-shares>.

витратили понад 6,5 млрд. годин, намагаючись дотримуватися податкового кодексу¹⁵⁷. Базуючись на оцінці заробітної плати та виплат для спеціалістів, які готують податки та сертифікованих бухгалтерів, погодинні витрати на дотримання Податкового кодексу дорівнюють приблизно 313 млрд. дол. щороку втрати продуктивності, або 1,4% ВВП¹⁵⁸.

На противагу США простота і нейтральність є характерними рисами естонської системи податку на доходи. У щорічному рейтингу найбільш конкурентоспроможних податкових систем дев'ятий рік поспіль Естонія має найкращий податковий кодекс в ОЕСР¹⁵⁹. Частково це пояснюється тим, що на індивідуальному рівні діє єдиний податок за ставкою 20%, який застосовується до всіх доходів фізичних осіб, крім дивідендів, оскільки вони вже оподатковуються податком на розподілений прибуток. Приріст капіталу оподатковується як звичайний дохід за ставкою 20%¹⁶⁰.

Податки в Естонії настільки прості, що їх зазвичай можна подати за п'ять хвилин, а витрати на дотримання податкового законодавства для підприємств є одними з найнижчих серед інших країн. Податкова система Естонії також дуже сприяє економічному зростанню, збільшуючи підприємництво малого бізнесу, інвестиції, продуктивність праці і, отже, заробітну плату.

4.3. Перспективи запровадження оподаткування домогосподарств в Україні

Першою спробою запровадити в Україні сімейне оподаткування був законопроект під назвою «Про домогосподарства (домоекономіку)» за

¹⁵⁷Information and Regulatory Affairs. Information Collection Review. *White House Office*. URL: <https://www.reginfo.gov/public/do/PRAMain>.

¹⁵⁸Hodge S. The Tax Compliance Costs of IRS Regulations. *Tax Foundation*. URL: <https://taxfoundation.org/tax-compliance-costs-irs-regulations/>.

¹⁵⁹Bunn D., Hogueve L. International Tax Competitiveness Index, 2022. *Tax Foundation*. URL: <https://taxfoundation.org/2022-international-tax-competitiveness-index/>.

¹⁶⁰McBride W. Biden's New Tax Proposals are Complicated and Rife with Double Taxation. *Tax Foundation*. URL: <https://taxfoundation.org/biden-tax-fairness/>.

№ 6539 від 21 січня 2022 року, яким передбачалося визначити правові, економічні та організаційні засади функціонування підтримки домогосподарств в Україні і який мав бути: «... складовою законодавства України щодо соціально-економічного права громадянина на гідне життя»¹⁶¹.

Законопроект (який був відкликаний 07.02.2023 року) передбачав, що домогосподарство повною мірою неможливо прирівнювати до родини, хоч переважно це дійсно сім'я. Ключовою відмінністю було визначено те, що домогосподарство може складатися і з однієї особи. Також домогосподарством можуть вважати і кілька людей, які живуть разом, ведуть спільне господарство, об'єднують кошти і витрати: головною умовою є спільне проживання та ведення спільного господарства, і кількість членів домогосподарства не обмежена.

Окрім того, проповалися ще такі види домогосподарств як індивідуальні та інституційні. Індивідуальний вид стосується однієї людини, яка проживає в окремій житловій одиниці чи окремій кімнаті і не пов'язана загальним побутом з іншими жителями. Інституційний вид стосується осіб, які живуть у соціальних чи медустановах, військових частинах, установах соціального обслуговування. Також передбачалася заборона громадянам перебувати відразу у кількох домогосподарствах одночасно (упродовж фінансового року).

Законопроект передбачав, що доходи домогосподарств України можуть складатися з:

- заробітної плати та інших прирівняних до неї виплат, отриманої найманими працівниками на підставі трудового договору (контракту) від роботодавців - підприємств, установ, організації або самозайнятих фізичних осіб-підприємців;
- винагороди за видами підприємницької (економічної) діяльності;
- грошового забезпечення, грошових винагород та інших виплат, одержаних військовослужбовцями, поліцейськими, особами рядового і

¹⁶¹Про домогосподарства (домоекономіку) : проект Закону України від 21.01.2022 р. № 6539. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=73617.

начальницького складу Державної кримінально-виконавчої служби України, Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації України, державної пожежної охорони, органів і підрозділів цивільного захисту, податкової міліції, а також визначених Законом України «Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей» членами сім'ї, батьками, утриманцями загиблого (померлого) військовослужбовця, грошової компенсації, що виплачується військовослужбовцям за належне їм для отримання жиле приміщення;

- винагороди за виконання цивільно-правових договорів, у тому числі суми виплат чи відшкодування за такими договорами;

- прибутку від діяльності самозайнятої особи (фізичної особи-підприємця та фізичної особи, яка здійснює незалежну професійну діяльність) за видами підприємницької (економічної) діяльності;

- стипендії (включаючи суму її індексації, нараховану відповідно до закону), яка виплачується учню, студенту, курсанту військових навчальних закладів, ординатору, аспіранту або ад'юнкту;

- пасивних доходів;

- виграшів, призів, подарунків;

- доходів від продажу власновирощеної сільськогосподарської продукції, побічних лісових користувань, за здану (продану) вторинну сировину, побутові відходи, брухт чорних та кольорових металів;

- соціального трансферту;

- страхових виплат, страхового відшкодування або викупної суми, отриманої за договорами страхування, у тому числі за договорами довгострокового страхування життя, страхування довічних пенсій;

- виплат з недержавного пенсійного забезпечення.

До доходів домогосподарств, які включаються до розрахунку податкових зобов'язань, автори законопроекту відносять і «соціальний трансферт», який самі ж створюють. Під «соціальним трансфертом» пропонувалося розуміти виплати з бюджету на користь домогосподарств у разі складних життєвих

обставин, а також зменшення соціального розшарування населення за рівнем доходів. У свою чергу, складні життєві обставини трактувалися чинним законодавством України як такі, що «негативно впливають на життя, стан здоров'я та розвиток особи, функціонування сім'ї (домогосподарства), які особа/сім'я не можуть подолати самотійно». Під таке трактування підпадає економічний стан, що називається злидні, бідність. Тобто йдеться про людей, які опустилися у своїх споживчих можливостях нижче за «межу бідності».

Сформовані в суспільстві погляди на проблему бідності та її подолання, розглядають ситуацію «знаходження нижче межі бідності» для особи, як ситуацію відсутності податкоспроможності. Іншими словами, особа, яка перебуває нижче межі бідності, є неплатником прямих податків. І соціальний захист щодо таких осіб спрямований на ліквідацію такого соціального та економічного стану – знаходження нижче за межу бідності або знаходження в стані відсутності податкоспроможності. Проте автори законопроекту пропонували відмовитись в Україні від такого погляду та розглядати подібні виплати як дохід, що підлягає оподатковуванню¹⁶².

У світовій практиці вивчення домогосподарства та його місця у системі економічних відносин розглядається насамперед з погляду вдосконалення інструментів вирівнювання споживчих можливостей кожного члена товариства, оскільки через оцінку витрат домогосподарства можна найбільш об'єктивно врахувати та відрегулювати споживчі можливості осіб, які перебувають на утриманні за об'єктивними обставинами. Пропонований законопроект при його реалізації мав би дію зворотну щодо вирівнювання споживчих можливостей членів домогосподарства.

В Україні відповідно до інформації Державної служби статистики України налічується 14881,7 тис. домогосподарств. Зазначені вище домогосподарства складаються в середньому із 2,6 осіб.

¹⁶²Смелянський Ю. Роздуми на полях законопроекту «Про домогосподарства» (домоекономіку). *I-ua.tv*. URL: <https://i-ua.tv/economics/28222-rozdumy-na-poliakh-zakonoproektu-pro-domohospodarstva-domoekonomiku>.

Доходи домогосподарств в залежності від основного джерела доходу складаються з: оплати праці, доходів від підприємницької діяльності, доходів від самостійної трудової діяльності та інших доходів (рис. 4.1).

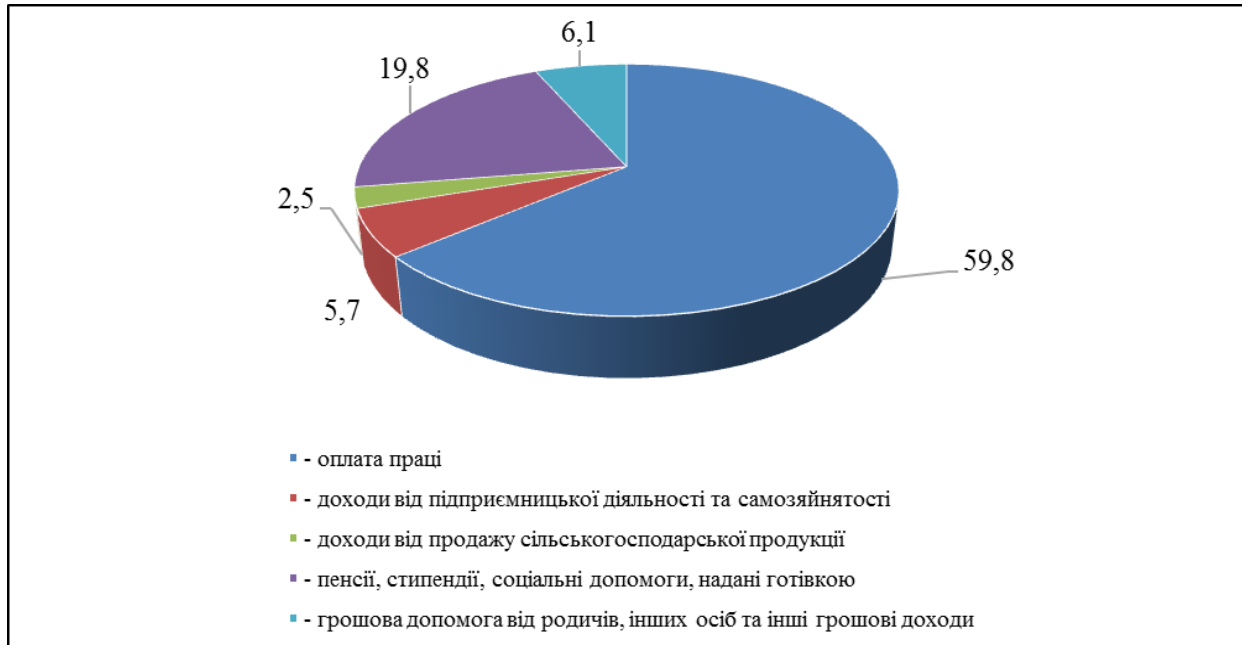


Рис. 4.1. Структура грошових доходів домогосподарств України у 2021 році, %*

* Складено автором за даними джерела¹⁶³.

Лише у 0,9% домогосподарств основою доходу є дохід від підприємницької діяльності, частка якого в сукупному доході складає 5,7%, що є надзвичайно низьким показником.

Доходами домогосподарства є сукупність надходжень доходів всіх членів домогосподарства впродовж звітного фінансового року зі всіх можливих джерел як у грошовій, так і негрошовій формах.

Отже, об'єктом оподаткування є доходи, а точніше – отримання доходів. Доктрина податкового права формулює дві основні концепції доходу: концепцію джерел і концепцію чистих активів (сукупного доходу).

Перша концепція підкреслює регулярність і стабільність отримання

¹⁶³Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

доходу з певних джерел доходу (праця, капітал тощо).

Концепція чистих активів (сукупного доходу) базується на широкому трактуванні бази оподаткування. У цьому понятті доходи охоплюють усі доходи, грошові перекази від третіх осіб, подарунки, спадщину, виграші у лотерею, при цьому проценти за боргами та матеріальні збитки виключаються. Це поняття – порівняно з поняттям джерел – розширює поняття доходу на всі доходи з надзвичайних джерел. Його сучасним різновидом є концепція ринкового доходу. Він був створений у німецькій доктрині та є різновидом концепції чистих активів. Там зазначено, що дохід створюється виключно в результаті власної праці та капіталу. Таке визначення доходу виключає, наприклад, спадщину, пожертвування, стипендії, допомогу або дохід від продажу власного майна.

У всіх країнах ЄС термін «дохід», який використовується в актах, що регламентують податок на доходи фізичних осіб, не повністю відповідає поняттю джерел або чистих активів. Сучасні податкові акти не визначають цей об'єкт оподаткування за допомогою якогось абстрактного поняття доходу, а містять повний або прикладний каталог із конкретних джерел доходу, сума яких складає глобальний дохід, який є об'єктом оподаткування.

На практиці податкове законодавство країн Європейського Союзу при визначенні поняття доходу частіше посилається на поняття чистих активів (сукупного доходу) як у суб'єктному, так і в об'єктному аспектах.

У країнах ЄС є багато спільного в самій концепції доходу.

Дохід визначається як різниця між виручкою та витратами на її отримання. Якщо виручка була більшою за ці витрати, маємо дохід, інакше – несемо збитки. У податку на доходи фізичних осіб, що існує в різних системах, немає єдиної категорії доходу, але існує принцип визначення окремих доходів з різних джерел. Загалом дохід фізичних осіб визначається як потік товарів і послуг з різних джерел (так званий дохід у натуральній формі) та грошових сум (фінансовий дохід). Доходи отримують в результаті виробництва товарів і надання послуг, безповоротних переказів (пенсії за віком та інвалідністю),

надання оплачуваної роботи. Він також може надходити від активів, капіталу та інших видів діяльності. Така диференціація частково є наслідком різного ставлення до деяких джерел доходу (використання спеціальних податкових положень щодо продажу чи обміну майна та матеріальних прав або спекулятивних доходів). Отримання доходу та його визначення тісно пов'язані з особою, яка його отримує. Тому конструкція цього податку в законодавстві країн ЄС відображає такі особистісні ознаки платника податків, як: вік, стан здоров'я та сімейний стан. Доходи одиноких осіб оподатковуються інакше, ніж доходи платників податку з сім'ями

Об'єктом оподаткування є різні види доходів, отриманих платником податку з певних джерел доходу, за винятком тих, що надходять з джерел, які не охоплюються цим податком або законодавчо звільнені від нього. Категорії звільнених доходів перераховані в податковому законодавстві. При отриманні платником податку доходу з кількох джерел (категорій оподаткування) об'єктом оподаткування є сума доходів, які підлягають спільному оподаткуванню. Визначення доходу з кожного джерела (податкової категорії) здійснюється окремо, через різну вартість отримання доходу. Податкове законодавство окремих країн чітко визначає, які витрати можна вирахувати з отриманих доходів. Також існує можливість відшкодування збитків прибутками, що надходять з різних джерел (в рамках проведеної господарської діяльності).

Аналізуючи податкове законодавство щодо оподаткування доходів фізичних осіб у державах Європейського Союзу, можна загалом виділити декілька груп джерел доходу¹⁶⁴. Перший включає доходи від трудових відносин, вільних професій або іншої подібної діяльності, яка здійснюється індивідуально. До другої групи належать доходи від проведеної господарської діяльності (що включає сільське та лісове господарство). До третьої належать надходження перерозподільного типу, такі як пенсії за віком

¹⁶⁴A Comparison of the Tax Burden on Labor in the OECD. *Tax Foundation*. URL: <https://taxfoundation.org/publications/comparison-tax-burden-labor-oecd/>.

та по інвалідності, допомога, винятково: утримання, стипендії та науково-дослідні гранти. Четвертий складається з доходів від капіталу і майнових прав та їх продажу, наприклад, акцій компаній, облігацій, продажу та обміну нерухомості. П'ятий – доходи від: оренди, суборенди, лізингу. Шостий містить так звані інші джерела.

Підсумовуючи, можна констатувати, що в податкових системах країн ЄС поняття доходу точно не відображає жодне з представлених понять, хоча більшість країн Співтовариства при його визначенні використовують поняття чистих активів. Непрозорість обох представлених концепцій полягає в наступних аспектах:

- у порівнянні з поняттям джерел, поняття доходу розширено і включає дохід від продажу елементів власності;
- з посиленням на концепцію чистих активів визначення доходу звужено шляхом виключення таких елементів, як нереалізоване зростання вартості активів, деякі соціальні вигоди, матеріальні вигоди в активах або споживча вартість споживчих товарів.

Найбільшу практичну цінність представляє теорія ринкового доходу, яка практично відображена в податковому законодавстві Німеччини. Податок на доходи, як правило, обтяжує доходи особи, отримані та спожиті в сім'ї. Тому законодавство багатьох країн ЄС, дотримуючись принципу справедливості (рівності) та платоспроможності, наділяє прибуткові податки окремими формами, орієнтованими на просімейний податок. Норми, що регулюють оподаткування доходів сімей, є невід'ємною частиною систем податку у більшості країн Європейського Союзу.

Усі вищезазначені рішення доповнюють системи неоподатковуваних сум, які застосовуються в більшості країн Європейського Союзу та доступні кожному платнику податків, незалежно від його сімейного стану, що є проявом турботи держави про забезпечення мінімального рівня життя платників податків (прожиткового мінімуму), що визначається кожною країною.

Беручи до уваги особистий характер податку на доходи і постулати щодо платоспроможності та справедливості, багато конструкцій податку, які застосовуються в країнах Європейського Союзу, відображають (у різні способи та форми) сімейний статус платника податків. Законодавчої схеми, яка б регулювала питання оподаткування доходів сімей, поки не розроблено. Окремі країни окремо визначають правила та принципи оподаткування доходів сімей. Серед правових рішень, які можуть вплинути на сімейну ситуацію, ми можемо виділити дві групи, які використовуються в податкових системах країн ЄС¹⁶⁵.

Перша містить конструкції, які не вводяться в прибутковий податок на користь сім'ї, але є для неї істотними, тобто ті, які опосередковано відображають цю пільгу. Це: неоподатковувана сума, спільна сплата податків подружжям (шлюбний коефіцієнт), обсяг витрат на отримання доходу, можливість розширення податкових діапазонів і висоти податкових ставок.

Друга група стосується тих, які можуть бути введені в систему оподаткування свідомо з метою захисту або підтримки сім'ї. Це спільне оподаткування доходів, отриманих дітьми та батьками, просімейні податкові пільги та концепція сімейного коефіцієнту. Одним із законодавчих рішень, що суттєво впливає на правову та податкову ситуацію сім'ї, є неоподатковуваний мінімальний дохід, який важко віднести безпосередньо до просімейного типу. Він трактується як прожитковий мінімум, враховуючи витрати на біологічне чи навіть соціальне існування платника податків. Це відбувається у формі звільнення певної суми доходу від оподаткування або включення його до витрат на отримання доходу. В обох формах робиться спроба пов'язати мінімум із показником зростання цін на основні споживчі товари та показник інфляції.

Спостерігаються значні відмінності між країнами Європейського Союзу

¹⁶⁵Wołowiec T. Potential and Possible Ways of Harmonizing the Personal Income Taxation Process. *Comparative Economic Research Central and Eastern Europe*. 2018. Vol. 21. Issue 3. P. 109-130. DOI: <https://doi.org/10.2478/cer-2018-0022>.

щодо розміру неоподатковуваного доходу та його співвідношення із середньомісячним заробітком. Це можна пояснити тим фактом, що розмір неоподатковуваного доходу є результатом політичного компромісу, що відображає різноманітні культурні, соціальні та цивілізаційні чинники, а також незалежну політику соціальних виплат у межах Європейського Союзу.

Концепція накопичення доходів для цілей оподаткування з'явилася в податковому законодавстві ще в XIX столітті і була пов'язана з типовою для того часу моделлю великої сім'ї. Податок сплачувала вся домашня громада, оскільки збирався з двору. З часом, унаслідок розпаду багатодітних родин, місце накопичення податків зайняла система спільного оподаткування подружжя або доходів споріднених осіб. Умова про спільне проживання зазвичай опускалася, оскільки пріоритет надавався матеріальним стосункам між членами родини. Таким чином, європейське законодавство звузило сферу оподаткування до малої сім'ї та виокремило з домогосподарства дві окремі конструкції: спільне оподаткування подружжя та спільне оподаткування батьків і дітей.

Загальним принципом є індивідуальне оподаткування доходу (виручки), отриманого платником податку. З цього правила є деякі винятки: спільне оподаткування подружжя, оподаткування одиноких осіб, які виховують дітей, оподаткування доходів, отриманих неповнолітніми дітьми. Концепція спільного оподаткування подружжя має стільки ж прихильників, скільки й противників. Перші наголошують на тому, що це відповідає природі та структурі подружніх відносин, оскільки всі рішення щодо поділу та розподілу доходів приймаються спільно в шлюбі. Наслідком такої ситуації є спільне оподаткування подружжя, що краще відображає податкову спроможність подружжя та є проявом просімейної політики держави. Основний аргумент прихильників індивідуального оподаткування полягає в тому, що спільне оподаткування призводить до ускладнень справляння податків. Вони також зазначають, що така конструкція, коли вона не враховує будь-яку форму

коефіцієнта у випадку прогресивної шкали оподаткування, негативно впливає на мотивацію збільшення доходу одного з подружжя. Індивідуальне оподаткування таких перешкод не створює. Це сприяє зростанню доходів і покращує фінансове становище сім'ї¹⁶⁶. Конструкція спільного оподаткування подружжя є вигідною для них, якщо один з подружжя не отримує доходу або якщо доходи подружжя значно відрізняються. Спільне оподаткування дозволяє їм використовувати нижчу ставку податку.

Накопичення дозволяє обмежити розмір податкового навантаження в сім'ях, в яких розмір доходів подружжя значно відрізняється або в яких один з подружжя взагалі не отримує доходу.

Стосовно витрат на отримання доходу важливо, щоб система побудови собівартості охоплювала як різноманітні витрати, пов'язані з підготовкою до професійної діяльності, так і витрати, пов'язані з характером робіт, що виконуються.

Витрати диференціюються за такими критеріями, як: вид роботи, що виконується, ступінь професійних вимог, витрати на навчання. Розмір понесених витрат пов'язаний із розміром отриманої винагороди, а не з рівнем мінімальної заробітної плати в економіці.

Аналізуючи питання сімейного прибуткового оподаткування, ми можемо спостерігати як надзвичайно просімейні рішення (наприклад, у Франції), так і рішення, що передбачають нейтральний підхід до сім'ї (наприклад, Нідерланди, Велика Британія). Найпопулярнішою є модель між цими двома крайнощами, яка передбачає надання певних привілеїв платникам податків із сім'ями, але відмову від розгляду сім'ї як суб'єкта оподаткування та права (наприклад, Австрія, Бельгія, Німеччина, Італія). Ці пільги полягають у врахуванні сімейного становища платника податку шляхом відповідної побудови податкової бази.

В Україні на порядку денному стоїть питання оновлення оподаткування

¹⁶⁶Там само.

доходів фізичних осіб. Йдеться про комплекс якісних трансформаційних змін, спрямованих на побудову нової моделі оподаткування особистих доходів. Основна мета таких змін – через посилення стимулюючої та соціальної функцій податків на доходи підвищити індивідуальну платоспроможність в сегментах поточного споживання, інвестицій та заощаджень, зменшити контингент суспільства, залежного від бюджетного ресурсу у вигляді різноманітних соціальних допомог, житлових субсидій тощо.

Запровадження оподаткування домогосподарств має передбачати систему податкових преференцій, яка може реалізовуватися в кількох напрямках, а саме: удосконалення існуючих податкових преференцій, які спрямовані на підвищення рівня доступу громадян до системи освіти, іпотечного кредитування, збільшення інвестиційних можливостей платника податку.

Відповідно, законодавчі ініціативи в цьому напрямку мають забезпечити якісний перехід до моделі, яка б забезпечувала: застосування як індивідуального, так і солідарного (за сукупним доходом сім'ї, домогосподарства) оподаткування; запровадження неоподаткованого мінімуму на рівні реального прожиткового мінімуму незалежно від того, як оподатковуватимуться доходи громадян – індивідуально чи сукупно, виходячи з доходу домогосподарства.

РОЗДІЛ 5

УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИМИ ФІНАНСАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: АДАПТАЦІЯ ПОЛЬСЬКОГО ДОСВІДУ ДЛЯ УКРАЇНИ

5.1. Система управління публічними фінансами. Теоретико-методичні основи

Публічні фінанси сучасної країни є базисною складовою фінансової системи держави, слугують фундаментом забезпечення її сталого розвитку, гарантованого соціального забезпечення громадян, ефективного розвитку економіки. Але держава, навіть в умовах кризових ситуацій, повинна мати у розпорядженні певні інструменти для продовження виконання соціальних зобов'язань перед громадянами. Особливо це стосується умов розвитку під час воєнного стану, коли суттєво необхідним є забезпечення оперативного, належного та безперервного виконання державного і місцевих бюджетів, наповнення державних цільових фондів, функціонування інших складових публічних фінансів.

Реформа децентралізації, як одна з найбільш успішних та фундаментальних за часи незалежності України, у повній мірі стосувалася й бюджетної децентралізації на усіх рівнях адміністративно-територіального устрою (далі – АТУ). Перші етапи реформи децентралізації містили в собі збільшення фінансових можливостей громад і зміну АТУ. Проте наразі ми перебуваємо на фінальній стадії реформи і маємо коригувати те, що не вийшло, тож продовження реформи децентралізації – пріоритет для країни. Війна лише загострила необхідність продовження процесів для ефективної структурної трансформації економіки. Однак в лютому 2022 року реформаторські процеси, зокрема щодо децентралізації, були перервані, переформатували пріоритети у бік безпекової складової.

Військові дії призвели до катастрофічного падіння ВВП в країні до майже

30%, яких не було ані за часи світової фінансової кризи 2008-2009 років, ані під час коронакризи¹⁶⁷. Тому, слушним порятунком ситуації може стати продовження реформи децентралізації та перерозподіл функцій і фінансів від центру до регіонів, розширення фіскального функціоналу органів місцевого самоврядування.

На відміну від попередніх масштабних міжнародних заходів, зокрема конференції у Лугано-2022, конференція з питань відновлення України URC 2023, що відбулася у Лондоні¹⁶⁸, поміж інших детально розглядала питання спільного підходу до відновлення України на рівні громад. Рішенням міжнародної спільноти стало створення усієї необхідної інституційної, фінансової, консультативної підтримки для посилення громад та створення для цього відповідної регіональної структури команд підтримки, які допоможуть, на основі міжнародного досвіду, українському місцевому самоврядуванню впоратися з викликами повоєнного відновлення, основою якого повинно стати ефективне бюджетне забезпечення сталого розвитку просторових утворень, зокрема на рівні громад та районів. Прийнято революційне рішення щодо створення Фонду відновлення громад як інструмента для подальшої підтримки децентралізації задля забезпечення ефективності повоєнного розвитку країни.

Взагалі, питання ефективності та підвищення стійкості місцевих бюджетів є важливою проблемою сучасного регіонального соціально-економічного розвитку. Наукові доробки з питань функціонування місцевого самоврядування містять різні підходи до з'ясування ролі та значення збалансованості місцевих бюджетів. Так, наприклад, дослідницею Т. Коритько¹⁶⁹ запропоновано методику оцінки впливу міжбюджетних трансфертів на соціально-економічний розвиток. У праці Н. Апатової¹⁷⁰

¹⁶⁷Звіт про прямі збитки інфраструктури та непрямі втрати економіки від руйнувань внаслідок військової агресії росії проти України станом на червень 2023 року. *KSE Institute*. URL: <https://kse.ua/ua/russia-will-pay/>.

¹⁶⁸Ukraine Recovery Conference. URL: <https://ua.urc-international.com/>.

¹⁶⁹Коритько Т. Ю. Методи оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів. *Економічний простір*. 2008. № 12. С. 140-145.

¹⁷⁰Апатова Н. В. Оцінка ефективності місцевих бюджетів. *Економіка регіонів*. 2010. № 4. С. 15-22.

наведено модель оцінки ефективності місцевих бюджетів, базисом якої є розрахунок фінансової продуктивності місцевого бюджету, економічної та соціальної ефективності й збалансованості місцевого бюджету по власних доходах. Безумовною перевагою роботи І. Камінської¹⁷¹ є ґрунтовний аналіз фінансової спроможності соціально-економічного розвитку регіону, а саме: здатності регіону до збалансованого задоволення потреб, забезпечення соціально-економічного розвитку, що базується на фінансовій достатності, дієздатності та фінансовій стійкості всіх суб'єктів фінансово-економічних відносин. Н. Велентейчик пропонує у своїй праці¹⁷² рейтинговий аналіз місцевих бюджетів на підставі розрахованого зведеного стандартизованого показника.

Проблематиці публічних фінансів присвятили свої дослідження такі вчені, як В. Л. Андрущенко, А. Є. Буряченко, О. О. Гаманкова, А. І. Крисоватий, О. М. Мозговий, Т. Ф. Куценко¹⁷³ та інші¹⁷⁴. Окремі аспекти удосконалення управління публічними фінансами, зокрема в умовах діджиталізації, висвітлені в роботах З. С. Варналія¹⁷⁵, С. А. Дяченко¹⁷⁶, А. В. Нечипоренко та інших.

Фінансові дослідження О. М. Стасюк та І. А. Бевз¹⁷⁷ представляють конкурентоспроможність регіонів України з позицій інтегральної оцінки. В той же час, попри велику кількість ґрунтовних досліджень з тематики

¹⁷¹Камінська І. М., Вахович І. М. Фінансова спроможність регіону: діагностика та механізм забезпечення : монографія. Луцьк : Луцький національний технічний університет, 2009. С. 48.

¹⁷²Велентейчик Н. Ю. Аналітична оцінка стійкості місцевих бюджетів в системі регулювання міжбюджетних відносин. *Інноваційна економіка*. 2012. № 8. С. 305.

¹⁷³Куценко Т. Ф. Публічні фінанси в Україні: зміст та структура з урахуванням сучасних тенденцій розвитку. *Економіка та держава*. 2016. № 6. С. 62-66.

¹⁷⁴Прутська О. О. Публічні фінанси України в умовах пандемії COVID-19. *Інфраструктура ринку*. 2021. № 53. С. 127-132.

¹⁷⁵Варналій З. С. Модернізація публічних фінансів України в умовах діджиталізації. *Управління публічними фінансами та проблеми забезпечення національної економічної безпеки* : зб. тез Міжнар. податкового конгресу, м. Ірпінь, 12 груд. 2019 р. Ірпінь, 2019. С. 328-329.

¹⁷⁶Дяченко С. А. Діджиталізація як сучасний механізм управління місцевими фінансами в умовах децентралізації влади. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 15-16. С. 126-131.

¹⁷⁷Стасюк О. М., Бевз І. А. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України. *Економічна політика*. 2010. № 6. С. 155-167.

децентралізованих фінансів, необхідними постають питання вирішення актуальних проблем, пов'язаних з новими фіскальними механізмами адміністрування місцевих податків, певними парадоксами у місцевих територіальних громадах у зв'язку із виникненням штучного профіциту бюджетів громад, надання місцевому самоврядуванню додаткових повноважень, які дозволять йому покращувати фінансове становище громад до самоокупного рівня та, у перспективі, до рівня сталого розвитку (доведення їх до європейських соціальних стандартів). Необхідність узагальнення кризового досвіду управління публічними фінансами в умовах воєнного стану, наявність проблем та дисбалансів у наповненні бюджетів, спровокованих нестандартною ситуацією щодо їх надходження, загострення проблем внутрішньої та зовнішньої заборгованості, стає основою для подальших досліджень у даному напрямку. Нагальними є регуляторні новації для джерел розвитку місцевого, субрегіонального та регіонального рівня.

Одним із завдань місцевого самоврядування є прагнення побудови збалансованих бюджетів, в яких розміри доходів та видатків корелюють. У багатьох країнах стійкість місцевого бюджету забезпечується за допомогою бюджетного вирівнювання. Використання в умовах повоєнного відновлення економіки України досвіду європейських країн, особливо Польщі, з питань фіскальної децентралізації є важливим, оскільки саме децентралізація передбачає не розділення країни, а створення можливостей для згуртованості всього державного простору на основі повноважень територіальних громад як джерела місцевої влади, незалежної від державної.

5.2. Врахування польського досвіду для забезпечення сталого місцевого розвитку

Управління публічними фінансами представляє собою сукупність інституцій, інструментів, прийомів і методів цілеспрямованого впливу з боку суб'єкта на об'єкт управління для досягнення поставлених цілей. В свою чергу,

система управління публічними фінансами може бути представлена наступним чином (рис. 5.1)



Рис. 5.1. Складові системи управління публічними фінансами*

* Складено автором за даними джерела¹⁷⁸.

Проте умови воєнного стану значно та негативно впливають на усі складові системи управління публічними фінансами, вимагаючи застосування нестандартних механізмів для продовження виконання функцій держави. Для цього необхідним є використання кращих світових зразків управління публічними фінансами взагалі та бюджетами місцевого самоврядування зокрема, для впровадження їх в умовах сучасного державотворення. Доцільним вважається розгляд польського досвіду місцевого самоврядування, необхідного для впровадження в Україні. Систематизація тотожних з польськими українських проблем реформування та пропозиції щодо їх врахування та ефективного впровадження надано у таблиці 5.1.

¹⁷⁸Vdovenko L. O., Prutska O. O., Kolotii S. V. The Credit Mechanism of Financial Support for the Agrarian Sector of Economy. *Nowoczesne Zarządzanie: Ekonomia i Administracja* : Monograph. Opole : The Academy of Management and Administration in Opole, 2018. P. 147-154.

Таблиця 5.1

**Врахування польського досвіду місцевого самоврядування
для сучасних українських реалій***

Проблема	Польський досвід вирішення	Актуальна ситуація в Україні	Шляхи вирішення
1	2	3	4
Необхідність особистісної відповідальності за реформу, оскільки безособовість є основою для безвідповідальності	На старті реформи в 1990-х роках Рада міністрів Польщі створила посаду уповноваженого уряду з питань реформи місцевого самоврядування, який підпорядковувався безпосередньо прем'єр-міністру.	Профільне Міністерство в черговий раз реформовано. Як свідчить сайт Міністерства розвитку громад, територій та інфраструктури про розподіл сфер компетенції між заступниками міністра, питаннями розвитку місцевого самоврядування, які все-таки віднесено до відання цього міністерства, не займається ніхто.	Ініціювати організацію у ВРУ нової Конституційної Асамблеї, з широким представництвом вчених НАН України, яка повинна сформулювати загальний перелік необхідних системних змін. Створення дорадчого органу формату Ради регіонального розвитку, поновлення посади віце-прем'єр-міністра з питань децентралізації, до повноважень якого буде вплив на рішення інших міністерств щодо децентралізації. Критично потрібен майданчик, на якому координуватимуться дії всіх дотичних Міністерств.
Необхідність трирівневого місцевого самоврядування, обов'язкове існування субрегіонального рівня (повіти/райони)	У 1994 році проведено реформування повітів із збільшенням повноважень гмін та переходом на 2-рівневу структуру місцевого самоврядування, але повернулися до 3-рівневої, бо громади вимагали створення більшої кількості повітів, мотивуючи це тим, що влада має бути ближчою до людей.	Укрупнені райони (райради) є проміжними субрегіональними структурами із відсутністю прямих зв'язків з державним бюджетом та крайнім браком коштів. Але відсутність власних виконкомів перетворює їх на декоративні структури та унеможливорює ефективно реалізовувати спільні інтереси територіальних громад. В результаті політичного компромісу склалася парадоксальна ситуація, коли де-юре субрегіональний рівень місцевого самоврядування існує, конституційно підтверджений, але де-факто – паралізований.	Вивчення та використання польського досвіду реформування місцевого самоврядування з огляду на тотожність адміністративного устрою, ідентичності менталітету та притаманних цінностей. Наразі необхідність субрегіонального рівня об'єктивна. Проте їхню самодостатність необхідно забезпечити шляхом формування небюджетних Фондів розвитку, на зразок вже існуючих у країнах світу. З огляду на польський досвід, максимальною для фінансування позабюджетних фондів може бути частка бюджетів громад, середніх за розміром – місцевого та субрегіонального рівня, мінімальною – обласного рівня, відповідно до обсягів власних доходів та податкових надходжень. Фіскальний базис пропонованих Фондів - розрахований та законодавчо унормований відсоток податку на прибуток підприємств, в тому числі релокованих.

*Фінансово-економічні та обліково-аналітичні
аспекти забезпечення сталого розвитку*

Продовження табл. 5.1

1	2	3	4
Вплив політичних партій на МС	Багато членів рад стали впевненими, що їхня кар'єра залежить не від виборців, а від партійних лідерів.	Зростання залежності органів місцевого самоврядування від політичних партій призвело до ще більшої неповаги до виборців.	Розробити дорожню карту реформи, зрозумілу всім учасникам процесу. Прибрати партійну складову з базового рівня, тобто з рівня громад.
Масштаб громади	Основним завданням гміни (громади) є організація місцевих мешканців, і вона має здійснюватися в такий спосіб, аби забезпечити їхню участь в управлінні, тобто пряму демократію.	Невеликі громади не можуть вирішувати багато питань економічного та соціального характеру та змушені передавати власні повноваження більшим адміністративним одиницям. Водночас саме в невеликих громадах мешканці могли швидше побачити результати діяльності органів місцевого самоврядування, оскільки влада там значно ближча до громадян і її легше контролювати.	Владі потрібно шукати баланс з огляду на досвід уже створених громад. І коригувати їхню величину
Розподіл повноважень між рівнями самоврядування, а також, місцевим самоврядуванням та державною владою	Гміна має вирішувати питання, з якими не може впоратися окрема особа. Отже, повіт діє як допоміжний орган відносно гміни, а воєводство — відносно повіту.	Потребують нормативних змін та моніторингу питання оптимальної взаємодії органів державної влади та місцевого самоврядування, синхронізації розвитку територіальних рівнів економіки в умовах децентралізації. Адже виконавчу владу на обласному і районному рівнях здійснюють місцеві державні адміністрації, що обмежує незалежність рад та змішує функції держави і місцевого самоврядування.	Прийняття законопроекту від 30.10.2020 р. № 4298, який структурує повноваження та роботу місцевих державних адміністрацій (далі – МДА). Метою законопроекту є основа для функціонування МДА префектурного типу до внесення відповідних змін до Конституції України (щодо децентралізації влади) та приведення законодавства про МДА у відповідність із сучасними викликами та останніми реформами.

* Складено автором.

Актуальний стан економічного розвитку вимагає нового етапу децентралізації, характерними ознаками якого повинні бути:

- нові фіскальні механізми адміністрування місцевих податків;
- надання місцевому самоврядуванню додаткових повноважень, які дозволять йому покращувати фінансове становище громад до самоокупного рівня та, у перспективі, до рівня сталого розвитку (доведення їх до європейських соціальних стандартів);
- регуляторні новації для джерел розвитку місцевого, субрегіонального та регіонального рівня;
- заходи системного ланцюга «адміністративна-бюджетна-енергетична» децентралізація;
- регуляторне стимулювання сталого розвитку просторових утворень усіх рівнів тощо.

Окрім того, принцип «Build Back Better» (далі – BBB) – відбудувати краще, чим було, має стати одним з керівних принципів відновлення країни.

Ще одним аргументом для кореляції та врахування досвіду Польщі є фіскальні інновації та спеціальні податкові режими. Так, введення податку на виведений капітал (Естонський CIT)¹⁷⁹ та навіть його модернізація для потреб малого бізнесу з 01.01.2023 року¹⁸⁰ демонструють позитивний ефект. В той же час, Україна, яка п'ять років тому почала обговорювати запровадження податку на виведений капітал, багато в чому під тиском МВФ, через нерішучість політиків та відсутність гарантованих компенсаторних механізмів поповнення втрат бюджету, так і не змогла просунути його запровадження далі за політичні обіцянки та внесення законопроектів до парламенту без мети реалізації. Час та можливості втрачені, а наш сусід Польща впевнено рухається вперед.

Податок на виведений капітал є механізмом диверсифікації розвитку

¹⁷⁹Estoński CIT. *Podatki.gov.pl*. URL: <https://www.podatki.gov.pl/cit/estonski-cit/>.

¹⁸⁰Estonski CIT 2.0. URL: https://poland-consult.com/wp-content/uploads/2022/06/estonski_cit_2-0.pdf.

регіонів, в тому числі з великою кількістю релокованих підприємств. Стимулююча роль такого режиму пільгового оподаткування для посткризової економіки України є очевидною: створюються стимули для ділової й інвестиційної активності; прогнозований «режим збитків» може тривати близько 2-3 років; створюються сприятливі умови для визначення фінансового результату підприємств, яким немає потреби занижувати фінансовий результат для цілей оподаткування; спрощення фіскального контролю сприятиме поживленню й розвитку бізнес-середовища; спрощення ведення бізнесу стане позитивним сигналом для іноземних інвесторів і зростання ВВП. На основі чого доведено основні переваги Естонського СІТ для України: деофшоризація; стимулювання суб'єктів господарювання залишати прибуток на розширення та оновлення виробництва; уникнення агресивних схем податкового планування, коли підприємство спеціально роблять збитковим, аби не платити податок на прибуток; зменшення корупційної складової через більшу простоту й прозорість адміністрування нового податку, як наслідок, залучення інвестицій.

5.3. Актуальні парадокси місцевих бюджетів (парадокс профіциту)

Для України в сучасних умовах помітним еммерджентним ефектом є значний приріст ПДФО (більш ніж вдвічі), що зумовлено закріпленням за бюджетами місцевого самоврядування додаткових 4% ПДФО з 2022 року, зростанням грошових винагород та інших виплат, одержаних військовослужбовцями, а також інфляцією¹⁸¹. За даними Міністерства фінансів України, у 2023 році до загального фонду місцевих бюджетів надійшло

¹⁸¹Мінфін: за I півріччя 2023 року до загального фонду місцевих бюджетів надійшло 218,3 млрд. гривень. *Міністерство фінансів України*. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/minfin_zh_i_pivrichchia_2023_roku_do_zagalnogo_fondu_mistsevikh_biudzhativ_nadiishlo_2183_mlrd_griven-4098.

441,9 млрд. грн., що на 43,8 млрд. грн. більше ніж у 2022 році (рис. 5.2).

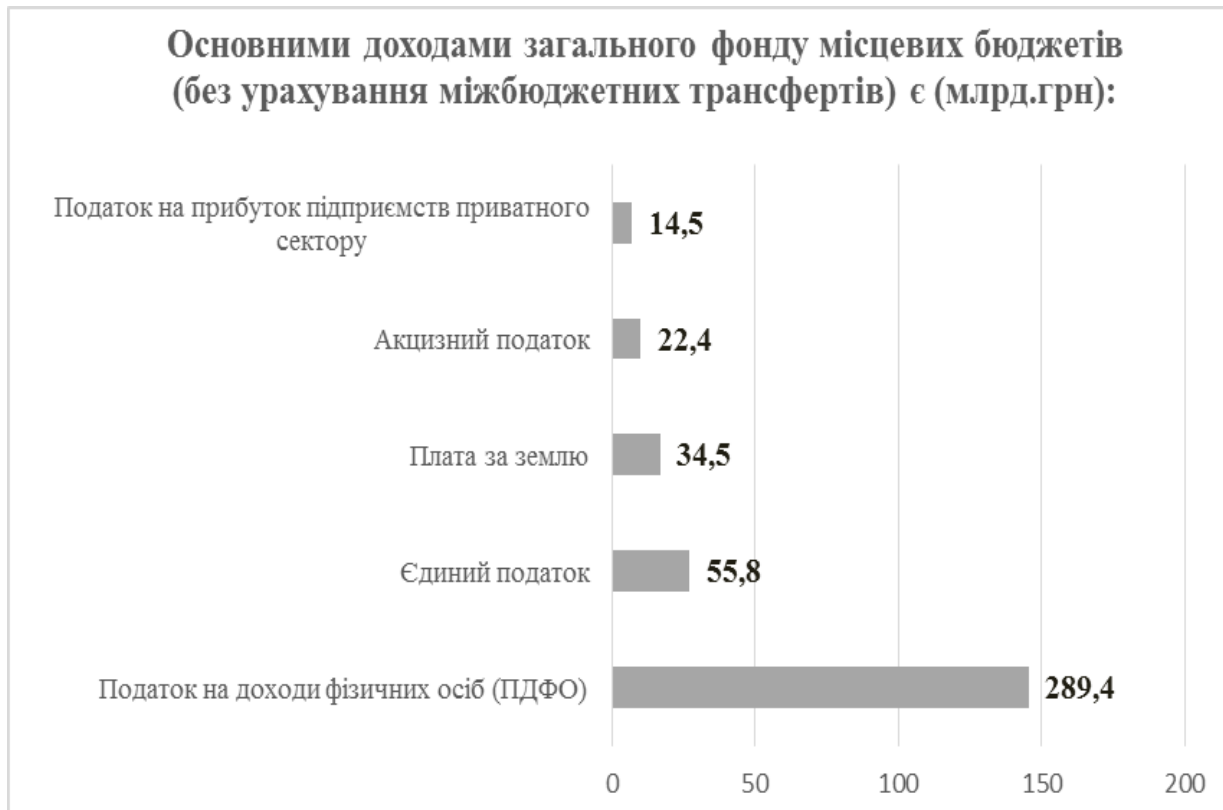


Рис. 5.2. Виконання загального фонду місцевих бюджетів за 2023 рік, млрд. грн.*

* Складено автором за даними джерела¹⁸².

Приріст доходів загального фонду місцевих бюджетів до 2022 року зафіксовано у таких областях: Київська (+26%), Черкаська (+20,8%), Закарпатська (+17,5%), Рівненська (+16,2%), а також у м. Київ (+17,6%). Це, в першу чергу, пов'язано, з переміщенням у ці регіони більшої частини ВПО та бізнесу, а також, збільшенням ПДФО військових.

При цьому, темп приросту надходжень бюджетів територіальних громад (загальний фонд без трансфертів за 1 півріччя 2023 року, порівняно із 1 півріччям 2022 року) перевищує приріст обласних бюджетів майже на 10% (23,1% та 13,7% відповідно).

¹⁸²Там само.



Рис. 5.3. Приріст надходжень місцевих бюджетів за 1 півріччя 2023 року*

* Складено автором за даними джерела¹⁸³.

По суті, ці доходи місцевих бюджетів є непрямым субсидуванням з державного бюджету та не ілюструють роботу місцевого самоврядування зі збільшення ефективності бюджетування на місцях. Але варто підкреслити зміну спрямованості і фокусу видатків у місцевих бюджетах у поточному році.

В даному сенсі можна констатувати наявні результати децентралізаційної реформи. Адже зазначений показник у 2014 році складав лише 6,4%, що не давало змоги належно розбудовувати власну інфраструктуру громад. Натомість, вже у 2020 році показник частки капітальних видатків у видатках місцевих бюджетів сягнув рекордних 21,2% (рис. 5.4).

¹⁸³Там само.



Рис. 5.4. Динаміка частки капітальних видатків у видатках місцевих бюджетів*

* Складено автором за даними джерела¹⁸⁴.

Військова ситуація в країні докорінно змінила бюджетне спрямування власних надходжень та стала основою для органів місцевого самоврядування щодо оптимізації видатки на користь безпеки, порядку, соціального захисту. В той же час, спостерігається недосконалість чинної нормативно-правової бази щодо видатків місцевих бюджетів, що, у свою чергу, провокує їх некорректне використання, включає можливість їх однозначного розподілу, перешкоджає ефективній співпраці на місцях.

Слід також зазначити, що відповідно до децентралізаційних змін, що відбулися у адміністративному та фінансовому просторах держави, пріоритет використання видатків місцевих бюджетів (із спрямуванням на потреби

¹⁸⁴Видатки Державного бюджету України в 2023 році. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/>.

функціонування інфраструктури або на потреби військових) визначається саме на місцях, що може стати предметом певних дисбалансів в умовах відсутності чіткого нормативного визначення окреслених питань. Окрім того, масоване медійне зацікавлення призводить до спекуляції у ЗМІ і може загрожувати згортанням децентралізації. Основні протиріччя сьогодення є такими:

- державний бюджет певною мірою виконується за рахунок підтримки західних партнерів, що безумовно є приводом для подяки міжнародним партнерам, які значно допомагають Україні у досягненні перемоги;

- військово-цивільні державні адміністрації (колишні ОДА) виконують обов'язки розпорядників обласних бюджетів (колишня функція обласних рад), існують випадки, коли з десятків колишніх районів фінансування отримують одиниці у ручному розподілі;

- частина місцевих громад використовують свої бюджетні кошти на благоустрій, а не на оборону, тобто під свої повноваження і оборона до них не належить. Але негативна реакція за нестачу дронів та іншого обладнання каналізується на громади і децентралізацію;

- майже всі громади (в тому числі обласні центри) витрачають кошти на військові потреби, але в різних обсягах.

В той же час, необхідним є акцентування уваги на факті, що по закінченню військових дій буде спостерігатися зворотній ефект. Так, демобілізація значної кількості військових після закінчення бойових дій призведе до обвалу місцевих бюджетів. Тому, вважаємо за доцільне, задля середньострокового ефекту профіциту місцевих бюджетів після демобілізації військових, передбачити нормативне врегулювання видатків громад. Нагальними питаннями бюджетного врегулювання, які сьогодні постають у громадах, є такі:

1. Чи є необхідним, в умовах військових дій, спрямовувати капітальні видатки місцевих бюджетів, на цілі, які не допомагають ефективним військовим діям, не створюють умов для підтримки ВПК і економіки в цілому?

2. Наскільки критично важливо витратити кошти на поточну підтримку благоустрою чи визначити інші пріоритети?

Вірогідними є два варіанти розвитку подій (табл. 5.2):

Таблиця 5.2

**Варіанти розподілу місцевих бюджетів в частині капітальних видатків
в актуальних умовах військових дій в Україні***

1 варіант пріоритет – розвиток громади	2 варіант пріоритет – безпека та перемога
- спрямувати капітальні видатки на розвиток інфраструктури, адже заборона витратити на капітальні видатки призведе до стагнації і так депресивної, відсталого мережі регіонів; - у громадах провести аналіз критичної нестачі з початку повномасштабних військових дій; - провести ревізію та відновити об'єкти водопостачання та водовідведення; - забезпечити живлення життєво необхідні комунікації (лікарні, дитячі садки, насосні); - провести ревізію газових комунікацій; - стимулювати місцевих підприємців до відкриття власних малих підприємств.	- на національному рівні заборонити використання капітальних видатків на все, що прямо не спрямоване на перемогу; - внести зміни до чинного бюджетного законодавства і передати кошти із статей, що не підпадають під п.1 Постанови КМУ № 590¹⁸⁵ на закупівлю озброєнь; - місцевому самоврядуванню домовитись в рамках асоціацій про трансфер в державний бюджет на закупівлю озброєнь частини коштів, що надійшли в місцевий бюджет від ПДФО військових.

* Складено автором.

Нормативне упорядкування цього процесу детерміновано декількома фактами, головними з яких можна назвати такі:

1. Місцеве самоврядування має автономію у питаннях видатків бюджетів, з боку держави на законодавчому рівні забезпечено повну бюджетну самостійність та фінансову незалежність місцевих бюджетів. Але принципи їхньої побудови та структура, оскільки місцеві бюджети входять до загальної бюджетної системи країни, залишаються єдиними.

¹⁸⁵Про внесення змін до Порядку виконання повноважень Державною казначейською службою в особливому режимі в умовах воєнного стану : Постанова Кабінету Міністрів України від 19.05.2023 р. № 590. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/590-2021-%D0%BF#Text>.

2. Так, на даний час питання розподілу місцевих бюджетів регламентуються Постановою Кабінету Міністрів України № 590 щодо використання загального фонду та спеціального фонду державного та місцевих бюджетів під час воєнного стану, але вона (із змінами) є настільки «багатоваріантною», що не вирішує переважної більшості наведених вище проблем. Окрім того, існують та діють нормативні акти довоєнного періоду з питань бюджетного функціонування, що ускладнює бюджетний процес та робить його функціонування неефективним.

3. Необхідним вважається внесення змін у вище наведену Постанову КМУ № 590 щодо спрощення умов для можливості органам місцевого самоврядування напряму закуповувати обладнання для ЗСУ.

В даних умовах логічним для впровадження є визначення пріоритетності здійснення видатків органами Державної казначейської служби України, відповідно до якої передбачається здійснення першочергових видатків на національну безпеку і оборону, а також на здійснення заходів правового режиму воєнного стану, а в другу чергу – видатки загального та спеціального фондів.

Практично з перших днів війни відбувається адаптація української системи управління публічними фінансами в Україні до умов воєнного стану. Досвід, який накопичує наша держава в цих умовах, на основі вивчення та узагальнення світових практик функціонування місцевих бюджетів у кризових умовах, потребує осмислення і представлятиме в майбутньому як теоретичний, так і, на жаль, практичний інтерес. Наукова спільнота фахівців, після сумлінного і ретельного вивчення й систематизації всіх процесів, факторів, інструментів, що використовуються державою в умовах військової агресії, повинна надавати державним інституціям відповідні практичні рекомендації для їх впровадження, зокрема, у бюджетний процес.

Так, проведена у даному дослідженні діагностика сучасного стану децентралізації дозволила констатувати найбільшу кількість проблем на субрегіональному рівні. Враховуючи неодмінну необхідність існування

районів в актуальному територіальному поділі країни, нагальним є застосування дієвих заходів подолання територіальних диспаритетів.

З іншого боку, як один з короткотермінових заходів, варто розглянути зовнішнє фінансування та формування позабюджетних фондів розвитку територій. Саме про гранти та кредити від міжнародних партнерів центральна влада говорить, як про основне джерело покриття дефіциту державного бюджету. У цьому напрямку варто працювати і на місцевому рівні. Громади мають практику співпраці із закордонними громадами під час війни – 51% громад звернулися та отримали гуманітарну допомогу від них. Горизонтальні зв'язки на місцевому рівні важливі – їх варто перетворювати також у плідну співпрацю і між громадами, і з вищими рівнями іноземних урядів та організацій. Для цього потрібні кооперація та сприяння з боку української обласної та центральної влади, а також система комплексних заходів з допомоги для членів місцевого самоуправління.

Підсумовуючи викладене та для продовження реформ децентралізації, гармонізації нормативної бази, вважаємо за доцільне такі ініціативи:

1. Для забезпечення ефективної дії механізму диверсифікації розвитку регіонів з релокованими підприємствами, а також впровадження інноваційних податкових режимів, інвестиційної привабливості економіки України, прийняти законопроект № 3665 від 16.06.2020 року¹⁸⁶ щодо запровадження податку на виведений капітал.

2. Внести зміни у Постанову КМУ від 09.06.2021 року № 590 щодо упорядкування видатків місцевих бюджетів, передбачивши обов'язковість безпекових пріоритетів, з одночасним принципом використання коштів від надходжень ПДФО, які формують тимчасовий профіцит місцевих бюджетів, на непрофільні видатки. Стимулювати при цьому розвиток малого та середнього підприємства, інвестиції у місцеву енергетичну інфраструктуру, соціальні

¹⁸⁶Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо запровадження податку на виведений капітал на заміну податку на прибуток підприємств. *Верховна Рада України*. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69156.

проекти.

3. Розглянути можливість для Уряду провести примусову конвертацію частини ПДФО у профіцитних на даний час місцевих бюджетах в облігації внутрішньої державної позики і погасити її після закінчення війни. Це вирішило би декілька питань одночасно:

- збільшення наявної матеріальної бази на оборонні видатки;
- вимоги на місцях переглянути місцеві видатки не на нагальні потреби;
- створення інвестиційного потенціалу (заощадження) для місцевих бюджетів в майбутньому, що при розумному партнерстві з бізнесом дозволило би створити нові робочі місця у майбутньому для демобілізованих та тих, хто повернеться із закордону чи місць внутрішнього переміщення.

За умови врахування пропозицій щодо розвитку, вважаємо, військові бюджети місцевого рівня можуть стати тригером економічного та соціального зростання в умовах обмежених ресурсів та продовження реформи децентралізації.

РОЗДІЛ 6

МАЙНОВЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

6.1. Фіскальна роль майнового оподаткування у забезпеченні доходів бюджету

Викликами сучасного світу є повне та своєчасне забезпечення виконання низки завдань, таких як соціальні, освітні, оборонні та інші. Для їхньої реалізації використовуються кошти, що накопичуються через різноманітні організації і, як правило, податковим методом. З огляду на це, найбільш дієвим інструментом управління соціально-економічним розвитком є раціонально сформована фіскальна політика, яка визначає накопичення та розподіл фінансових ресурсів. У цьому аспекті майнове оподаткування виступає важливою частиною системи місцевого управління в Україні, що сприяє розвитку національної економіки та створенню умов для життєдіяльності й підвищення рівня добробуту населення на місцях. Адже надходження за майновими податками є складовими доходів місцевих бюджетів та безпосередньо впливають на соціально-економічний розвиток громади, яка визначає ставки цих податків в межах граничних норм, встановлює розмір оподатковуваної площі з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, регулює звільнення від оподаткування і розподіл фінансових ресурсів на соціальний захист та інші функції, що здійснюються органами місцевого самоврядування.

У контексті децентралізації повна відповідальність за всі аспекти життя на власній території покладена на органи місцевого самоврядування. Забезпечення економічної безпеки територіальних громад вимагає стабільності та достатності власних доходів місцевих бюджетів. Отже, ефективне функціонування майнового оподаткування є ключовим інструментом для

забезпечення фінансової стійкості та розвитку громад. Важливо збалансувати рівень оподаткування так, щоб забезпечити стабільність бюджету й здатність громади вирішувати свої соціально-економічні завдання.

В міжнародній науковій літературі погляди науковців щодо майнового оподаткування різняться. Втім, можна виокремити декілька основних підходів. Перший є вузьким та базується на тому, що в основу закладено лише майно, чи то рухоме, чи нерухоме, незалежно від того, чи є воно джерелом доходу. Такий підхід є найбільш поширеним серед наукової спільноти, хоч і спрощеним, адже не відображає повноти сутнісного наповнення майнового оподаткування. Щодо другого, більш обґрунтованого підходу, майнові податки повністю охоплюють сукупність усіх податків, які пов'язані з майном або правами власності на нього¹⁸⁷.

Вивчення теорій оподаткування розкриває їх еволюційний характер та процес розвитку. Перші теоретичні концепції, що стосувались оподаткування майна, були пов'язані з введенням земельного податку. Наприклад, земельна рента від забудованих ділянок та звичайна земельна рента вважалися формами доходу, які власник отримував без власних зусиль. Податки при продажу землі повністю покладалися на продавця. Останній майже завжди продавав за необхідністю і змушений був погоджуватися на ціну, яку може отримати; покупець майже завжди не зобов'язаний купувати і, отже, платив суму, яку вважав за потрібну. Покупець оцінював, наскільки йому обійдеться земля разом із податком, і чим більше податок, тим менше він готовий заплатити за землю. Такі податки майже завжди лягали на особу, яка мала потребу в продажі землі¹⁸⁸. Втім, еволюція та особливості формування і функціонування кожної окремої держави вносять свої корективи у перелік майнових податків. Тоді як їхні іманентні ознаки та переваги і недоліки досить часто мають схожі витоки.

На думку науковців, податки на майно, як і усі інші податки, мають свої

¹⁸⁷Синчак В. П. Еволюція наукової думки в оподаткуванні та її реалізація у податкових системах : монографія. Київ - Хмельницький : Вид-во ХУУП, 2006. 294 с.

¹⁸⁸Гугул Р. Я. Теоретичні засади майнового оподаткування. *Ефективна економіка*. 2019. № 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2019/37.pdf.

переваги¹⁸⁹:

- заохочують власників краще використовувати існуючі активи або продавати їх більш ефективним власникам – разом це породжує підвищення ефективності використання майна;
- забезпечують місцевий бюджет сталим джерелом надходжень;
- створюють для органів місцевого самоврядування підґрунтя для формування додаткових стимулів збільшувати привабливість своїх територій для проживання та ведення бізнесу;
- не вразливі до «оптимізації», натомість непрямо, але дуже ефективно обкладають «тіньові» доходи як населення, так і підприємств;
- у разі спроби ухилення від сплати, завжди є об'єкт податкової застави, на який може бути накладено адміністративний арешт;
- є передбачуваними для платників;
- їх можна нараховувати та справляти у спосіб, що майже унеможлиблює корупцію та інші зловживання;
- найменше з усіх податків спотворюють економічні стимули для ефективної роботи.

До недоліків податків на майно можна віднести:

- підвищений ризик для платника, адже доводиться сплачувати навіть у «невдалі» періоди;
- регресивність: що більший дохід (при тому самому майновому стані), то менший відсоток від нього доводиться заплатити у вигляді податку;
- економічні викривлення. Зокрема, капіталомісткі підприємства, особливо ті, які за технологією захоплюють великі площі, потрапляють у гіршу ситуацію, ніж працемісткі, особливо інтелектуально місткі, які можуть взагалі не користуватися приміщеннями;
- низька фіскальна вага;

¹⁸⁹Дмитрів В. Економічна сутність і роль майнових податків в Україні. *Світ фінансів*. 2021. Вип. 1(66). С. 201-209.

- низька якість адміністрування^{190,191}.

В Україні податок на майно складається з: податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; плати за землю; транспортного податку.

Податок на нерухоме майно є ефективним засобом для задоволення фінансових потреб місцевих органів влади з кількох причин. Його база є стабільною, і ухилятися від сплати цього податку важко, особливо з урахуванням різних ставок, які можуть існувати у різних місцях.

Зарахування податку на нерухоме майно на місцевому рівні має економічні та адміністративні переваги. По-перше, воно стає важливим джерелом доходів місцевих бюджетів. По-друге, оподатковувати об'єкти нерухомості на місцевому рівні є простіше через ускладнення їх приховування. Такий підхід також може бути ефективним для оподаткування доходів, отриманих у тіньовій економіці.

Базу податку на нерухоме майно можна визначити так, щоб обмежити податкове навантаження на осіб з низьким рівнем доходів, дотримуючись принципу платоспроможності. Встановлення пільг для платників на відповідній території може здійснюватися в залежності від виду нерухомості, що становить об'єкт оподаткування.

Платежі за землю представляють собою обов'язкові внески, включаючи земельний податок та орендну плату за землю, які сплачуються власниками земельних ділянок і земельних часток (паїв), а також постійними користувачами землі. Для збільшення надходжень платежів за землю використовуються такі інструменти: розширення площ, які підлягають грошовій оцінці земель; проведення інвентаризації земельних ділянок, наданих у користування та оренду; індексація нормативної грошової оцінки землі; перегляд укладених угод на оренду землі та визначення розміру орендної плати.

Плата за землю розділяється на дві категорії: земельний податок та орендна плата за землю. Земельний податок – це обов'язковий платіж, який

¹⁹⁰Габрись О. О., Шолкова Т. А. Переваги та недоліки майнового оподаткування в Україні. *Jurnalul juridic național: teorie și practică*. 2018. Iunie. С. 70-73.

¹⁹¹Малініна Н. М. Особливості побудови системи майнового оподаткування в Україні. *Інноваційна економіка*. 2013. № 2. С. 309-313.

збирається з власників земельних ділянок і земельних часток (паїв), а також постійних користувачів землі.

Орендна плата за земельні ділянки державної і комунальної власності є обов'язковим платежем, який орендар зобов'язаний сплачувати орендодавцеві за користування земельною ділянкою. Однак існує додатковий інструмент, спрямований на збільшення ресурсів для місцевого економічного розвитку. Це передача земельних ділянок від орендарів, які використовують землю без належних правовстановлюючих документів, економічно більш ефективним суб'єктам підприємницької діяльності.

Як доводить досвід провідних країн світу, майнові податки відіграють важливу роль у їхніх фінансових системах. І чим розвиненішою є країна, тим вагоміша роль відводиться саме майновому оподаткуванню як джерелу формування доходів бюджетів різних рівнів.

Наприклад, в Люксембурзі та Канаді майнові податки у 2021 році складали 4% від ВВП країни; у Франції та Великобританії – 3,8% від ВВП; Ізраїлі та Бельгії – 3,6% від ВВП; США та Греції – 3% від ВВП; в Австралії – 2,9%; в Іспанії – 2,7% від ВВП; в Японії – 2,6% від ВВП; в Італії – 2,5%; у Швейцарії – 2,2% від ВВП тощо¹⁹².

В Україні у 2021 році (до повномасштабного вторгнення росії) частка майнових податків у ВВП країни становила 0,79%, а у 2023 році знизилася до 0,74% від ВВП. Враховуючи втрати країни, які експертами оцінюються на рівні 29,2% реального ВВП у 2022 році, та «пошкодження від війни в Україні в період з 24 лютого 2022 року до 24 лютого 2023 року в сумі 134,7 млрд. дол., а потреби у відновленні – 410,6 млрд. дол.»¹⁹³, очевидно, що можна прогнозувати й подальше зниження надходжень від податку на майно в Україні, особливо враховуючи специфіку структурних компонент цього податку. Це свідчить про значні потенційні втрати місцевих бюджетів від податкових надходжень за рахунок

¹⁹²Taxes on property, GDP %. *OECD*. URL: <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-2522770x.htm>.

¹⁹³Богдан Т. Фінансово-економічні наслідки війни. *LB.ua*. 2023. URL: https://lb.ua/blog/tetiana_bohdan/550614_finansovoeconomichni_naslidki.html.

майнового оподаткування. Адже воєнний стан в Україні накладає свій відбиток на функціонування цього податку і є чинником, який провокує низку поточних і стратегічних запитів, у тому числі щодо обсягів та можливості виконання ним своєї фіскальної функції як одного з джерел наповнення місцевих бюджетів.

Ситуація обтяжується тим, що для провідних країн світу практика формування податкових доходів бюджетів різних рівнів в умовах військового стану відсутня. Це ускладнює надання дієвих рекомендацій та прийняття ефективних управлінських рішень для вирішення нагальних проблем в сфері податкових джерел формування місцевих бюджетів в Україні та потребує аналізу поточної ситуації й діагностики надходження майнових податків у ретроспективі для раціонального планування їх потенційних надходжень. З огляду на зазначене, в умовах воєнного стану застосування податків на майно на місцевому рівні виступає як чинник зміцнення спроможності органів місцевого самоврядування, виконання покладених на них функцій та джерело підтримки функціонування територій і сприяння їхнього розвитку. Оптимізація управління місцевими податками та зборами є ключовим напрямком для зміцнення фінансової стійкості територіальних громад. З метою системного аналізу поточного стану та трендів у сфері фіскальної спроможності місцевих бюджетів в Україні, пропонується здійснити аналіз фіскальної ролі цих податків на національному рівні, в розрізі регіонів і з точки зору місцевого самоврядування базового рівня.

Дослідження майнового оподаткування має визначальне значення як для органів місцевого самоврядування, так і в цілому для держави, оскільки ці доходи формують надходження місцевих бюджетів, забезпечуючи їх стабільність, прогнозованість та, головне, в певній мірі, контрольоване джерело фінансування.

Показником фінансової автономії громад є частка майнових податків у загальних податкових надходженнях, власних доходах місцевих бюджетів, ВВП тощо. Ці показники ілюструють умовний обсяг повноважень органів місцевого самоврядування у сфері майнового оподаткування.

Податок на майно слугує своєрідним індикатором ефективності роботи органів місцевого самоврядування, оскільки доходи від цього податку

прив'язані до площі нерухомості (зі збільшенням площі, як правило, зростає вартість майна) або ціни на земельні ділянки. Чим активніше територіальна громада розвиває свою інфраструктуру, надає якісні послуги та створює сприятливі умови для життя й бізнесу, тим більшим є попит на земельні ділянки або нерухомість. Це, в свою чергу, стимулює підвищення цін на такі об'єкти оподаткування і збільшує доходи місцевих бюджетів.

Варто відмітити, що протягом досліджуваного періоду прослідковується тенденція до зниження фіскальної ролі податку на майно у податкових надходженнях. І з 2020 року знижується частка майнових податків в доходах місцевих бюджетів з 7,9% у 2020 році до 6,7% у 2023 році (рис. 6.1).

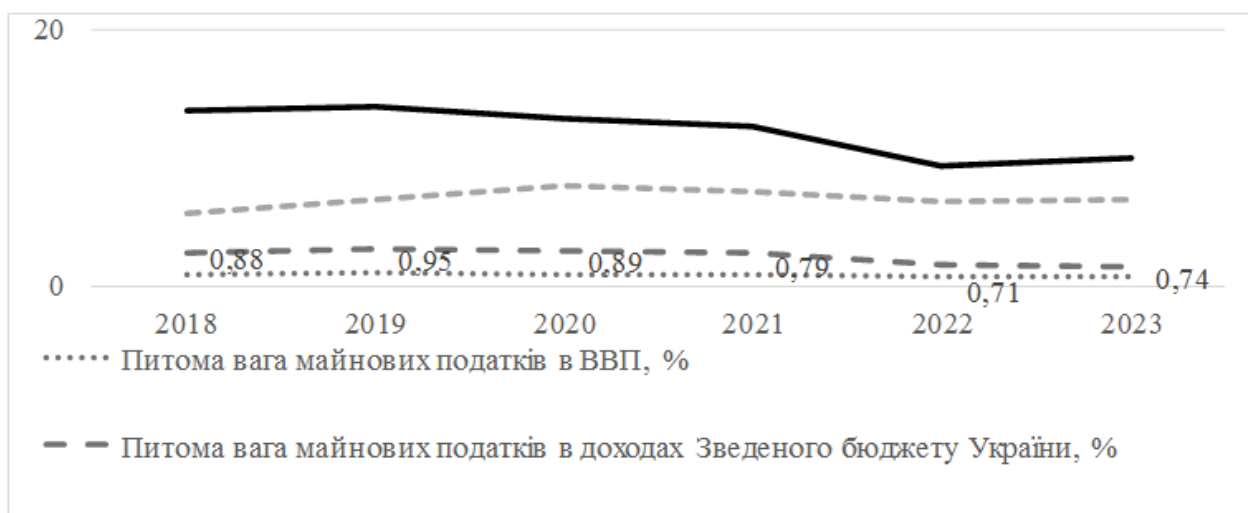


Рис. 6.1. Динаміка частки податку на майно в доходах місцевих бюджетів за 2018-2023 роки, %*

* Розроблено автором за даними джерела¹⁹⁴.

З показників, викладених вище, можна зробити висновок, що частка податку на майно в структурі ВВП з 2019 року показує негативну динаміку. Дослідження структури податкових надходжень місцевих бюджетів вказує на тенденцію зростання частки податку на майно до 2019 року, коли вона становила 14%. Це зростання пояснюється збільшенням індексації нормативної грошової оцінки земель. З 2020 року спостерігається зменшення цієї частки, і в

¹⁹⁴Звітність про виконання бюджетів всіх рівнів за 2018-2023 роки. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/>.

2022 році вона склала 9,35%. У той же час частка податку на майно в доходах місцевих бюджетів коливалася від 5,56% у 2018 році до 6,6% у 2022 році, з піковим значенням у 2020 році, що пов'язане з розширенням бази даних для розрахунку податку на нерухоме майно та збільшенням розміру мінімальної заробітної плати, згідно із законодавством України.

Як свідчать дані таблиці 6.1, питома вага майнових податків у місцевих податках та зборах України в період з 2018 по 2023 роки знизилася з 51,2% до 43,1% відповідно.

Таблиця 6.1

Динаміка питомої ваги майнових податків

у порівнянні з іншими місцевими податками та зборами за 2018-2023 роки*

Рік	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Місцеві податки та збори в Україні, млрд. грн.	61,03	73,58	75,69	89,9	84,3	93, 43
Майнові податки, млрд. грн.	31,3	38,0	37,4	43,2	36,8	40,2
Питома вага майнових податків у місцевих податках та зборах України, %	51,2	51,6	49,5	48,1	43,64	43,05
Єдиний податок, млрд. грн.	29,6	35,3	38,0	46,3	47,2	52,9
Питома вага єдиного податку у місцевих податках та зборах України, %	48,5	47,9	50,3	51,5	56,02	56,58
Збір за місця для паркування транспортних засобів, млрд. грн.	0,099	0,1	0,091	0,2	0,1	0,1
Питома вага збору за місця для паркування у місцевих податках та зборах України, %	0,2	0,2	0,1	0,1	0,12	0,15
Туристичний збір, млрд. грн.	0,090	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2
Питома вага туристичного збору у місцевих податках та зборах України, %	0,1	0,3	0,2	0,3	0,22	0,23

* Складено автором за даними джерела¹⁹⁵.

Зменшення частки податку на майно у 2022 році є наслідком змін, внесених до Податкового кодексу України (далі – ПКУ) під час воєнного стану. Зокрема, відповідно до п.п. 69.22 п. 69 підрозділу 10 розділу XX «Перехідні положення» Кодексу, передбачається ненарахування та несплата податку на майно (в частині його окремих структурних компонент) для об'єктів нерухомості, які розташовані на територіях активних бойових дій чи тимчасово окупованих російською федерацією територіях України, а також для знищених або пошкоджених об'єктів

¹⁹⁵Там само.

житлової чи нежитлової нерухомості, що стали наслідком диверсій, бойових дій та терористичних актів внаслідок збройної агресії російської федерації проти України, які фіксуються відповідним Державним реєстром майна.

Аналіз структури надходжень податку на майно вказує на значні втрати через воєнні дії на території України, що відображається у складових цього податку до доходів місцевих бюджетів (рис. 6.2).

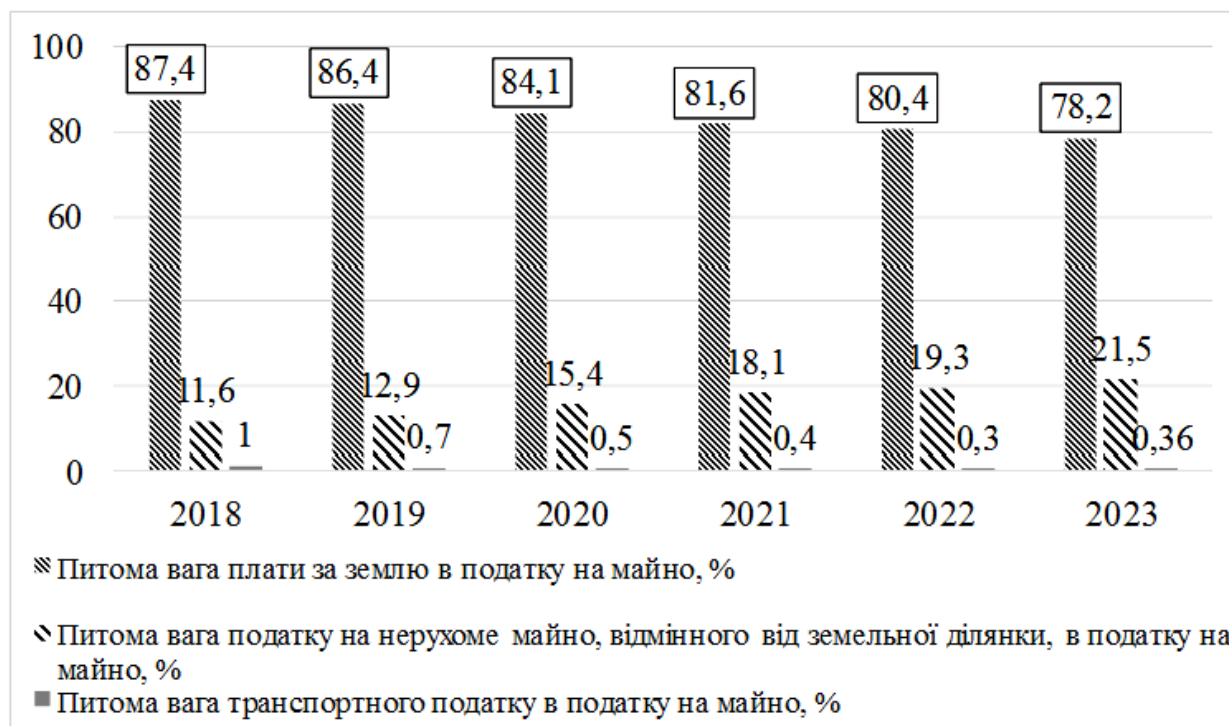


Рис. 6.2. Динаміка часток структурних складових податку на майно у розрізі трьох видів податків за 2018-2023 роки, %*

* Розроблено автором за даними джерела¹⁹⁶.

Очевидним є той факт, що платіж за землю вирізняється значним внеском у структурі податків на майно (більше 80%). У той час, як обсяги транспортного податку є відносно невеликими (від 100 до 300 млн. грн.) та становлять менше 1% від усіх надходжень від майнових податків. При цьому частка податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, збільшується. За п'ять років (від 2018 року до 2022 року) частка цього податку зросла майже на 10 відсоткових пунктів, що свідчить про значний потенціал зростання надходжень з даного джерела до бюджетів.

¹⁹⁶Там само.

Протягом останніх п'яти років абсолютні обсяги надходжень від податку на нерухоме майно, включаючи об'єкти, відмінні від земельних ділянок, а також платежі за землю та транспортний податок, зросли, досягнувши у 2023 році 8,68 млрд. грн. У період з 2018 року по 2021 рік відзначалося їхнє зростання, що пояснюється розширенням бази оподаткування та збільшенням розміру мінімальної заробітної плати. Однак умови воєнного стану призвели до відміни сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, для об'єктів житлової нерухомості, зокрема тих, що належать фізичним особам і розташовані на територіях, де відбуваються бойові дії. Це рішення було прийняте для здійснення регуляторного впливу на соціально-економічний стан в країні (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Структура податку на майно в період з 2018 по 2023 роки*

Роки / Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Податок на майно, млрд. грн., у т.ч.:	31,27	38	37,43	43,24	36,79	40,2
<i>Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, млрд. грн., у т.ч.:</i>	3,64	4,88	5,76	7,82	7,12	8,68
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений юридичними особами, які є власниками об'єктів житлової нерухомості	0,12	0,14	0,17	0,19	0,19	0,2
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений фізичними особами, які є власниками об'єктів житлової нерухомості	0,39	0,55	0,68	0,84	0,45	0,98
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений фізичними особами, які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості	0,41	0,65	0,89	1,11	0,8	1,6
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений юридичними особами, які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості	2,72	3,54	4,01	5,68	5,69	5,9
Плата за землю, млрд. грн., у т.ч.:	27,32	32,84	31,47	35,26	29,57	31,5
Земельний податок з юридичних осіб	8,24	11,49	10,83	11,82	9,69	9,1
Орендна плата з юридичних осіб	15,29	17,19	16,37	18,88	16,61	18
Земельний податок з фізичних осіб	1,63	1,86	1,98	2,03	1,43	2
Орендна плата з фізичних осіб	2,16	2,29	2,29	2,53	1,83	2,4
Транспортний податок, млрд. грн., у т.ч.:	0,31	0,28	0,20	0,16	0,10	0,15
Транспортний податок з фізичних осіб	0,18	0,15	0,09	0,06	0,03	0,08
Транспортний податок з юридичних осіб	0,14	0,12	0,11	0,1	0,08	0,07

* Складено автором за даними джерела¹⁹⁷.

¹⁹⁷ Там само.

Найменшими за обсягами в такому розрізі є доходи від транспортного податку у 2022 році (рис. 6.3).

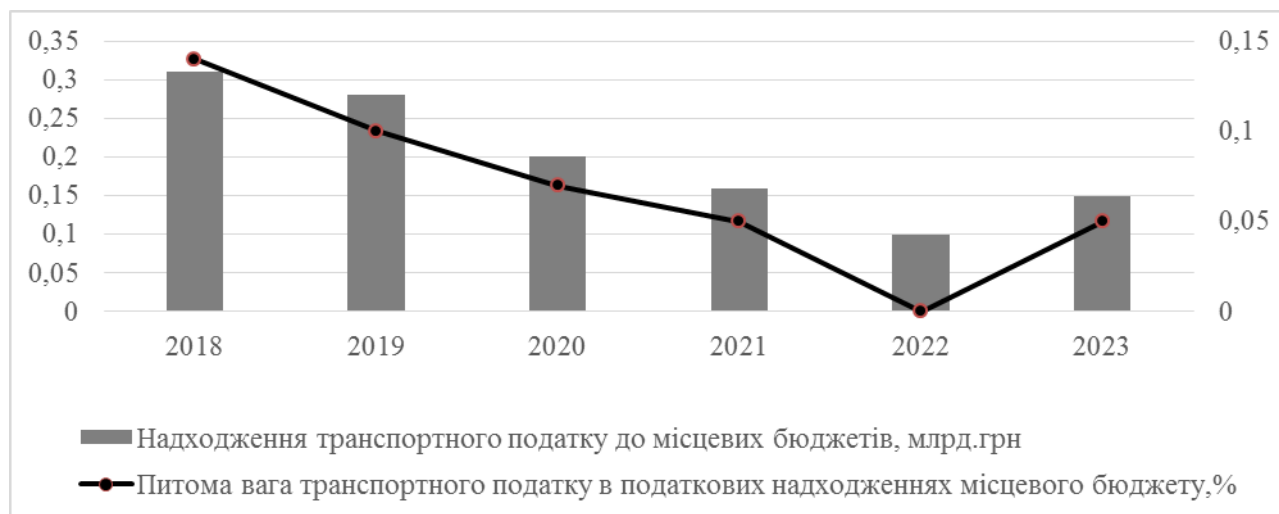


Рис. 6.3. Динаміка надходжень транспортного податку та його питома вага у податкових надходженнях місцевих бюджетів України за період 2018-2023 років*

* Розроблено автором за даними джерела¹⁹⁸.

Простежується, що найбільшу частку складає орендна плата за землю, обсяг надходжень якої забезпечує більше 50% надходжень майнового податку (рис. 6.4).

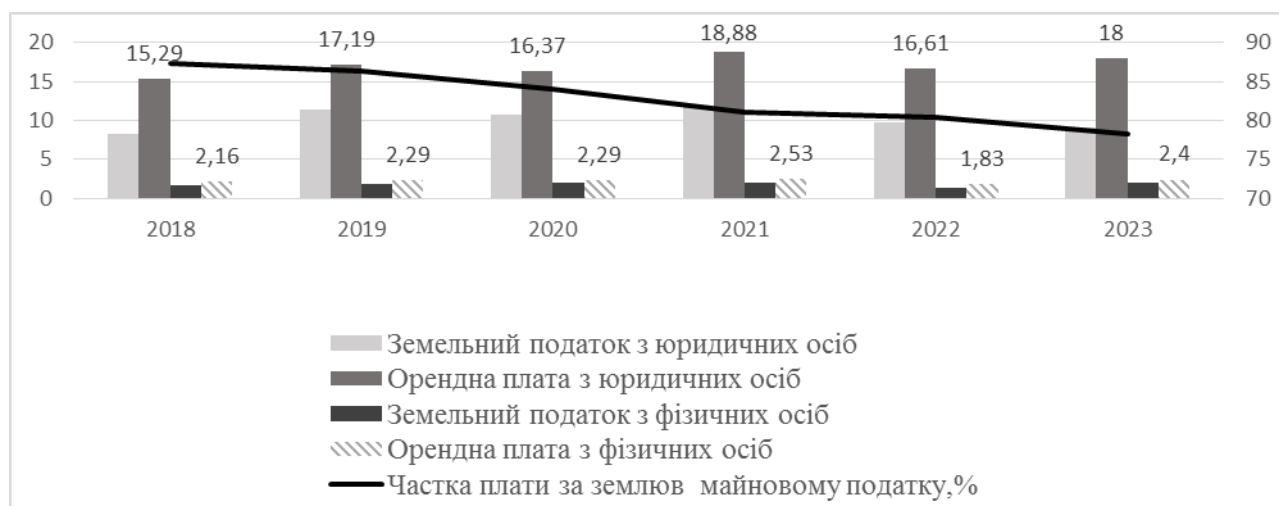


Рис. 6.4. Динаміка складових плати за землю та її частки в загальній сумі майнового податку*

* Розроблено автором за даними джерела¹⁹⁹.

¹⁹⁸ Там само.

Помітним також є те, що обсяги коштів від оподаткування об'єктів нежитлової нерухомості значно перевищують обсяги надходжень від оподаткування об'єктів житлової нерухомості (рис. 6.5).

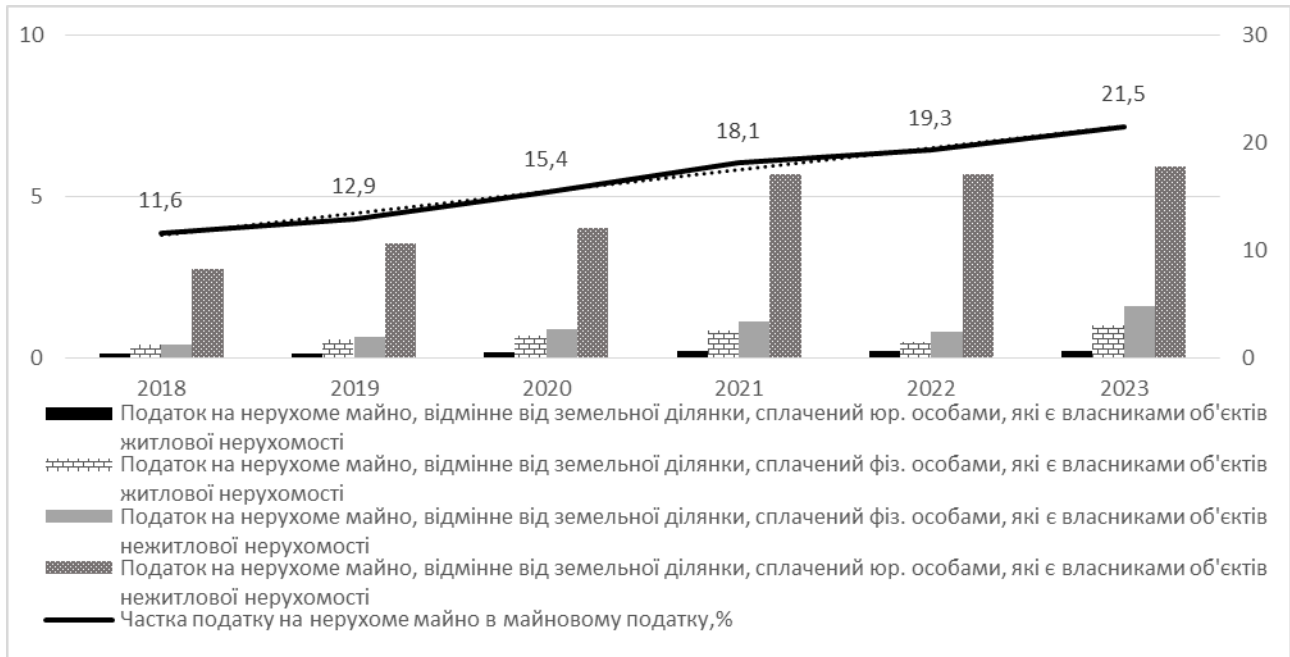


Рис. 6.5. Динаміка складових податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки та його частки в майновому податку*

* Розроблено автором за даними джерела²⁰⁰.

Частка надходжень від оподаткування об'єктів нежитлової нерухомості зросла з 11,6% у 2018 році до 18% у 2023 році (майже вдвічі). Загалом наведені дані свідчать про зростання питомої ваги податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, в складі майнового податку.

Найбільші обсяги надходжень від майнових податків забезпечує сплата орендної плати за земельні ділянки юридичними особами, становлячи у 2023 році 44,8%. Це вказує на переважання в Україні форми землекористування у вигляді оренди земельної ділянки, а не володіння нею (право власності). Варто відзначити, що частка податку на нежитлову нерухомість, сплаченого юридичними особами, значно зросла, майже вдвічі, – з 8,7% до 14,7% у загальному обсязі майнового податку. Це свідчить про поліпшення ефективності

¹⁹⁹Там само.

²⁰⁰Там само.

діяльності контролюючих органів у сфері детінізації сплати вказаного податку бізнесом.

Важливо відзначити, що окремі місцеві ради встановлюють різні ставки податку на житлову та нежитлову нерухомість для фізичних та юридичних осіб і визначають різні зони територіальних громад для різних об'єктів нерухомості. Це дозволяє оптимально балансувати можливості сплати такого податку різними платниками.

Зміни в законодавчій та нормативній сфері під час воєнного стану вплинули на динаміку надходжень, переважно щодо податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, який сплачується фізичними особами власниками об'єктів житлової та нежитлової нерухомості, а також земельного податку, орендної плати та транспортного податку²⁰¹.

Річний план надходжень податку на майно до бюджету в попередні роки (від 2018 до 2021 року) регулярно перевиконувався. Проте в 2022 році виконання плану становило лише 86,76%²⁰². Це свідчить про наявність дестабілізуючих факторів, які важко врахувати при плануванні податкових надходжень від майнового оподаткування. Також це підкреслює необхідність своєчасного та повного врахування інформації та її внесення до Державного реєстру майна. Однак умови воєнного стану ускладнюють цей процес, оскільки дані стають менш стабільними, що становить виклик для ефективного планування.

Р. Сорока та С. Пилипенко вказують на важливість «покращення адміністрування майнових податків в Україні та розширення бази оподаткування транспортного податку»²⁰³.

У сфері майнового оподаткування науковці визначають проблему,

²⁰¹Слатвінська М. О., Баранова В. Г. Дієвість майнового оподаткування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 26. Ч. 2. С. 113-116.

²⁰²Звітність про виконання бюджетів всіх рівнів за 2018-2023 роки. *Державний веб-портал бюджету для громадян*. URL: <https://openbudget.gov.ua/>.

²⁰³Сорока Р., Пилипенко С. Місце майнових податків у формуванні доходів місцевих бюджетів України. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2018. Вип. 2. С. 192-202.

пов'язану з «нереєстрацією та нерозмитненням автомобілів із-за кордону»²⁰⁴. Проте в умовах воєнного стану ця проблема трансформується. Протягом періоду війни в Україні втрачено значну кількість автомобілів (від 90 тис. до півмільйона) і ця кількість продовжує зростати щодня. Вбачається нова проблема – доступне розмитнення автомобілів, що вимагає комплексного підходу та негайного вирішення. Суть полягає в розробці механізму відновлення автопарку населення для розширення бази оподаткування транспортним податком в майбутньому.

Х. Патицька вказує на іншу проблему щодо формування доходів місцевих бюджетів за рахунок податку на майно. Вона називає цю проблему «відсутність зацікавленості ОТГ з вищим рівнем власних доходів у збільшенні надходжень від справляння податку на нерухомість, що призводить до відсутності ефективних правил справляння податку та зменшення його надходжень»²⁰⁵. Ця проблема дійсно існує і вимагає врегулювання.

Після проведення аналізу майнових податків на національному рівні виявлено, що їхня питома вага у доходах бюджетів за розглянутий період є дуже низькою. Крім того, виявлено значні втрати бюджетів через податкові пільги, які були впроваджені у березні 2022 року. Це свідчить про те, що у місцевих бюджетів відсутні достатні власні та інші ресурси, які вони можуть використовувати для формування доходів та виконання своїх повноважень. У майбутньому майнові податки можуть стати значним джерелом додаткового наповнення місцевих бюджетів за умови суттєвого покращення системи адміністрування майнових податків.

Окремою проблемою є відсутність індексації нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь, земель населених пунктів та інших земель несільськогосподарського призначення. Протягом розглянутого періоду

²⁰⁴Ярема Я., Гнатенко О. Проблеми майнового оподаткування в Україні. *Молодий вчений*. 2019. № 11(75). С. 664-667.

²⁰⁵Патицька Х. Закономірності розвитку системи майнового оподаткування в Україні в контексті підвищення фінансової спроможності територіальних громад. *Бізнес Інформ*. 2020. № 5. С. 129-135.

індексація НГО не проводилася. Це призвело до того, що індекс споживчих цін та відповідно коефіцієнт залишалися на рівні 100% або 1,0. Згідно з пунктом 9 підрозділу 6 «Особливості справляння плати за землю» розділу XX «Перехідні положення» Податкового кодексу України, індекс споживчих цін, який використовується для визначення коефіцієнта індексації НГО земель, застосовується зі значенням 100%:

- за 2017-2022 роки – для сільськогосподарських угідь (ріллі, багаторічних насаджень, сіножатей, пасовищ та перелогів);

- за 2017-2020 роки – для земель населених пунктів та інших земель несільськогосподарського призначення.

Це положення не сприяє збільшенню надходжень плати за землю до місцевих бюджетів.

Загалом майнові податки є потужним потенційним джерелом зростання доходів місцевих бюджетів. І майнове оподаткування надає багато інструментів для збільшення цих джерел доходів. Серед них варто відзначити збільшення надходжень плати за землю через регулярне проведення нормативно-грошової оцінки, а також зростання доходів від податку на нежитлове майно завдяки розширенню бази оподаткування. Той факт, що частка податку на нерухоме майно фізичних осіб є невеликою, свідчить про значний потенціал збільшення доходів від цього джерела.

Незважаючи на успіхи бюджетної децентралізації, частка майнових податків залишається на низькому рівні, а структура майнових податків з 2018 року показує стабільність їхньої частки в загальних доходах місцевих бюджетів – 5,6% у 2018 році та 6,68% у 2023 році.

Відзначаючи значні зміни в системі майнового оподаткування з 2015 року, включаючи зміни в приналежності податків, базі оподаткування та механізмах адміністрування, слід визнати, що майнові податки на сьогодні не грають суттєвої ролі і не вносять значний фінансовий внесок в доходи місцевих бюджетів. Отже, стан розвитку системи майнового оподаткування в Україні не дозволяє повністю реалізувати фіскальний потенціал майнових податків.

Для побудови економіко-математичної моделі використані статистичні дані за показником надходжень майнових податків та місцевих податків (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

Вихідні дані для побудови економіко-математичної моделі впливу майнових податків на надходження місцевих податків і зборів, млрд. грн.*

Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Майнові податки, млрд. грн.	31,3	38	37,4	43,2	36,8	40,2
Місцеві податки і збори, млрд. грн.	61,03	73,58	75,69	89,9	84,3	93,43

* Складено автором за даними джерела²⁰⁶.

Модель побудовано за допомогою функції MS Excel вбудованої опції «Аналіз даних», що відображено на рис. 6.6.

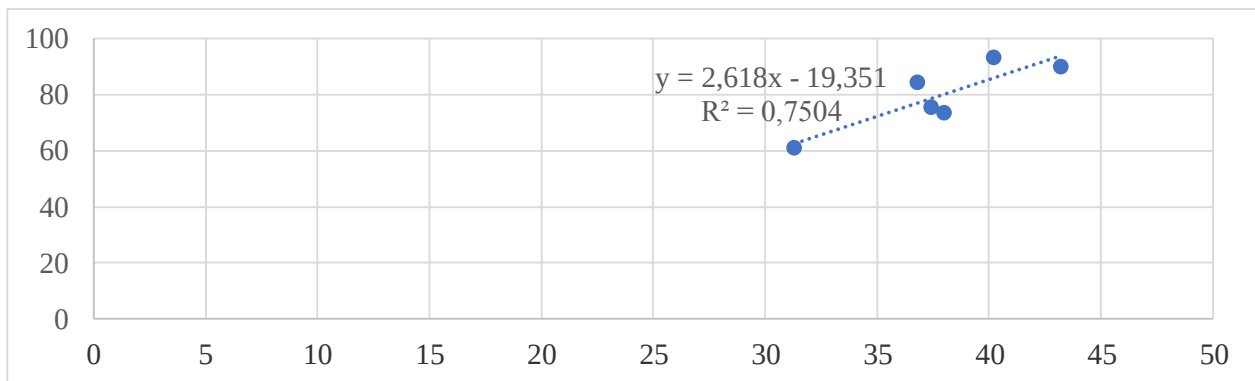


Рис. 6.6. Модель парної регресії залежності місцевих податків і зборів від надходжень майнових податків*

* Розроблено автором.

Одержана економіко-математична модель описується рівнянням: $y = 2,618x - 19,351$, де y – надходження місцевих податків та зборів, млрд. грн.; x – майнові податки, млрд. грн. Коефіцієнт детермінації дорівнює 0,75. Це пояснюється тим, що фактори описуються областю даних на 75%. Вивід висновків відображає високий ступінь залежності, а відтак, зміни факторної ознаки (x) впливають на зміни результативної ознаки (y).

²⁰⁶Звітність про виконання бюджетів всіх рівнів за 2018-2023 роки. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/>.

Виходячи з коефіцієнтів рівняння, можна дійти висновку, що на 1 гривню приросту майнових податків, місцеві податки і збори прирощуються на 2,62 грн.

Забезпечення якісного адміністрування всіх компонентів майнових податків може стати ключовим чинником у збільшенні доходів місцевих бюджетів. Проте на сьогодні в Україні відсутня належна інфраструктура для ефективного адміністрування майнових податків, а також спостерігається низька мотивація податкових органів.

6.2. Сучасний стан майнового оподаткування: регіональний аспект

Враховуючи виявлений потенціал майнового оподаткування загалом по Україні, доцільним вбачається проведення більш поглибленого аналізу щодо податкової ситуації з цього податку та місцевих податків загалом в період 2018-2022 років в різних регіонах нашої держави. Як свідчать результати такого дослідження, в цей період відзначається значне переважання окремих територій, таких як Київ, Дніпропетровська область і Одеська область, за обсягом сплати податку на майно та місцевих податків загалом. Так, протягом усіх досліджуваних років надходження місцевих податків в розрізі регіонів України переважали за обсягом на таких територіях, як: м. Київ, Дніпропетровська область, Харківська область, Одеська область, Львівська область, Київська область. Найменше було таких надходжень в Луганській та Херсонській областях. У 2022 році за останніми областями відмічалось ще більше зниження, що обґрунтовується наявністю воєнного стану (рис. 6.7).

Структура цього податку також відрізняється в розрізі різних регіонів. Наприклад, у Києві та Дніпропетровській області значну частку становлять надходження орендної плати за землю від юридичних осіб (42,8% і 55,9% відповідно). З іншого боку, в Одеській області найбільший внесок у структурі майнового податку мають надходження земельного податку від юридичних осіб – 1,5 млрд. грн. або 39,3%.

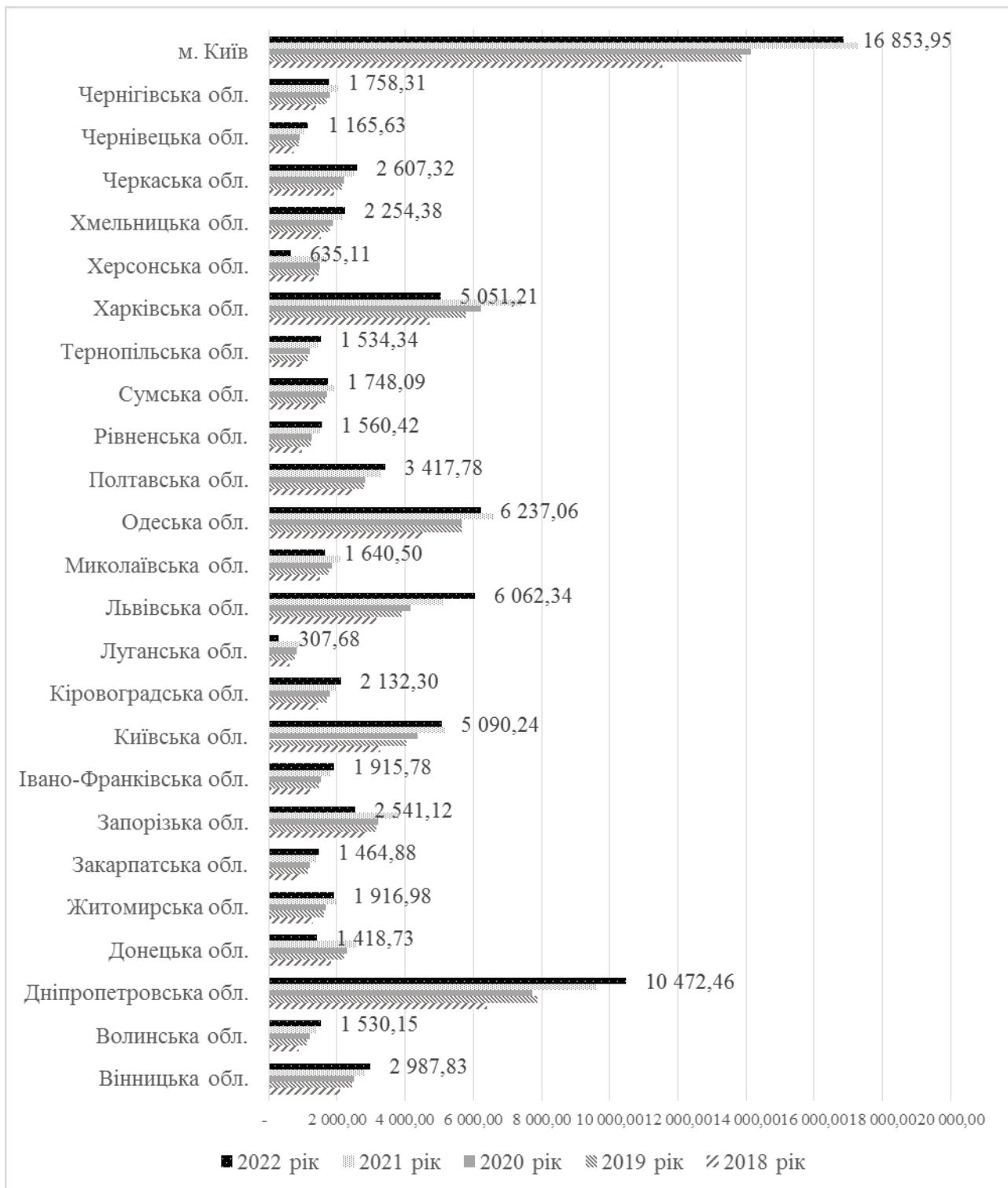


Рис. 6.7. Динаміка місцевих податків і зборів за регіонами в період з 2018 по 2022 роки, млн. грн.*

* Розроблено автором за даними джерела ²⁰⁷.

²⁰⁷Там само.

Частка податку на майно в загальній кількості місцевих податків за областями (рис. 6.8) показує, що найбільша частка цього податку в місцевих податках і зборах характерна для Дніпропетровської, Кіровоградської та Одеської областей.

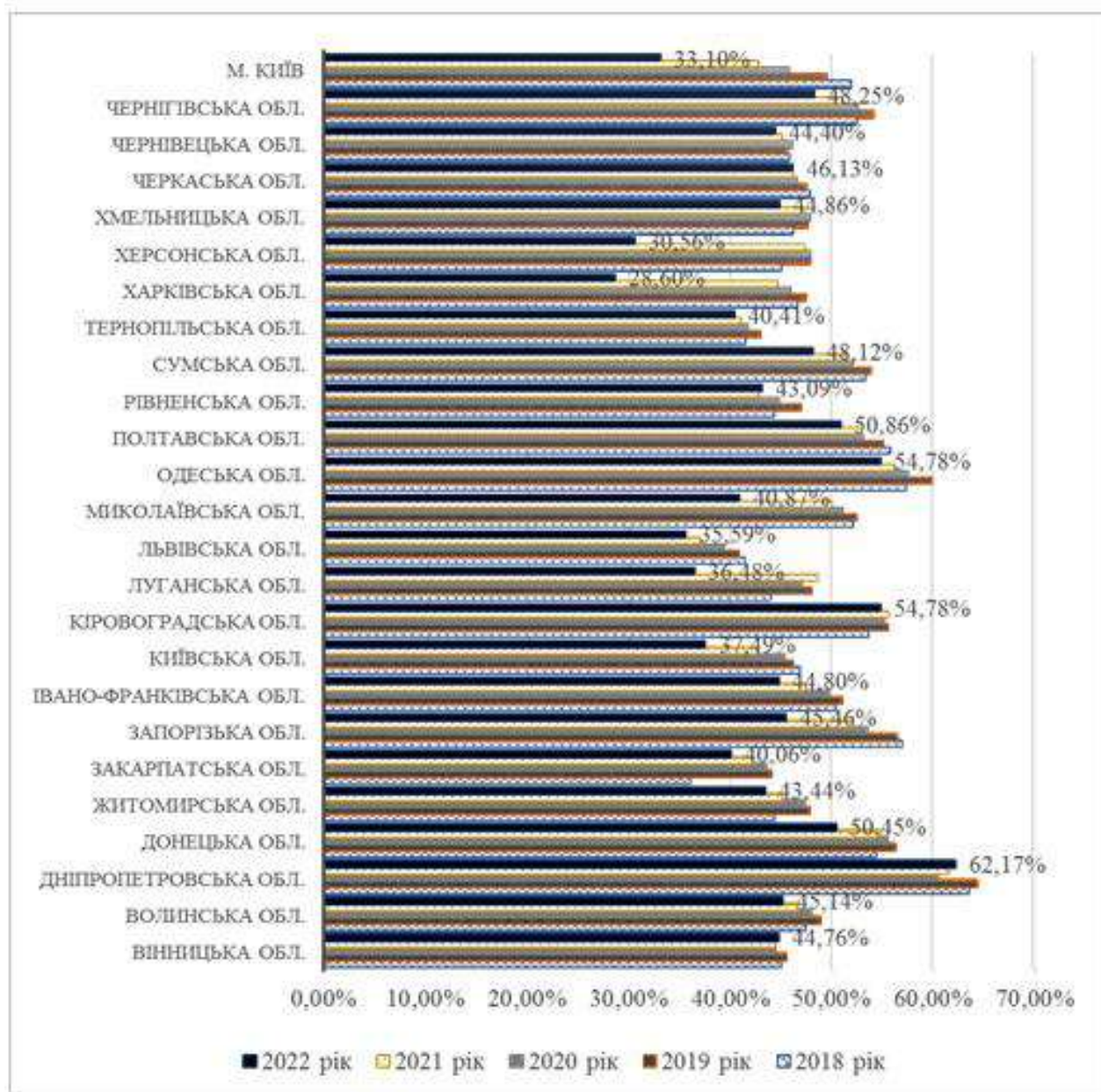


Рис. 6.8. Динаміка частки податку на майно в загальній кількості місцевих податків за областями в період 2018-2022 років, %*

* Розроблено автором за даними джерела²⁰⁸.

²⁰⁸ Там само.

Найнижчі показники майнового оподаткування зафіксовані в Луганській, Чернівецькій, Тернопільській та Закарпатській областях (рис. 6.9).

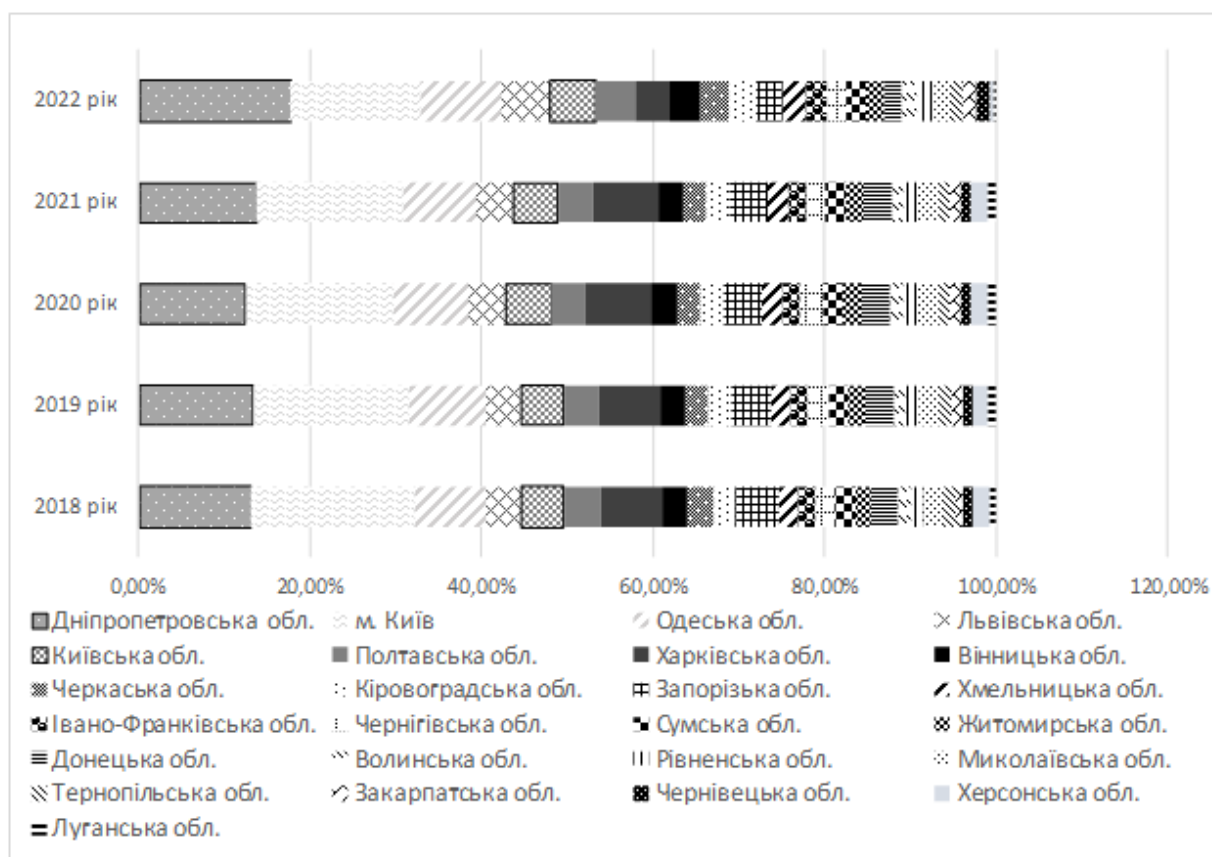


Рис. 6.9. Динаміка частки майнового податку по регіонам в період з 2018 по 2022 роки*

*Розроблено автором за даними джерела²⁰⁹.

Це пояснюється тим, що в цих регіонах значна частина земель входить до лісового і водного фонду, які практично не підлягають оподаткуванню.

Високі показники майнового оподаткування в Дніпропетровській, Одеській та інших областях пояснюються тим, що значні території знаходяться в індустріальних зонах, де діють виробничо-промислові підприємства. Це призводить до вищих ставок земельного податку та орендної плати, оскільки на таких територіях тарифи на землю значно вищі, ніж у регіонах з аграрною спеціалізацією.

При аналізі надходжень у різні роки в різних регіонах помітний вплив

²⁰⁹Там само.

війни, зокрема на столицю і Харківську область. У 2022 році Дніпропетровська область показала найвищі показники надходжень майнового податку. Також стабільний зростання показників спостерігається в Львівській області.

Значні обсяги надходжень від майнового оподаткування виявляються в окремих регіонах, таких як Київ, Дніпропетровська, Одеська, Харківська та Київська області. Наприклад, у цих п'яти найбільших регіонах було зібрано понад 50% усіх надходжень податку на майно у 2021 році.

Слід відзначити, що серед різних типів громад України найбільші середні надходження майнових податків в абсолютній величині приходилися на міста обласного значення, як у 2021 році, так і у 2022 році: 132 млн. грн. та 112,1 млн. грн. відповідно, а найменші – на села: 8,8 млн. грн. та 8,1 млн. грн. відповідно. Водночас середнє надходження майнових податків на одного мешканця по громаді у 2021 році в містах обласного значення сягало 900,4 грн. та у 2022 році – 800,01 грн., тоді як у сільських громадах – 1249,75 грн. та 1180,32 грн.; містах – 832,9 грн. та 761,58 грн.; містах районного значення – 788,4 грн. та 736,24 грн.; селищах – 1 грн. та 914,96 грн. Серед таких надходжень найбільшу вагу мають надходження від плати за землю на одного мешканця, а саме у 2021 році: місто – 712 грн.; місто обласного значення – 755,6 грн.; місто районного значення – 683,2 грн.; селище – 894 грн.; село – 1098,51 грн. Тоді як у 2022 році відповідно: місто – 643,86 грн.; місто обласного значення – 661,81 грн.; місто районного значення – 632,03 грн.; селище – 789,79 грн.; село – 1040,57 грн. З податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, на одного мешканця приходилося у 2021 році: місто – 119 грн.; місто обласного значення – 142,7 грн.; місто районного значення – 103,1 грн.; селище – 138 грн.; село – 148,19 грн. А у 2022 році: місто – 116,2 грн.; місто обласного значення – 136,71 грн.; місто районного значення – 102,68 грн.; селище – 123,27 грн.; село – 137,64 грн. З транспортного податку на 1 мешканця приходилося у 2021 році: місто – 2,07 грн.; місто обласного значення – 2,1 грн.; місто районного значення – 2,1 грн.; селище – 2,6 грн.; село – 3,06 грн. А у 2022 році: місто – 1,51 грн.; місто обласного значення – 1,49 грн.; місто районного значення – 1,53 грн.; селище – 1,9 грн.; село – 2,11 грн.

Цей підхід дозволяє враховувати густоту населення та інші фактори, які можуть впливати на обсяги надходжень в конкретних громадах. Такий аналіз дозволяє більш точно порівнювати ефективність оподаткування між різними територіальними громадами та забезпечити більш об'єктивне відображення стану справ у сфері майнового оподаткування на місцевому рівні.

Якщо не враховувати чисельність населення, то надходження податку на майно в містах обласного значення значно перевищують показники сіл та селищ. Це відображає більші можливості для розвитку інфраструктури в містах, де велика густота населення сприяє економічному розвитку.

Також важливо відзначити, що показники надходжень майнових податків в містах обласного та районного значення значно відрізняються, при цьому перевага на користь міст обласного значення більш ніж в 6 раз. Це може бути пов'язано з більш розвиненою інфраструктурою та економічним потенціалом великих міст.

Враховуючи середні надходження майнових податків на 1 мешканця за типами територіальних громад, важливо відзначити, що цей показник найвищий в селах. Також цікаво, що надходження майнових податків на 1 мешканця в містах обласного значення дуже близькі до такого показника в селах, що може бути обґрунтовано низькою густотою населення в сільських районах.

Звісно, що зазначений показник визначає і низка інших чинників впливу, зокрема особливості регіону, структура та темпи росту власних доходів тощо. Аналіз частки майнового податку у власних доходах загального фонду дає підстави стверджувати, що найбільше значення за цим показником належить Одеській області – 17,8%; далі Дніпропетровська та Кіровоградська області – 15,1%; Чернігівська – 13,2%; м. Київ – 13%; Харківська – 12,8%; Черкаська – 12,6%; Запорізька – 12,3%; Херсонська, Миколаївська та Сумська в межах 12-12,3%; Хмельницька, Чернівецька, Полтавська, Івано-Франківська – 11,1-11,4%; Вінницька, Київська, Луганська, Волинська, Житомирська – 10-10,9%; Тернопільська, Закарпатська, Львівська, Рівненська – 9-9,7%; Донецька – 8,9%.

Середнє значення по Україні сягає 12,3%, тобто в Одеській області мали місце значні обсяги податку на майно в структурі власних доходів цієї області

(17,6%), що перевищує середній показник в Україні на 5,3 в.п.

Важливо відзначити значний внесок податку на нежитлову нерухомість юридичних осіб у бюджет міста Києва в загальному обсязі в Україні. У 2021 році цей показник становив 29,5%, що практично дорівнює 30% цього податку і припадає виключно на столицю. Найнижчий показник зафіксовано в Чернівецькій області – всього 0,6%.

Слід відзначити значне зростання частки Львівської області у надходженнях податку на нежитлову нерухомість фізичних осіб в розрізі регіонів. З 8,2% у 2021 році цей показник збільшився до 12,2% (+4 відсоткових пункти), що в основному відбулося на тлі зменшення таких надходжень в інших регіонах через податкові пільги, пов'язані з воєнним станом. Також слід відзначити високі показники міста Києва у надходженнях податку на житлову нерухомість юридичних осіб (рис. 6.10).

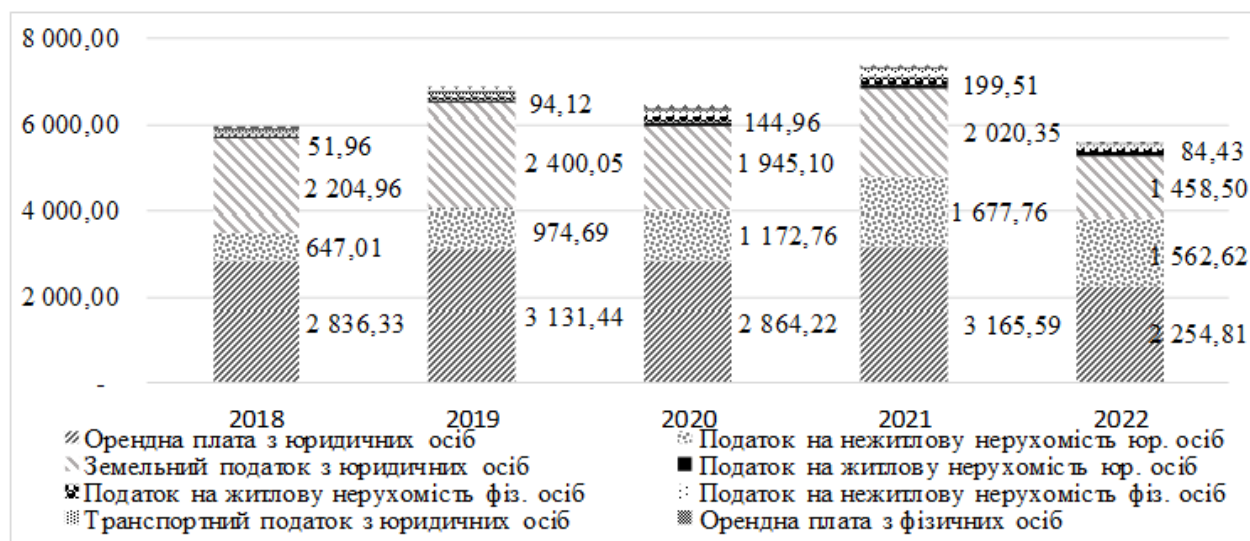


Рис. 6.10. Динаміка надходжень майнового податку за структурними компонентами у м. Києві, млн. грн.*

* Розроблено автором за даними джерела²¹⁰.

З 2019 року цей показник перевищує 40%, а в 2021 році становив 41,5%. Загалом, місто Київ, Дніпропетровська, Київська, Одеська, Харківська,

²¹⁰Там само.

Львівська область забезпечили 84% надходжень цього податку по Україні у 2022 році, що свідчить про недостатню активність інших регіонів щодо сплати податку на житлову нерухомість юридичних осіб (рис. 6.11).

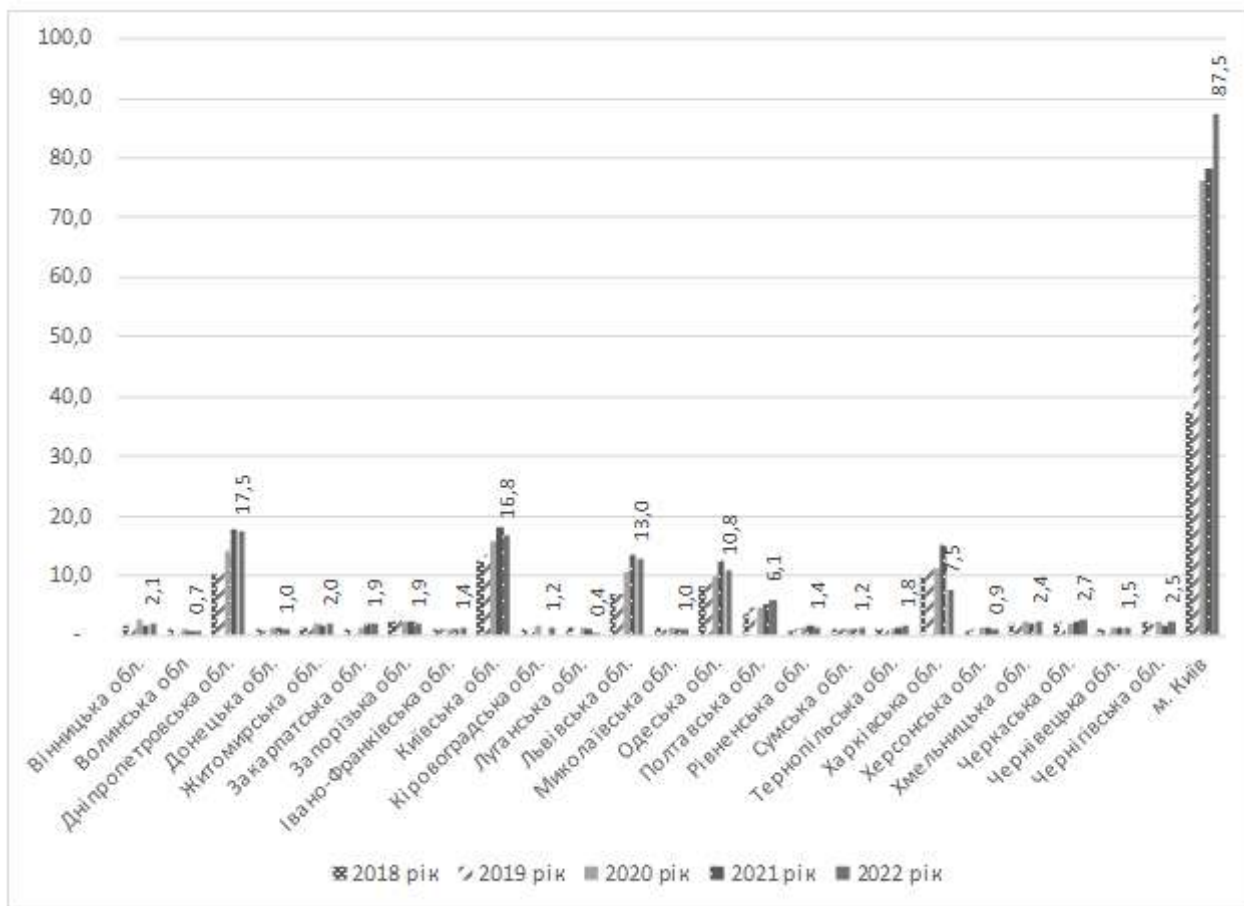


Рис. 6.11. Динаміка податку на житлову нерухомість юридичних осіб за регіонами у 2018-2022 роках, млн. грн.*

* Розроблено автором за даними джерела²¹¹.

За підсумками 2021 року по надходженню податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, м. Одеса увійшла до п'ятірки лідерів з такими містами, як м. Київ, м. Харків, м. Дніпро та м. Львів, посівши перше місце після Києва.

Аналіз абсолютних обсягів надходжень за роками в розрізі регіонів дає підстави відзначити, що регіони відрізняються у своєму реагуванні на пандемію та війну. За більшістю регіонів фіксується зниження у 2020 році, але в деяких

²¹¹Там само.

регіонах був зафіксований приріст, такий як у Харківській та Київській областях.

Аналізуючи співвідношення плати за землю до територіальних громад в середньому по регіонах у 2021 році, можна відзначити високі показники в Одеській (272,6 тис. грн./км²), Дніпропетровській (270,1 тис. грн./км²) та Київській (210,2 тис. грн./км²) областях. З іншого боку, найнижчі показники зафіксовані в Херсонській, Волинській та Тернопільській областях (30,1 тис. грн./км²; 34,1 тис. грн./км²; 35,0 тис. грн./км² відповідно).

Такі високі надходження за вказаними вище областями в основному були забезпечені за рахунок орендної плати з юридичних осіб (рис. 6.12) та земельного податку з юридичних осіб (рис. 6.13).

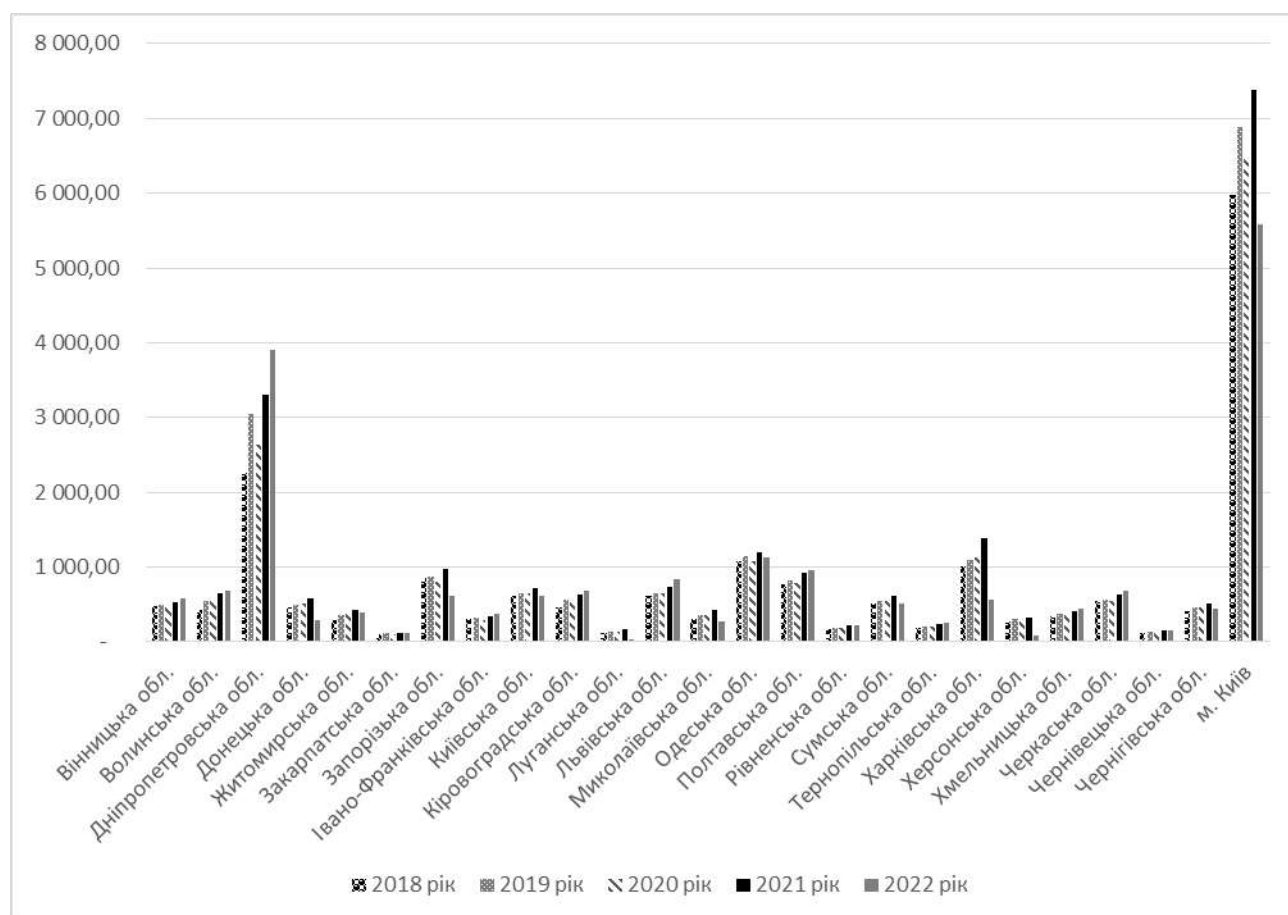


Рис. 6.12. Динаміка орендної плати з юридичних осіб у розрізі регіонів за 2018-2022 роки*

* Розроблено автором за даними джерела²¹².

²¹²Там само.

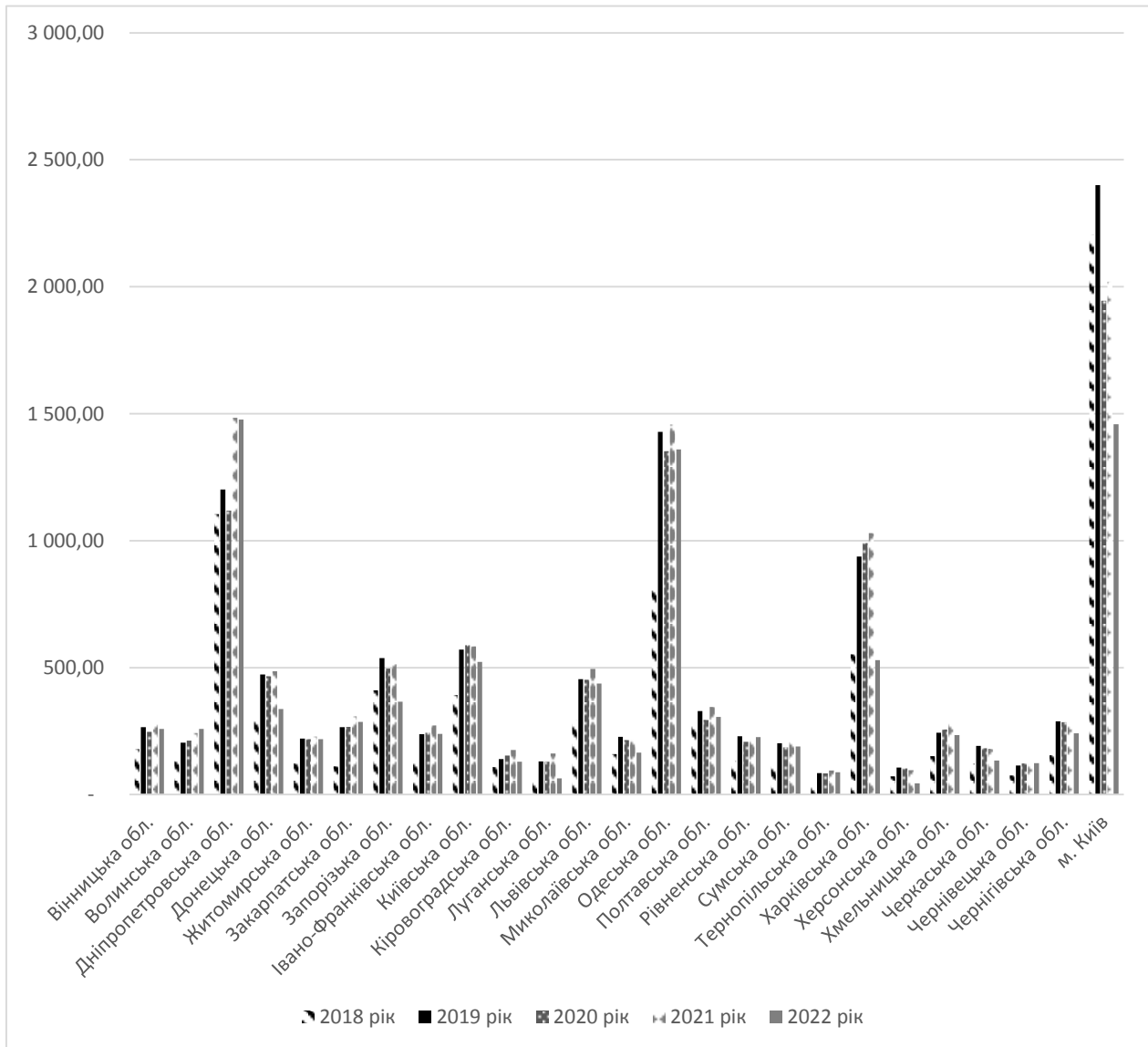


Рис. 6.13. Динаміка земельного податку з юридичних осіб у розрізі регіонів за 2018-2022 роки*

* Розроблено автором за даними джерела²¹³.

Як свідчить аналіз даних щодо надходжень земельного податку з фізичних осіб та орендної плати з фізичних осіб, найвищими були надходження у таких областях як: Дніпропетровська, Миколаївська, Одеська, Харківська та Херсонська (рис. 6.14).

²¹³Там само.

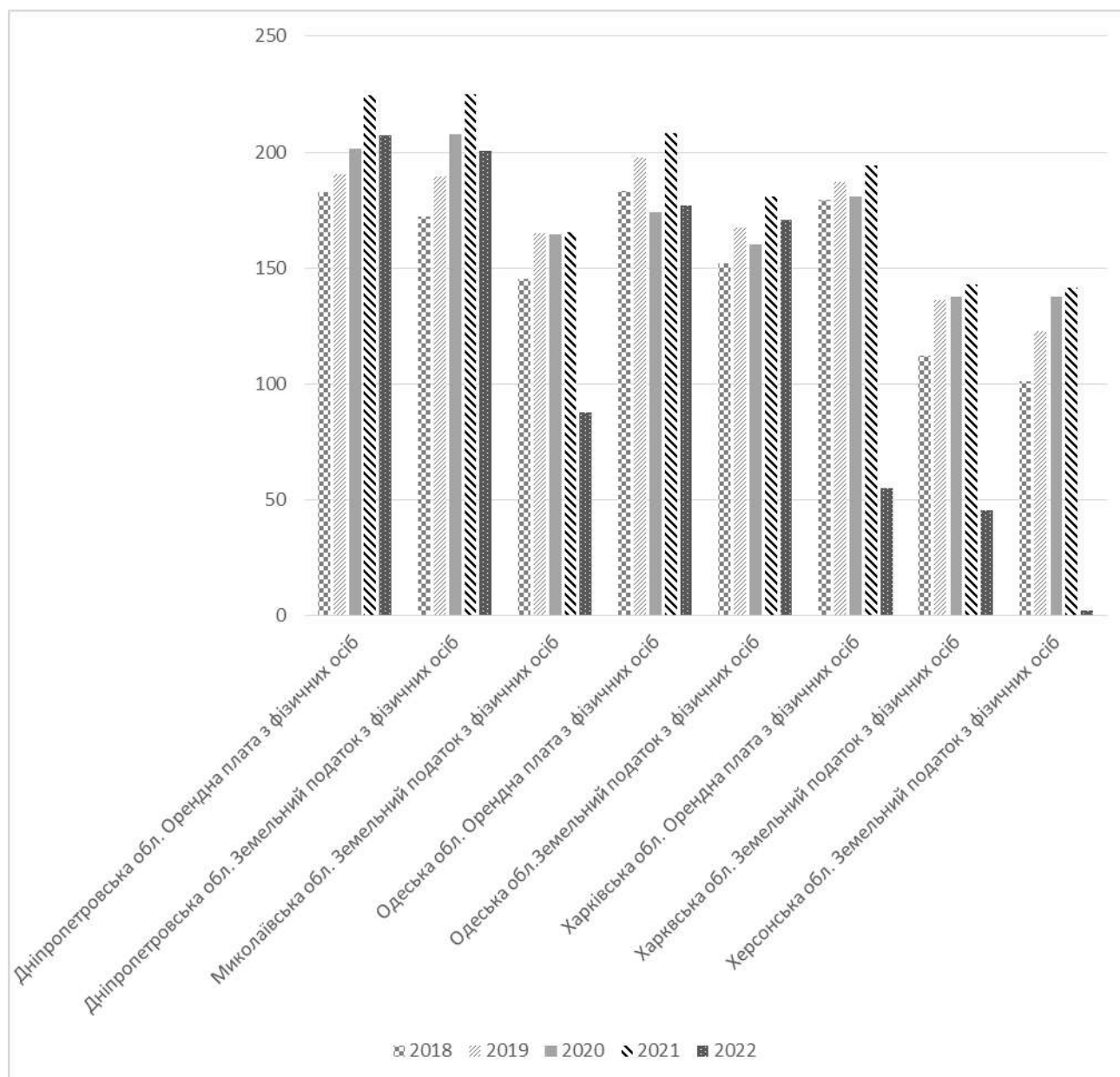


Рис. 6.14. Динаміка найбільших надходжень земельного податку та орендної плати з фізичних осіб за регіонами у 2018-2022 роках*

* Розроблено автором за даними джерела²¹⁴.

Важливо відзначити, що у 2018 році відбулася перша за 23 роки всеукраїнська Національна геодезична оцінка земель сільськогосподарського призначення за межами населених пунктів. Ця оцінка стала дійсною з 1 січня 2019 року.

Важливо відзначити, що оцінка земельних ділянок сільськогосподарського

²¹⁴Там само.

призначення в межах і за межами населених пунктів проводиться не рідше ніж один раз на 5-7 років. Україна в даний час використовує три види оцінки землі: ринкову, експертну та нормативно-грошову.

Різниця між ринковою ціною землі та її оцінкою за національною геодезичною оцінкою також залежить від регіону, де розміщена ця земля. Наприклад, у Чернігівській області середня ціна земельної ділянки вища за оцінку за національною геодезичною оцінкою на 10-15%, а у Сумській області ця різниця становить більше ніж у два рази.

Важливим є й такий аспект, що органи місцевого самоврядування відіграють важливу роль, хоч і не завжди достатню у впливі на динаміку надходжень майнових податків. Особливо в тих територіальних громадах чи регіонах, де присутні значні підприємства, що сплачують великі суми майнових податків.

Проте нерідко органи місцевого самоврядування не забезпечують ефективний моніторинг використання земельних ресурсів та не здійснюють оперативний облік орендарів земельних ділянок. Це може призводити до втрати значних коштів з майнових податків, навіть якщо самі підприємства відповідають за своєчасну сплату податків.

Удосконалення системи моніторингу, контролю та обліку використання земельних ресурсів та оптимізація процесів обслуговування платників майнових податків може допомогти органам місцевого самоврядування максимізувати отримання коштів від цього виду оподаткування.

Недоцільне та недостатньо якісне проведення інвентаризації земельних ділянок, спрямоване на визначення їх розташування, меж, розмірів, правового статусу, а також виявлення невикористаних або нераціонально використовуваних земель та невідповідність встановленим критеріям для ведення Державного земельного кадастру, а також невиконання вимог законодавства, зокрема, статті 35 Закону України «Про землеустрій», стають причинами значних втрат у місцевих бюджетах.

Також виявляються випадки, коли на території громади знаходяться

об'єкти технічної інфраструктури для виробництва та розподілу палива, електроенергії тощо або об'єкти обслуговування, за які не сплачується орендна плата, що призводить до втрат місцевих бюджетів.

У деяких випадках місцеві ради приймають рішення про звільнення певних підприємств від сплати земельного податку, що також негативно впливає на надходження майнових податків.

Оскільки встановлення ставок майнових податків та їхній розмір є в компетенції органів місцевого самоврядування, вони мають можливість впливати на обсяги надходжень цих платежів до відповідних бюджетів. Такий вплив визначає рівень фінансової стійкості місцевих бюджетів, ефективне використання фіскального потенціалу територій і поліпшення рівня та якості наданих громадам послуг.

Отже, недостатнє використання всіх доступних можливостей управління земельними ресурсами призводить до втрат можливостей для додаткових надходжень до бюджетів органів місцевого самоврядування. Крім того, в Україні, при наявних умовах оподаткування податком на нерухоме майно юридичних осіб, промислові підприємства або підприємства, які потребують значних площ складських приміщень, сплачують більше коштів. Однак ці підприємства можуть не створювати значної доданої вартості. В той час, коли інші великі компанії, які внесли б вагомий внесок у додану вартість та мають великі фінансові потоки, сплачують порівняно невеликі суми податку на нерухоме майно. Це фактично призводить до нерівномірного розподілу податкового навантаження, збільшуючи податковий тягар на застарілі підприємства, тоді як великі інноваційні компанії сплачують лише частину своїх доходів.

Надходження податків, які стосуються окремих компонентів майнового оподаткування, більше залежать від розміру ставок і, у випадку податку на землю, також від оцінки земельної ділянки, ніж від кількості платників та їхніх обсягів оподаткування. Ставки є ключовим фактором, що визначає розвиток майнового оподаткування. Успішність окремих регіонів у розвитку майнового

оподаткування порівняно з іншими обумовлена як соціально-економічними чинниками, так і ефективністю роботи органів місцевого самоврядування у підвищенні фінансової ефективності цих податків через проведення оцінок земель та встановлення високих рівнів ставок. Агломерація також має суттєвий вплив на розвиток майнового оподаткування. Це підтверджується тим, що в усіх регіонах України адміністративно-територіальні центри та найбільші міста займають до 2% території регіону, а їхній внесок в сукупні надходження податку на землю також різниться.

Проведене дослідження майнового оподаткування у регіональному розрізі підтверджує наявність тих же тенденцій, що і загалом для цього виду оподаткування в Україні. І доводить, що виявлені проблемні аспекти потребують вирішення. Це включає розробку механізму для оновлення автопарку населення з метою збільшення бази оподаткування транспортним податком, залучення територіальних громад з високим рівнем доходів до співпраці у збільшенні надходжень від податку на нерухомість, а також своєчасне і повне врахування інформації у Державному реєстрі майна. До того ж, важливо враховувати територіальне розташування нерухомості для цілей оподаткування, надати місцевим органам влади право враховувати рівень доходів і сімейний стан при стягненні податку на нерухомість, а також розширити перелік об'єктів оподаткування, включивши інші транспортні засоби масового використання та використовуючи об'єм викиду вуглекислого газу як додаткову базу для транспортного податку.

Враховуючи сучасні виклики воєнного стану, важливо розробити організаційно-інституційний механізм, налагодити інформаційно-комунікаційні зв'язки та створити систему, що дозволить оновлювати інформацію в Державному реєстрі нерухомості та транспортних засобів. Це сприятиме зміцненню фінансової стійкості територій і ефективному плануванню бюджету.

Для вирішення виявлених проблем потрібно застосувати комплексний підхід, включаючи інституційні, організаційні, законодавчо-нормативні, матеріально-технічні, кадрові, процесні, фінансові та стратегічні аспекти.

6.3. Тенденції та перспективи майнового оподаткування в Одеській області

Для виявлення проблемних аспектів майнового оподаткування за усіма напрямками та рівнями й уявлення повної картини щодо проблематики майнового оподаткування в Україні, є сенс, наряду з загальноукраїнським рівнем та регіональним розрізом, проаналізувати тенденції щодо надходжень цього податку по одній з найбільших за його обсягами областей України – Одеській області (що було з'ясовано у попередньому пункті роботи) та безпосередньо Одеській міській територіальній громаді.

У 2022 році до місцевих бюджетів Одеської області надійшло 2447,0 млн. грн. плати за землю з юридичних осіб (земельного податку і орендної плати за землі державної та комунальної власності), що забезпечило виконання показника доходів на 108,1%; податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, з юридичних осіб – 456,4 млн. грн., забезпечивши виконання показника на 111,0%; транспортного податку з юридичних осіб – 4,4 млн. грн., забезпечивши виконання показника на 124,0%.

Виконання показника доходів по платі за землю з фізичних осіб забезпечено на рівні 106,2%, до місцевого бюджету мобілізовано 347,6 млн. грн. (додатково надійшло 20,2 млн. грн.). Надходження з податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, з фізичних осіб у 2022 році становили 110,0 млн. грн. Виконання показника доходів по транспортному податку з фізичних осіб забезпечено на рівні 106,1%. Так, при доведеному показнику в сумі 1,8 млн. грн., до місцевого бюджету мобілізовано 1,9 млн. грн., додатково надійшло 0,1 млн. грн.²¹⁵.

Аналіз динаміки майнових податків Одеської області в загальній

²¹⁵Звіт Головного управління ДПС в Одеській області про виконання Плану роботи на 2022 рік. *Головне управління ДПС в Одеській області*. URL: https://od.tax.gov.ua/data/material/000/542/654120/zvit_rik_2022.pdf.

кількості доходів та податкових надходжень області дає підстави стверджувати, що вони займають від 15% до 19% у податкових надходженнях та біля 10% у доходах обласного бюджету Одеської області, а також більше 50% у місцевих податках та зборах області (рис. 6.15).

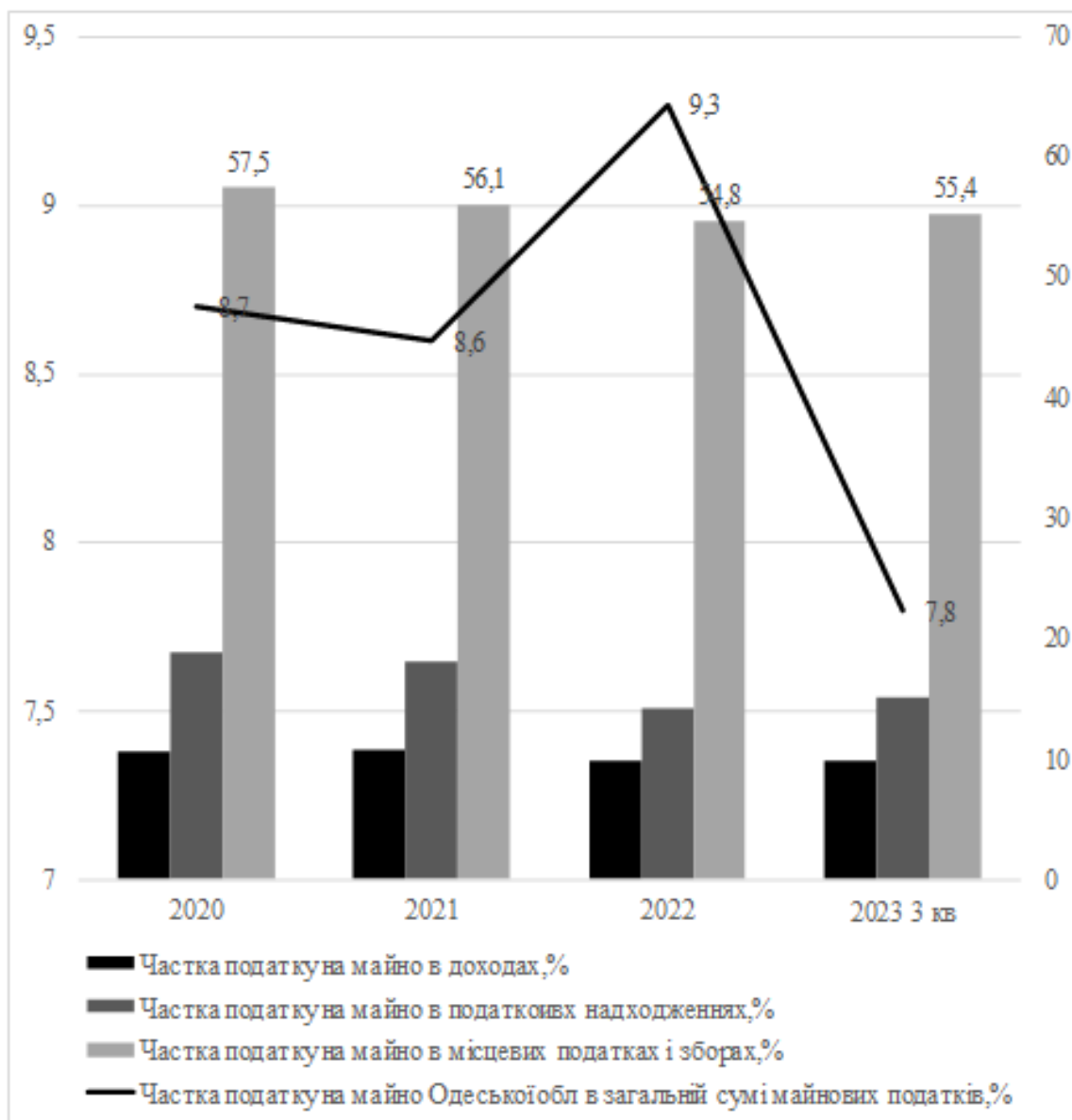


Рис. 6.15. Динаміка частки податку на майно Одеської області в доходах та податкових надходженнях Одеської області й стягнених майнових податків в Україні загалом, %*

* Розроблено автором за даними джерел^{216, 217}.

²¹⁶ Там само.

²¹⁷ Звітність про виконання бюджетів всіх рівнів за 2018-2023 роки. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/>.

Для детального аналізу ролі безпосередніх складових цього податку в обласному бюджеті є сенс проаналізувати динаміку його структури (табл. 6.4).

Таблиця 6.4

**Структура податку на майно на рівні Одеської області
в період з 2020 по 2023 роки***

Роки/Показники	2020	2021	2022	2023 за 3 кв.
Податок на майно, млн. грн., у т.ч.:	3252,6	3713,7	3416,5	3134,6
<i>Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, млн. грн., у т.ч.:</i>	473,9	658,1	575,5	649,6
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений юридичними особами, які є власниками об'єктів житлової нерухомості	9,9	12,8	10,8	9,7
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений фізичними особами, які є власниками об'єктів житлової нерухомості	30,2	36,5	26,6	47,8
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений фізичними особами, які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості	90,8	109,6	83,4	145,1
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений юридичними особами, які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості	343	499,2	454,7	447
<i>Плата за землю, млн. грн., у т.ч.:</i>	2766,2	3044,8	2834,5	2476,1
Земельний податок з юридичних осіб	1353,4	1457,7	1359,5	1100
Орендна плата з юридичних осіб	1078,7	1198,1	1127,4	1037,3
Земельний податок з фізичних осіб	160,1	180,8	170,6	168,9
Орендна плата з фізичних осіб	174	208,2	177	169,9
<i>Транспортний податок, млн. грн., у т.ч.:</i>	12,5	10,5	6,5	9,1
Транспортний податок з фізичних осіб	5,9	4,3	1,9	5,6
Транспортний податок з юридичних осіб	6,6	6,2	4,6	3,5

* Складено автором за даними джерел^{218, 219}.

Очевидно, що найбільша частка приходить на плату за землю, крім того, саме від земельного податку з юридичних осіб (рис. 6.16).

²¹⁸Звіт Головного управління ДПС в Одеській області про виконання Плану роботи на 2022 рік. *Головне управління ДПС в Одеській області*. URL: https://od.tax.gov.ua/data/material/000/542/654120/zvit_rik_2022.pdf.

²¹⁹Звітність про виконання бюджетів всіх рівнів за 2018-2023 роки. *Державний веб-портал бюджету для громадян*. URL: <https://openbudget.gov.ua/>.

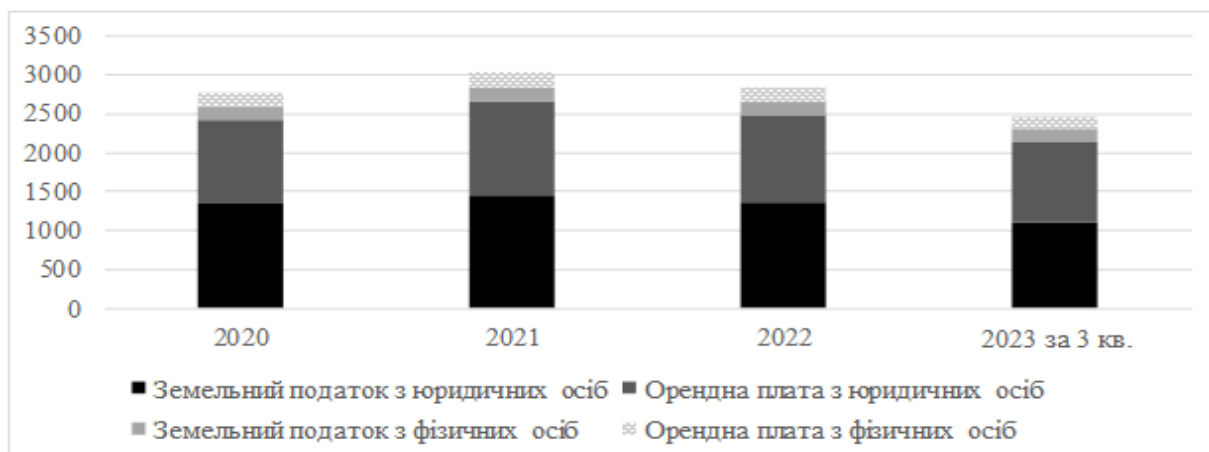


Рис. 6.16. Динаміка структури плати за землю обласного бюджету Одеської області за період 2020-2023 років*

* Розроблено автором за даними джерел^{220, 221}.

Тоді як найменша частка належить транспортному податку (рис. 6.17).

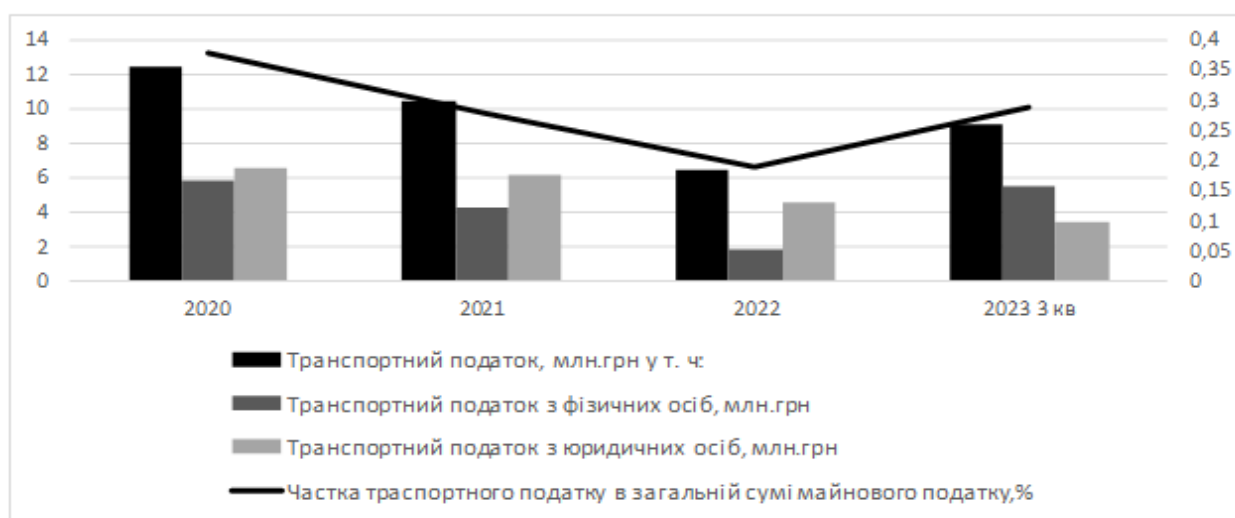


Рис. 6.17. Динаміка структури транспортного податку Одеської області та його частка в загальній сумі податку на майно*

* Розроблено автором за даними джерел^{222, 223}.

²²⁰Звіт Головного управління ДПС в Одеській області про виконання Плану роботи на 2022 рік. *Головне управління ДПС в Одеській області*. URL: https://od.tax.gov.ua/data/material/000/542/654120/zvit_rik_2022.pdf.

²²¹Звітність про виконання бюджетів всіх рівнів за 2018-2023 роки. *Державний веб-портал бюджету для громадян*. URL: <https://openbudget.gov.ua/>.

²²²Звіт Головного управління ДПС в Одеській області про виконання Плану роботи на 2022 рік. *Головне управління ДПС в Одеській області*. URL: https://od.tax.gov.ua/data/material/000/542/654120/zvit_rik_2022.pdf.

Поглиблюючи наше дослідження, вважаємо за доцільне проаналізувати тенденції майнових податків на рівні територіальної громади. Основними бюджетоформуючими джерелами наповнення бюджету Одеської міської територіальної громади у 2022 році були:

- податок на доходи фізичних осіб (65,1% надходжень загального фонду) (надходження за 2022 рік склали 6474,7 млн. грн., порівняно з 2021 роком надходження збільшилися на 835,8 млн. грн., або на 14,8%), причинами зазначеного темпу зростання є зарахування 64% до місцевих бюджетів проти 60% та збільшення надходжень податку на доходи фізичних осіб з грошового забезпечення та інших виплат, отриманих військовослужбовцями, особами рядового і начальницького складу, за 2022 рік надійшло 1499,0 млн. грн., що на 1102,4 млн. грн., або в 3,8 рази більше ніж за 2021 рік;

- єдиний податок (16,1% надходжень загального фонду) (надходження за 2022 рік склали 1600,0 млн. грн., порівняно з 2021 роком надходження зменшились на 11,0 млн. грн., або на 0,7%);

- плата за землю (6,0% надходжень загального фонду) (надходження за 2022 рік склали 598,7 млн. грн., порівняно з 2021 роком надходження зменшились на 82,3 млн. грн., або на 12,1%);

- акцизний податок (4,9% надходжень загального фонду) (надходження за 2022 рік склали 491,7 млн. грн., порівняно з 2021 роком надходження зменшились на 150,9 млн. грн., або на 23,5%), недонадходження акцизного податку, перш за все, відбулося за рахунок зменшення надходжень по акцизному податку з виробленого в Україні та ввезеного на митну територію України пального, у зв'язку із встановленням на період з 24 лютого 2022 року по 21 вересня 2022 року ставки акцизу на пальне в розмірі 0 євро²²⁴.

Варто відмітити, що на рівні Одеської територіальної громади було

²²³Звітність про виконання бюджетів всіх рівнів за 2018-2023 роки. *Державний веб-портал бюджету для громадян*. URL: <https://openbudget.gov.ua/>.

²²⁴Інформація Департаменту фінансів Одеської міської ради про виконання бюджету Одеської міської територіальної громади за 2022 рік (на виконання статті 28 Бюджетного кодексу України). *Департамент фінансів Одеської міської ради*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/city/departments/dfogs/report/>.

отримано находжень від податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, з юридичних осіб у 2022 році у обсязі 59,3% усіх надходжень області за цим показником (табл. 6.5), а також 53% транспортного податку та 24,3% плати за землю з юридичних осіб. Решта надходжень за цими показниками приходить загалом на область.

Таблиця 6.5

**Структура податку на майно в період з 2018 по 2023 роки
по Одеській територіальній громаді***

Роки/Показники	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Податок на майно, млн. грн., у т. ч.:	910,9	940,4	906,7	1074,9	921,6	1133,1
<i>Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, млн. грн., у т. ч.:</i>	<i>205,3</i>	<i>244,9</i>	<i>276,5</i>	<i>390,7</i>	<i>325,0</i>	<i>395</i>
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений юридичними особами, які є власниками об'єктів житлової нерухомості	6,1	6,7	7,5	10,1	8	10,4
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений фізичними особами, які є власниками об'єктів житлової нерухомості	6,7	9,9	9,5	11,8	5,2	6,8
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений фізичними особами, які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості	26,3	34,3	43,6	51,2	26,2	34
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, сплачений юридичними особами, які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості	166,2	194	216,0	317,6	262,6	343,8
Плата за землю, млн.грн., у т.ч.:	689,7	688,2	623,9	681,1	593,5	735
Земельний податок	352	344,8	291,5	306	260	330
Орендна плата	337,7	343,4	332,4	375	333,5	405
Транспортний податок, млн. грн., у т.ч.:	-	15,9	7,3	6,3	3,1	3,1
Транспортний податок з фізичних осіб	-	12,7	4,3	3,5	1,0	1,0
Транспортний податок з юридичних осіб	-	3,2	3	2,1	2,1	2,1

*Складено автором за даними джерела²²⁵.

Зупинимось саме на майнових податках та їхній ролі в бюджеті

²²⁵Там само.

територіальної громади.

Відповідно^{226,227} до статті 64 п.1 п.п. 19 Бюджетного кодексу України одним із джерел доходів загального фонду місцевого бюджету є податок на майно, що зараховується до місцевого бюджету.

Відповідно до статті 265 розділу XII Податкового кодексу України з 01 січня 2015 року до складу податку на майно включаються: податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; плата за землю; транспортний податок.

Згідно з рішенням Одеської міської ради від 18 липня 2018 року № 3461-VII «Щодо застосування рішень Одеської міської ради про встановлення місцевих податків та зборів, а також надання податкових пільг» всі рішення, прийняті Одеською міською радою щодо встановлення місцевих податків і зборів є безстроковими та діють до моменту їх скасування або втрати чинності такими рішеннями в порядку, визначеному законодавством України.

Законом України від 16 січня 2020 року № 466-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення адміністрування податків, усунення технічних та логічних неузгодженостей у податковому законодавстві» були внесені зміни до Податкового кодексу України та, зокрема, визначено: «Якщо в рішенні органу місцевого самоврядування про встановлення місцевих податків та/або зборів, а також податкових пільг з їх сплати не визначено термін його дії, таке рішення є чинним до прийняття нового рішення» (абзац другий пп. 12.3.3 п.12.3 ст.12 Податкового кодексу України).

У 2023 році отримано 395000,0 тис. грн. податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що на 93040,0 тис. грн. або в 1,3 рази більше очікуваних надходжень 2022 року (див. табл. 6.5) (рис. 6.18).

²²⁶Пояснювальна записка до проекту рішення Одеської міської ради «Про бюджет Одеської міської територіальної громади на 2023 рік». *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/byudjet-2023/>.

²²⁷Пояснювальна записка про виконання бюджету Одеської міської територіальної громади за 2021 рік (частина 1). *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/arhiv-razdela-byudjet/arhiv-2021/vipolnenie-byudjeta-odessi-2021/>.



Рис. 6.18. Динаміка надходження податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, млн. грн.*

* Розроблено автором за даними джерел^{228, 229}.

В структурі надходжень податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, до бюджету Одеської територіальної громади на 2023 рік, у розрізі юридичних та фізичних осіб, питома вага надходжень від юридичних осіб склала – 89,7% (рис. 6.19).

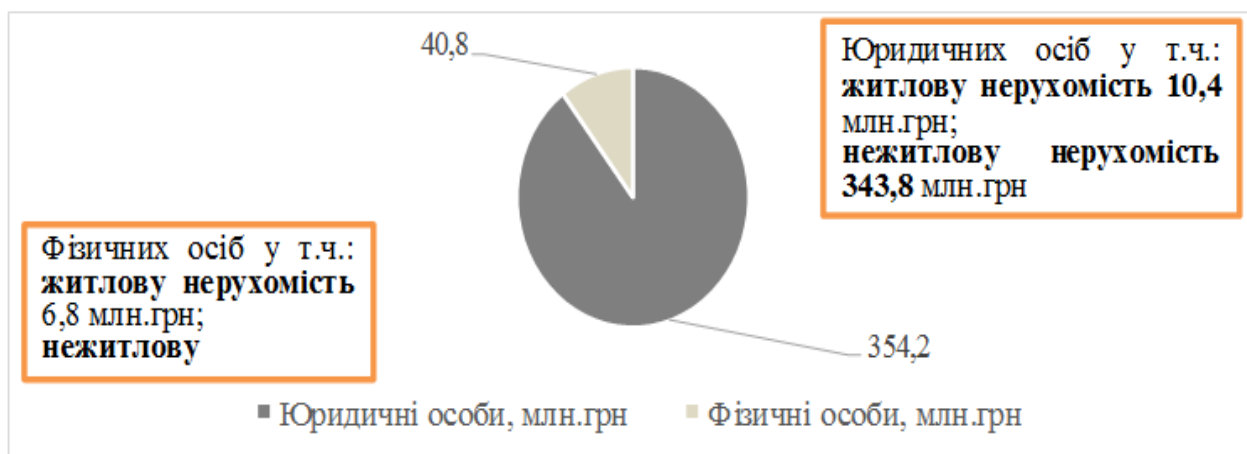


Рис. 6.19. Структура надходжень податку на майно, відмінне від земельної ділянки, в розрізі юридичних та фізичних осіб на 2023 рік*

* Розроблено автором за даними джерел^{230, 231}.

²²⁸Пояснювальна записка до проекту рішення Одеської міської ради «Про бюджет Одеської міської територіальної громади на 2023 рік». *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/byudjet-2023/>.

²²⁹Пояснювальна записка про виконання бюджету Одеської міської територіальної громади за 2021 рік (частина 1). *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/arhiv-razdela-byudjet/arhiv-2021/vipolnenie-byudjeta-odessi-2021/>.

В структурі надходжень податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, до бюджету Одеської міської територіальної громади на 2023 рік, у розрізі видів нерухомого майна, питома вага надходжень, сплачених за нежитлову нерухомість, становитиме (очікувані) 95,6% (рис. 6.20).

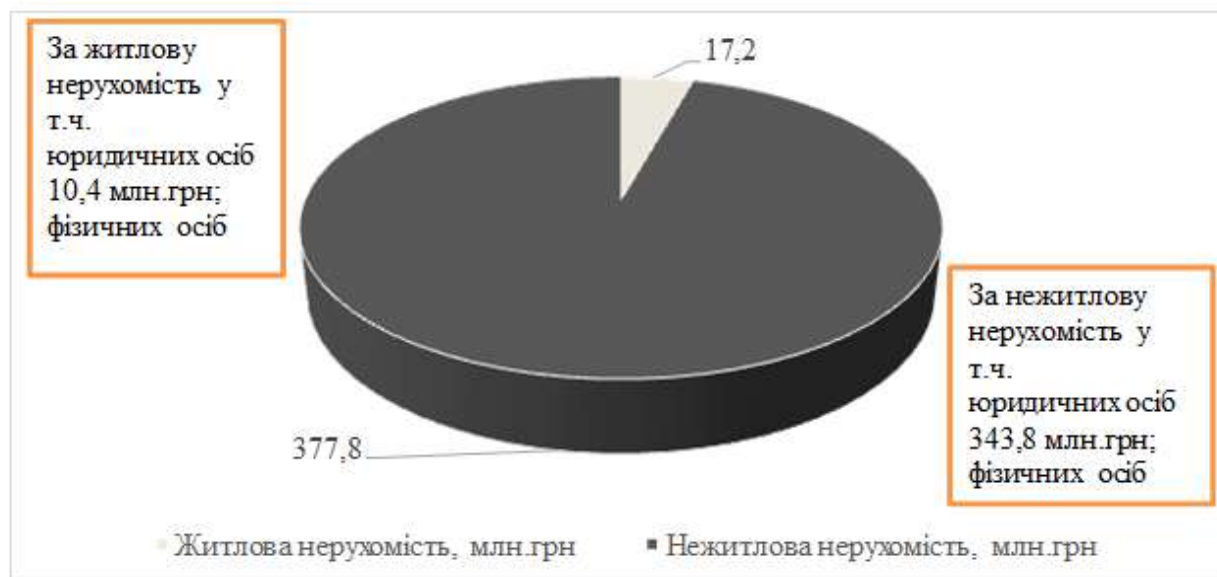


Рис. 6.20. Структура надходжень податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, в розрізі видів нерухомого майна на 2023 рік*

* Розроблено автором за даними джерел^{232,233}.

Для фізичних осіб у 2023 році базовим роком для проведення розрахунків податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, як для житлової, так і для нежитлової нерухомості є 2022 рік.

Для розрахунку розміру податку для об'єктів житлової нерухомості,

²³⁰Пояснювальна записка до проекту рішення Одеської міської ради «Про бюджет Одеської міської територіальної громади на 2023 рік». *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/byudjet-2023/>.

²³¹Пояснювальна записка про виконання бюджету Одеської міської територіальної громади за 2021 рік (частина 1). *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/arhiv-razdela-byudjet/arhiv-2021/vipolnenie-byudjeta-odessi-2021/>.

²³²Пояснювальна записка до проекту рішення Одеської міської ради «Про бюджет Одеської міської територіальної громади на 2023 рік». *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/byudjet-2023/>.

²³³Пояснювальна записка про виконання бюджету Одеської міської територіальної громади за 2021 рік (частина 1). *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/arhiv-razdela-byudjet/arhiv-2021/vipolnenie-byudjeta-odessi-2021/>.

власниками якої є фізичні особи, у 2023 році застосовується рішення Одеської міської ради від 16 березня 2016 року № 428-VII. Ставка податку встановлена у розмірі 0,1% мінімальної заробітної плати, встановленої Законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 кв. метр бази оподаткування.

У 2023 році отримано 6800,0 тис. грн. податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, від фізичних осіб - власників житлової нерухомості, що на 1600,0 тис. грн. або в 1,3 рази більше очікуваних надходжень 2022 року.

Для розрахунку розміру податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, для об'єктів нежитлової нерухомості у 2023 році застосовується рішення Одеської міської ради від 08 лютого 2017 року № 1601-VII, яким ставка податку встановлена у розмірі 1,0% мінімальної заробітної плати, встановленої Законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 кв. метр бази оподаткування.

У 2023 році отримано 34000,0 тис. грн. податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, від фізичних осіб - власників нежитлової нерухомості, що на 7800,0 тис. грн. або в 1,3 рази більше очікуваних надходжень 2022 року (рис. 6.21).

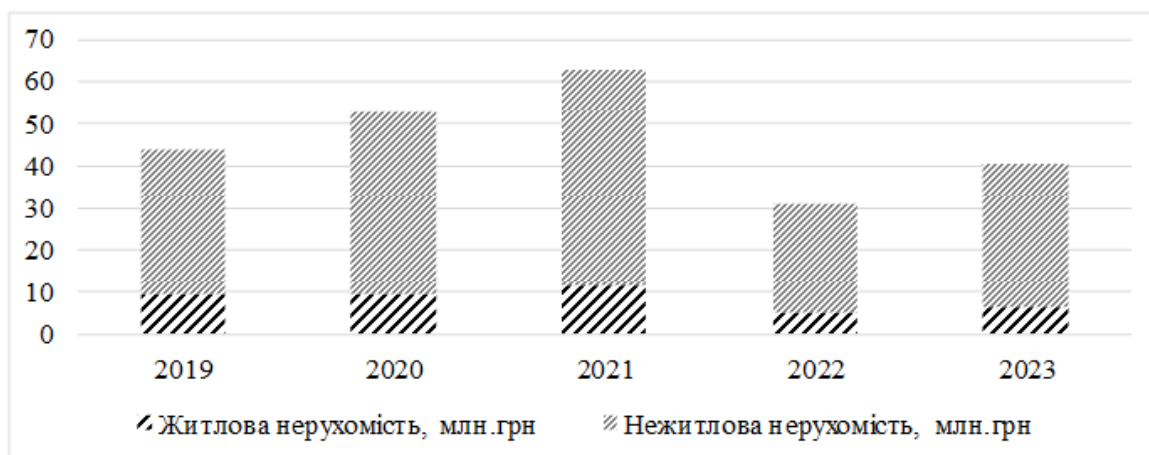


Рис. 6.21. Динаміка надходження податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки від фізичних осіб*

* Розроблено автором за даними джерел^{234, 235}. За 2023 р. очікувані дані.

²³⁴Пояснювальна записка до проекту рішення Одеської міської ради «Про бюджет Одеської міської територіальної громади на 2023 рік». *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/byudjet-2023/>.

У цілому, в 2023 році від фізичних осіб планується отримати 40800,0 тис. грн. податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що на 9400,0 тис. грн. або в 1,3 рази більше очікуваних надходжень 2022 року.

Ставка податку для об'єктів житлової та нежитлової нерухомості, що перебуває у власності юридичних осіб, встановлена рішенням Одеської міської ради від 08.02.2017 року № 1601-VII та становить 1,0% мінімальної заробітної плати, встановленої Законом на 1 січня 2022 року, за 1 кв. м. бази оподаткування.

У 2023 році від юридичних осіб - власників житлової нерухомості отримано 10400,0 тис. грн. податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що на 2400,0 тис. грн. або в 1,3 рази більше очікуваних надходжень 2022 року.

У 2023 році від юридичних осіб - власників нежитлової нерухомості отримано 343800,0 тис. грн. податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що на 81200,0 тис. грн. або в 1,3 рази більше очікуваних надходжень 2022 року.

У цілому, в 2023 році від юридичних осіб отримано 354200,0 тис. грн. податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, що на 83600,0 тис. грн. або в 1,3 рази більше очікуваних надходжень 2022 року (рис. 6.22).

У структурі загального фонду бюджету Одеської міської територіальної громади (без урахування міжбюджетних трансфертів) плата за землю складає 7,2%.

Основною причиною зменшення надходжень плати за землю до бюджету Одеської міської територіальної громади є скрутне фінансове становище суб'єктів підприємницької діяльності у зв'язку із широкомасштабною збройною агресією російської федерації проти України, яка розпочата 24 лютого 2022 року.

З метою підтримки українського бізнесу в умовах війни, Законом України від 15 березня 2022 року № 2120-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу

²³⁵Пояснювальна записка про виконання бюджету Одеської міської територіальної громади за 2021 рік (частина 1). *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/arhiv-razdela-byudjet/arhiv-2021/vipolnenie-byudjeta-odessi-2021/>.

України та інших законодавчих актів України щодо дії норм на період дії воєнного стану» було встановлено, що з 1 березня 2022 року на територіях, на яких ведуться (велися) бойові дії, або на територіях, тимчасово окупованих збройними формуваннями російської федерації, плата за землю не сплачується.

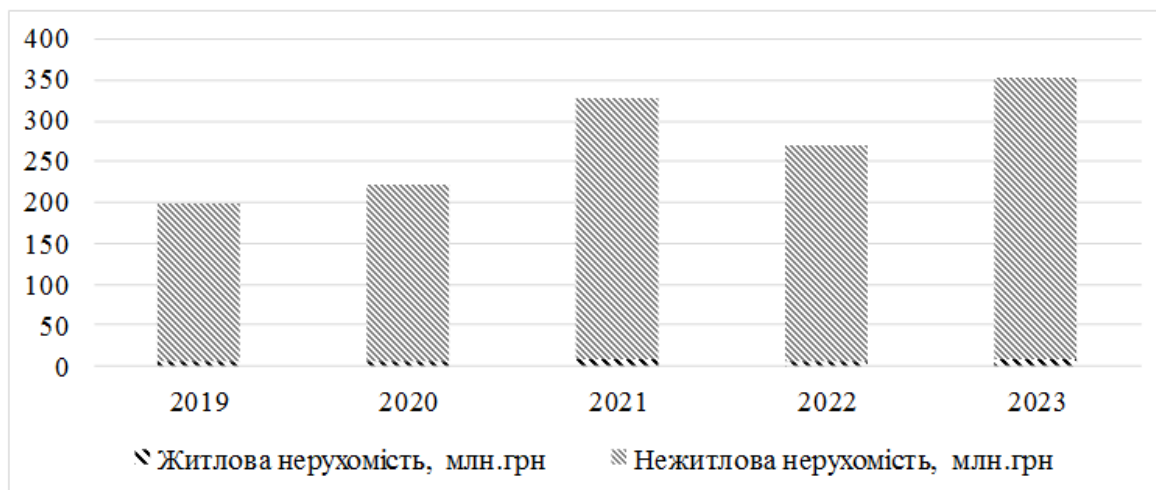


Рис. 6.22 Динаміка надходження податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки від юридичних осіб*

* Розроблено автором за даними джерел^{236, 237}. За 2023 р. очікувані дані.

Перелік зазначених територій визначається Кабінетом Міністрів України. Однак, варто зауважити, що Кабінет Міністрів України наразі не затвердив перелік таких територій. Маємо лише Наказ Міністерства з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України № 75 від 25 квітня 2022 року, де визначено перелік таких територій. Необхідно відмітити, що Одеська область та, зокрема, місто Одеса у зазначеному переліку відсутні.

Отже, суб'єкти господарювання, продовжуючи сьогодні здійснювати діяльність, повинні сплачувати податкові зобов'язання по сплаті плати за землю. З урахуванням динаміки надходжень попередніх років та очікуваних надходжень 2022 року, у 2023 році планується отримати податок на майно в

²³⁶Пояснювальна записка до проекту рішення Одеської міської ради «Про бюджет Одеської міської територіальної громади на 2023 рік». *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/byudjet-2023/>.

²³⁷Пояснювальна записка про виконання бюджету Одеської міської територіальної громади за 2021 рік (частина 1). *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/arhiv-razdela-byudjet/arhiv-2021/vipolnenie-byudjeta-odessi-2021/>.

частині плати за землю в сумі 735000,0 тис. грн., що на 141500,0 тис. грн. або на 23,8% більше, ніж очікувані надходження 2022 року, в тому числі по земельному податку – 330000,0 тис. грн., що на 70000,0 тис. грн. або на 26,9% більше очікуваних надходжень 2022 року, по орендній платі за землю – 405000,0 тис. грн., що на 71500,0 тис. грн. або на 21,4% більше (рис. 6.23).

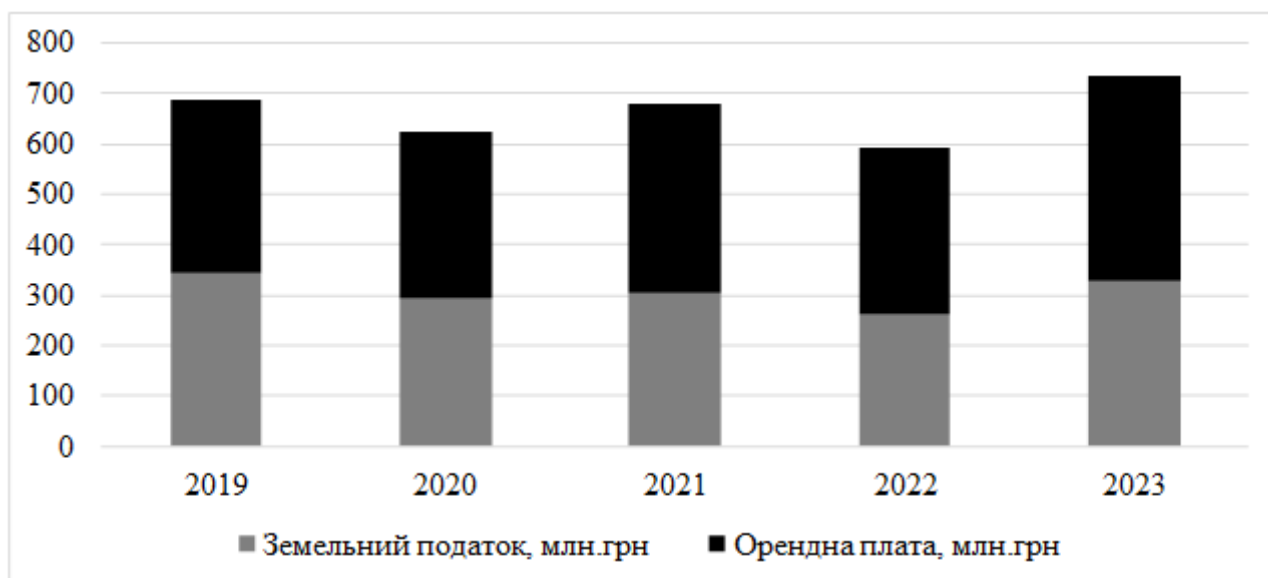


Рис. 6.23. Динаміка надходжень до бюджету Одеської територіальної громади податку на майно в частині плати за землю*

* Розроблено автором за даними джерел^{238, 239}. За 2023 очікувані дані.

При визначенні обсягу податку на майно в частині плати за землю на 2023 рік було враховано статтю 289 Податкового Кодексу України, згідно з якою нормативна грошова оцінка землі індексується за індексом споживчих цін за попередній рік. Величина коефіцієнту індексації розраховується щороку.

Починаючи з 1 січня 2022 року, відновлено індексацію нормативної грошової оцінки земель для земель населених пунктів та інших земель несільськогосподарського призначення відповідно до норм Перехідних

²³⁸Пояснювальна записка до проекту рішення Одеської міської ради «Про бюджет Одеської міської територіальної громади на 2023 рік». *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/byudjet-2023/>.

²³⁹Пояснювальна записка про виконання бюджету Одеської міської територіальної громади за 2021 рік (частина 1). *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/arhiv-razdela-byudjet/arhiv-2021/vipolnenie-byudjeta-odessi-2021/>.

положень Податкового кодексу України (в редакції Закону України від 30 листопада 2021 року № 1914-IX «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень»).

Коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки зазначених категорій земель у 2022 році встановлений і застосовується із значенням – 110%.

У 2023 році планується отримати 3097,4 тис. грн. транспортного податку, у тому числі: від фізичних осіб – 957,0 тис. грн.; від юридичних осіб – 2140,4 тис. грн., що на рівні показників 2022 року (рис. 6.24).

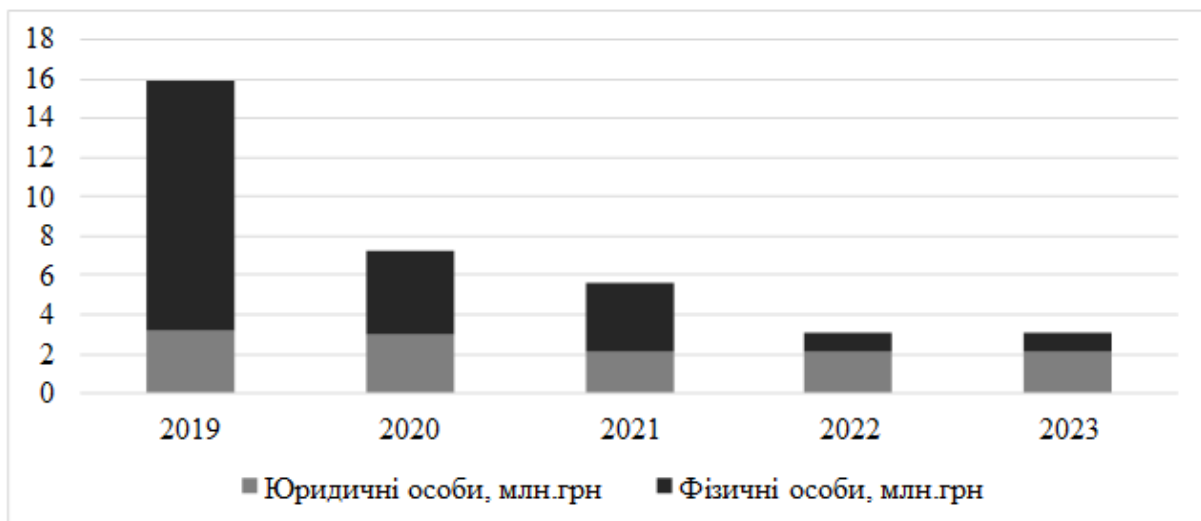


Рис. 6.24. Динаміка надходження податку на майно в частині транспортного податку в період з 2019 по 2023 роки*

* Розроблено автором за даними джерел^{240, 241}.

Зменшення надходження податку на майно в частині транспортного податку в 2022 році та розрахункової суми на 2023 рік, в порівнянні з попередніми роками, пояснюється скороченням кількості моделей легкових автомобілів, які підлягають оподаткуванню, в результаті збільшення середньої ринкової вартості легкових автомобілів (з 01.01.2023 року – це 2512,5 тис. грн.,

²⁴⁰Пояснювальна записка до проекту рішення Одеської міської ради «Про бюджет Одеської міської територіальної громади на 2023 рік». *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/byudjet-2023/>.

²⁴¹Пояснювальна записка про виконання бюджету Одеської міської територіальної громади за 2021 рік (частина 1). *Офіційний сайт міста Одеса*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/arhiv-razdela-byudjet/arhiv-2021/vipolnenie-byudjeta-odessi-2021/>.

що на 75,0 тис. грн. або 3,1% більше, ніж станом на 01.01.2022 року)²⁴².

Враховуючи потребу у посиленні фіскальної функції податку на майно під час воєнного стану як одного з джерел доходів місцевих бюджетів, важливо вирішити такі проблеми та недоліки в даній сфері, які залишаються актуальними й нині. Зокрема, слід переглянути доцільність застосування пільгового підходу до власників кількох об'єктів нерухомості, а також включення ринкової вартості нерухомості у механізм розрахунку податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, замість поточного підходу, що ґрунтується на площі об'єкта нерухомого майна.

Крім зазначеного, важливо звернути увагу на необхідність врахування територіального розташування нерухомості для цілей оподаткування, надати місцевим органам влади можливість враховувати рівень доходів і сімейний стан при стягненні податку на нерухомість, а також включити до об'єктів оподаткування не лише дорогі автомобілі, а й інші транспортні засоби масового використання. Також, як базу для обчислення транспортного податку, слід розглядати об'єм викиду вуглекислого газу та інші чинники.

Проведений аналіз дає підстави для висновків, що має місце низка проблем у функціонуванні майнових податків, у тому числі пов'язаних з їхнім адмініструванням. Наприклад, виникає проблема актуалізації інформації в системі «Податковий блок» щодо податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Зміни, внесені податковими органами протягом року, не враховуються в майбутньому. Оновлення цієї бази відбувається автоматично один раз на рік на підставі даних Міністерства юстиції України. З цієї причини місцевим органам самоврядування, окремим платникам податків доводиться звертатися до податкових органів, щоб узгодити суми та внести необхідні корективи. Фокус проблеми знаходиться в тому, що актуальна інформація під час оновлення бази даних ДПС згідно з Державним реєстром речових прав на нерухоме майно вноситься поверх існуючої і інколи це відбувається навіть із втратою більш

²⁴²Там само.

нової інформації. Це призводить до того, що якщо платник не звернеться до податкового органу для включення свого об'єкта нерухомості до бази ДПС у відповідний рік, то податок на нерухоме майно для цього об'єкта автоматично нараховуватись не буде і втрати надходжень до місцевого бюджету нарощуватимуться.

Щодо плати за землю, то інформація в системі ІКС «Податковий блок» вноситься працівниками органів ДПС у ручному режимі й оновлюються дані щодо зміни власників землі, осіб, які мають пільги та інші корективи, які залишаються актуальними в наступних періодах. У цьому аспекті варто відмітити, що проведення ідентифікації власників майна посадовими особами ДПС досить ускладнене, адже співставлення та виявлення відповідності даних між державними реєстрами і ІКС «Податковий блок» здійснюється лише вибірково. Це обмежує масив обробленої інформації та підвищує ймовірність виникнення/допущення помилок. Обробка всього об'єму відповідної інформації стає дуже трудомісткою, що провокує появу ситуацій, при яких фізичним особам протягом довгих років надсилають податкові повідомлення-рішення (далі – ППР) за їх колишніми адресами на земельні ділянки, які вже не перебувають у їхній власності. Більш того, така розсилка здійснюється поштовими сервісами, наприклад «Новою поштою», що вимагає додаткових витрат як на сам документ, так і на його пересилку.

Ще однією проблемою є те, що органи ДПС не мають законної підстави для ведення взаємодії з громадянами, чиї будинки ще офіційно не введено в експлуатацію. Часто виникають ситуації, коли видано дозвіл на початок будівництва, але реєстрація майна офіційно не відбувається десятиліттями. Громадяни, які є платниками податків, часто звертаються до податкового органу для уточнення інформації, вирішення питань щодо сплати майнових податків та подачі заяв про надання податкових пільг. Також іноді громадяни стикаються з ситуацією, коли вони не отримали повідомлення про податкові платежі (ППР). В таких випадках необхідно провести підтвердження власності на конкретні об'єкти нерухомості чи земельні ділянки. Після цього розраховується сума податку, і

сплата податків стає важливим доказом при оскарженні права власності в суді.

Серед низки проблем можна окреслити наявність проблеми даних, які постійно потрібно оновлювати та актуалізувати, тіньову діяльність платників податку, недосконалість законодавства, недосконалість процесу адміністрування, недостатню інституційну спроможність, недостатню якість та наповненість існуючих реєстрів, відсутність єдиної інтегрованої бази даних про об'єкти оподаткування. Надання податкових пільг для значної частини населення призводить до суттєвих втрат у податкових надходженнях для місцевих бюджетів. Згідно з інформацією, отриманою від ДПС, втрати від надання податкових пільг з податку на нерухоме майно по всій Україні в 2021 році становили 14,8 млрд. грн., що складає 34,3% від усіх податкових надходжень із цього податку за даний рік²⁴³. Крім того, існують випадки надання пільг з порушенням чинного податкового законодавства.

Фактор недосконалості процесу адміністрування податку на нерухоме майно в основному пов'язаний з недостатнім рівнем наповненості електронних реєстрів майна та якістю інформації щодо об'єктів оподаткування. За експертними оцінками, Державний реєстр речових прав на нерухоме майно наповнений в середньому на 50%, а Державний земельний кадастр (далі – ДЗК) – на рівні 70-80%. Важливою проблемою є те, що контролюючі органи ведуть облік об'єктів оподаткування фактично наявних та прав власності платників, використовуючи дані реєстрів, а контрольно-перевірочна робота в основному полягає в камеральних перевірках. Очевидно, що для ефективного адміністрування податку на нерухоме майно пріоритетним має бути облік об'єктів оподаткування, а потім – платників, а не навпаки, як це здійснюється на сьогоднішній день.

Існують значні можливості для збільшення надходжень від місцевих податків. Наприклад, усунення проблеми тіньової оренди державних земель, виведення землі через «безоплатну приватизацію» та тіньовий обробіток землі, які можуть бути вирішені за допомогою удосконалення системи контролю та

²⁴³Швабій К. І. Які резерви доходів має податок на майно. Чи можна збільшити обсяги податкових надходжень до місцевих бюджетів без суттєвого підвищення ставок? *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/10/18/705575/>.

розробки ефективних механізмів регулювання цих процесів. Податок на майно, відмінне від земельної ділянки, має свої резерви, особливо у сфері юридичної площини, такі як відсутність правовстановлюючих документів на експлуатоване нерухоме майно. Широко поширена практика не введення в обіг нерухомого майна, яке підпадає під об'єкт оподаткування, призводить до втрат податку на нерухоме майно для бюджетів територіальних громад та вимагає проведення інвентаризації нерухомості в цих громадах²⁴⁴.

Резерви для збільшення податку на майно включають в себе створення та розробку механізму для відновлення автопарку населення для збільшення бази оподаткування транспортним податком у майбутньому. Також важливо підвищити зацікавленість об'єднаних територіальних громад з високим рівнем власних доходів у збільшенні надходжень від податку на нерухомість та підтримувати цифровізацію процедур подання інформації до Державного реєстру майна для своєчасного врахування розташування нерухомості для оподаткування. Потенційно, можна також розглядати право місцевих органів влади на врахування рівня доходів та сімейного стану при стягненні податку на нерухомість, а також розширити об'єкти оподаткування транспортного податку, враховуючи викиди CO₂ та інші фактори.

З метою підвищення фіскальної ролі майнового оподаткування як інструменту формування доходів бюджету, варто усунути виявлені в процесі дослідження недоліки та здійснювати фінансування розвитку сервісів, онлайн-порталів адміністрування податків, як це прийнято у багатьох країнах світу, де регіональні та місцеві органи влади вкладають в цей напрямок значні ресурси. Такі портали не лише узагальнено представляють податкову інформацію і надають доступ до заповнення документів, оплати податкових зобов'язань, а також дозволяють платникам мати доступ до їхніх особистих податкових записів, формувати необхідну документацію, у тому числі в мобільних версіях. Крім того, вони існують для роз'яснення оподаткування майна та передачі

²⁴⁴Слатвінська М. О. Податок на майно як джерело формування доходів місцевих бюджетів. *Інфраструктура ринку*. 2023. Вип. 73. С. 169-173.

необхідних форм платникам податків.

Варто відмітити, що навіть в умовах широкомасштабного вторгнення наша країна не зупинила свій поступ у напрямку діджиталізації, використання діджитал технологій. Навпаки, сучасні електронні сервіси, які використовує у своїй діяльності ДПС України та її територіальні органи, є досить ефективними і дозволяють своєчасно та зручно отримувати необхідну інформацію, консультації, довідки, подавати звітність тощо. Це значно спрощує комунікацію платників з податковими органами. Наприклад, популярністю користуються такі електронні сервіси²⁴⁵:

- «Електронний кабінет», за допомогою якого платники можуть отримувати послуги від податкової служби в режимі онлайн;
- «Загальнодоступний інформаційно-довідковий ресурс» (далі – ЗІР), в якому представлена офіційна позиція Державної податкової служби України по всіх напрямках чинного податкового законодавства;
- «Декларування громадян», де розміщені матеріали роз'яснювального характеру з питань декларування громадянами доходів;
- «Дізнайся більше про свого бізнес-партнера», за допомогою якого можна перевірити потенційних бізнес-партнерів щодо сумлінності сплати податків до бюджету;
- «Кваліфікований надавач електронних довірчих послуг» – для отримання безкоштовного кваліфікованого електронного підпису;
- «Пульс» – для надання інформації про неправомірні дії чи бездіяльність (можливі корупційні ризики) посадових осіб ДПС та її територіальних органів;
- Інформація з реєстрів: про взяття на облік платників-страхувальників, платників єдиного податку, платників ПДВ тощо;
- «Онлайн-навчання», де розміщено онлайн уроки, інформаційні та презентаційні матеріали.

З початку воєнного стану електронні сервіси працюють з певними

²⁴⁵Електронні сервіси ДПС в умовах воєнного стану. Державна податкова служба України. URL: <https://dp.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/print-663779.html>.

обмеженнями, що зумовлено необхідністю захисту прав платників. Але деякі сервіси знову стали доступними. Так, відновлено функціонування наступних пошукових сервісів:

- «Реєстр платників ПДВ», який надає доступ до відомостей реєстру платників ПДВ шляхом пошуку за кодом ЄДРПОУ або ПІН за умови ідентифікації особи, яка бажає отримати такі відомості, з використанням засобів електронної ідентифікації (кваліфікованим або удосконаленим електронним підписом);

- «Пошук фіскального чека», який дозволяє здійснити пошук розрахункового документа (чека) РРО/ПРРО, у тому числі шляхом сканування QR-коду.

Є низка безкоштовних електронних сервісів від ДПС, які знадобляться користувачам ПРРО в умовах перебоїв електропостачання:

- офлайн-режим: завдяки змінам до законодавства на час воєнного стану зняті часові обмеження щодо використання ПРРО в режимі офлайн;

- мобільність: використання ПРРО на зручній платформі гаджету чи комп'ютера в будь-якій точці надання послуг;

- подання звітності: протягом години після встановлення зв'язку з фіскальним сервером підприємець передає розрахункові документи та фіскальні звітні чеки, створені ПРРО в режимі офлайн, до фіскального сервера²⁴⁶.

Безкоштовний ПРРО від ДПС доступний на платформах: Ios, Android, Web та Windows.

Як і раніше, взаємодія бізнесу та громадян з органами ДПС здійснюється за допомогою Електронного кабінету, де платники мають змогу подати звітність, сплатити податки, отримати доступ до необхідної інформації, листуватись з органами ДПС тощо. Робота в Електронному кабінеті здійснюється через мережу Internet та не вимагає використання чи встановлення будь-якого додаткового програмного забезпечення. Електронним кабінетом можна скористатись цілодобово як з персональних комп'ютерів, так і зі смарт пристроїв. Вхід до Електронного кабінету здійснюється за посиланням

²⁴⁶Там само.

<https://cabinet.tax.gov.ua> або через офіційний веб портал ДПС.

Державна податкова служба щоденно продовжує розвивати цифрові технології для взаємодії між державними ресурсами, електронними реєстрами та інформаційними системами. Адже міжвідомча інформаційна взаємодія є основою надання якісних електронних сервісів податковою службою та іншими державними органами.

Однією із самих продуктивних та сучасних є взаємодія ДПС з Міністерством цифрової трансформації України. Так, низка податкових сервісів доступна на порталі та у застосунку «Дія», де платники можуть:

- отримати інформацію про свої податкові дані та стан розрахунків з бюджетом;
- за допомогою послуги Е-малятко при реєстрації народження дитини замовити реєстрацію в Державному реєстрі фізичних осіб-платників податків;
- за допомогою послуги ІД-14 замовити ІД-картку з номером картки платника податку;
- подати декларації та сплатити податки для ФОП-спрощенців;
- переглянути раніше подані декларації;
- отримати відомості з Державного реєстру фізичних осіб про виплаті доходів та утримані з них податків.

Також для бізнесу у «Дії» доступні сервіси, які пов'язані з податковими питаннями:

- реєстрація ТОВ на підставі модельного статуту та обрання системи оподаткування (реєстрація платників ПДВ та єдиного податку або включення неприбуткового підприємства до Реєстру неприбуткових установ та організацій);
- подання заяви на резидентство в Дія.City – спеціальному правовому режимі для ІТ-індустрії;
- автоматична реєстрація ФОП та обрання загальної чи спрощеної системи оподаткування;
- внесення змін про ФОП (зокрема, щодо громадянства, видів економічної діяльності, контактної інформації фізичної особи-підприємця);

- подання онлайн-форми заяви на закриття ФОП. Підписана заява автоматично надсилається до реєстратора, інформація про закриття надсилається до податкової служби.

Важливим чинником правильної оцінки майна з метою визначення податкового зобов'язання є наявність онлайн-доступу податкового органу до кадастру, а також його здатність обробляти та аналізувати великі обсяги даних про операції з нерухомістю. Це не лише спрощує цю процедуру, а й дозволяє виявляти тенденції та аномалії, закономірності. Аналіз великих обсягів даних за допомогою відповідних програм також допомагає місцевим органам влади ефективно фіксувати приріст вартості, пов'язаний зі створенням об'єктів державної або приватної інфраструктури. Наявність достовірних та високоякісних даних щодо місцезнаходження об'єкту, фізичних особливостей нерухомості, ринкових даних дозволить мінімізувати витрати на оцінку нерухомості, а їх інтеграція з системами, що містять інформацію про просторові характеристики об'єктів, їхнє місце розташування, оточення та інше, сприятимуть покращенню адміністрування окремих майнових податків.

В умовах воєнного стану все гострішою стає проблема кадрового забезпечення органів місцевого самоврядування та податкових органів, що ускладнює процедуру адміністрування податків і зборів, у тому числі майнових. Тоді як нестача висококваліфікованого персоналу провокує декілька наслідків – відсутність стратегічного бачення у цьому контексті, зниження конкурентоздатності окремих громад щодо залучення фахівців у відповідній сфері, додаткові витрати на їх навчання, зниження потенційних податкових надходжень тощо.

Окрім зазначеного, потребує уваги наявність розбіжностей у рівнях забезпечення матеріальними ресурсами та швидкісним інтернетом окремих підрозділів контролюючих органів, функціями яких є адміністрування майнових податків. Під останнім розуміються правила, норми, прийоми та методи, процедури, що реалізуються податковими органами, органами місцевого самоврядування та їх посадовими особами й податковими агентами

щодо провадження управлінської діяльності у податковій сфері, яка направлена на встановлення майнових податків, облік їх платників та об'єктів оподаткування, ідентифікацію бази, сервісне обслуговування платників та організацію і контроль за повнотою, достовірністю та своєчасністю їхньої сплати до відповідного бюджету. З огляду на широкомасштабність цього поняття та поширення процесів цифровізації, означена проблема набуває особливої гостроти і потребує національних ініціатив, що були б спрямовані на зменшення таких розбіжностей за окремими територіями країни.

Сучасні ІТ-технології та розвиток онлайн-сервісів надають платникам можливість обирати найбільш зручний формат свого спілкування з державними органами, економити свій час та не звертатися безпосередньо до податкової служби за одержанням адміністративних та сервісних послуг. З огляду на наявність таких можливостей, виникає низка перспектив, які дозволять покращити адміністрування майнових податків, адже сервіс ДІЯ та Електронний кабінет можуть стати гарною платформою для спрощення комунікації платників майнових податків та податкових органів щодо узгодження сум майнових податків до сплати в бюджет.

Слід зазначити, що усунення потребують виявлені в процесі дослідження майнового оподаткування проблеми та недоліки, серед яких: відсутність повноцінної інформації для планування доходів та видатків, такої як Державний земельний кадастр та Державний реєстр речових прав на нерухоме майно; неефективне планування доходів місцевих бюджетів та відсутність системних методичних підходів; неефективне адміністрування майнових податків; існування схем тіньової оренди державних земель, виведення землі через безоплатну приватизацію та тіньовий обробіток землі, недооцінення нормативних ставок плати за землю, обмежена оцінка земель; відсутність правовстановлюючих документів на експлуатоване нерухоме майно, що належить конкретній особі, і фінансові втрати від чинного механізму формування та відправлення рахунків-фактур фізичним особам, які сплачують податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки тощо. Це дозволить покращити ситуацію щодо майнового оподаткування в Україні та посилити його фінансову й регулюючу роль.

РОЗДІЛ 7

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ

В ПАРАДИГМІ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

7.1. Ключові детермінанти вітчизняної системи корпоративного прибуткового оподаткування

У сучасних податкових системах суб'єкти господарювання відіграють провідну роль у мобілізації податків до бюджетів всіх рівнів. Податки, які сплачують юридичні особи, – це не лише податок на прибуток підприємств, однак публічні дебати про оподаткування господарюючих суб'єктів в основному зосереджені саме на корпоративному прибутковому податку. Так, наприклад, одним з ключових питань в дискусії щодо об'єктивності оподаткування є твердження, що транснаціональні компанії не платять свою справедливую частку податків, оскільки вони можуть уникнути оподаткування шляхом переведення прибутку в податкові гавані. Це продукує посилення закликів до міжнародної податкової координації з метою боротьби з ухиленням від сплати податків.

Корпоративний прибутковий податок (податок на прибуток підприємств) також використовується як інструмент стимулювання інвестицій та створення робочих місць. Під час економічної кризи, викликаной пандемією COVID-19, нормою світової фіскальної практики було надання податкових пільг суб'єктам господарювання, які постраждали від локдаунів, а інвестиційні стимули, такі як прискорена амортизація, були введені для стимулювання відновлення національних економік. Водночас, у багатьох країнах були запропоновані підвищені ставки для оподаткування прибутку компаній, які генерують додаткові доходи саме через посилення кризових явищ, таких як інтернет-компанії, що збільшують продажі під час локдаунів, або енергетичні компанії, що отримують вигоду від високих цін на нафту та природний газ.

Податок на прибуток підприємств є «вбудованим стабілізатором» та відіграє ключову роль у забезпеченні макроекономічної й соціальної стабільності, оскільки залежить від величини ВВП. У сучасній науковій літературі можна знайти декілька причин його популярності та актуальності.

По-перше, податок на прибуток підприємств розглядають як підтримку оподаткування доходів фізичних осіб. В принципі, дохід корпорації може розглядатися як дохід акціонерів для цілей оподаткування і відображатися в деклараціях з податку на доходи фізичних осіб. Однак це важко реалізувати на практиці, особливо для публічних компаній, які котируються на біржі і власники яких часто змінюються. Оподаткування на рівні корпорації є простішим.

По-друге, податок на прибуток підприємств розглядається як плата суб'єктів господарювання за державні послуги, що надаються урядом. Якщо ці послуги не можуть бути профінансовані за рахунок зборів, які стягуються з індивідуальних користувачів, корпоративний прибутковий податок може їх профінансувати, навіть якщо зв'язок між податками, сплаченими кожним підприємством, та їхньою вигодою від суспільних послуг є слабким.

По-третє, корпоративний прибутковий податок може нести змістовне навантаження як інструмент оподаткування економічної ренти або надприбутків, таких як, наприклад, монопольні прибутки або прибутки від видобутку ресурсів. Причиною оподаткування саме корпорацій, а не фізичних осіб, є те, що рентні платежі є менш викривлюючими, ніж інші податки.

По-четверте, податок на прибуток підприємств часто визначається як інструмент оподаткування заможних людей, особливо коли інші податкові інструменти, спрямовані на багатих, такі як податок на багатство, недоступні. У цьому контексті вважається, що корпоративний прибутковий податок підвищує прогресивність податкової системи, оскільки прибуток підприємств концентрується у верхній частині розподілу доходів^{247, 248}.

²⁴⁷Piketty T., Saez E., Zucman G. Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States. *The Quarterly Journal of Economics*. 2018. Vol. 133. Issue 2. P. 569.

Вітчизняна система корпоративного прибуткового оподаткування була і залишається однією з найбільш дискусійних та такою, що зазнає найбільше трансформацій. Ще на початку формування податкової системи незалежної України неодноразово змінювався об'єкт оподаткування результатів діяльності суб'єктів господарювання (прибуток/дохід), а перед повномасштабною війною актуальності набули публічні дискусії щодо заміни податку на прибуток підприємств податком на виведений капітал. Причому, не завжди економічна обґрунтованість превалювала над політичною заангажованістю. Так, в червні 2020 року з різницею всього у 2 тижні у Верховній Раді України було зареєстровано два альтернативні законопроекти про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо запровадження податку на виведений капітал на заміну податку на прибуток підприємств: № 3665 від 16.06.2020 року (від політичної партії «Європейська солідарність»)²⁴⁹ та № 3665-1 від 30.06.2020 року (від політичної партії «Слуга народу»)²⁵⁰. Тоді питання було відтерміноване, але вже у лютому 2024 року розгляд обох зазначених законопроектів включено до порядку денного одинадцятої сесії Верховної Ради України дев'ятого скликання. Разом з тим, 14 грудня 2021 року був прийнятий Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» № 1946-IX²⁵¹, що передбачає

²⁴⁸Saez E., Zucman G. The Rise of Income and Wealth Inequality in America: Evidence from Distributional Macroeconomic Accounts. *Journal of Economic Perspectives*. 2020. Vol. 34. Issue 4. P. 14.

²⁴⁹Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо запровадження податку на виведений капітал на заміну податку на прибуток підприємств : проект Закону від 16.06.2020 р. № 3665. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69156.

²⁵⁰Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо запровадження податку на виведений капітал на заміну податку на прибуток підприємств : проект Закону від 30.06.2020 р. № 3665-1. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69305.

²⁵¹Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні : Закон України від 14.12.2021 р. № 1946-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1946-20#Text>.

пільговий режим оподаткування ІТ-компаній, які мають статус резидентів «Дія Сіті», податком на виведений капітал за ставкою 9%. Отже, повномасштабна військова агресія російської федерації пригальмувала публічну дискусію щодо альтернативних механізмів корпоративного прибуткового оподаткування, але питання його оптимізації не втрачає своєї актуальності.

Розгляд ключових детермінант вітчизняної системи корпоративного прибуткового оподаткування вважаємо за доцільне розпочати з історичного екскурсу, який відображає складність її становлення та багатоаспектність координат вибору. В таблиці 7.1 проведемо аналіз законодавчої бази з оподаткування прибутку/доходів підприємств, акцентуючи увагу на тому, що кожен новий законодавчий акт не лише вносив корективи у попередній, а й досконально змінював вітчизняну парадигму корпоративного оподаткування.

Таблиця 7.1

**Аналіз законодавчої бази
корпоративного прибуткового оподаткування в Україні***

Назва і дата прийняття законодавчих документів	Загальні особливості законодавчих документів
1	2
Закон Української РСР «Про систему оподаткування» від 25.06.1991 р. № 1251-ХІІ	Доволі недосконалий нормативно-правовий акт. Непродумана структура, а також дуже складний другий розділ, в якому описувалися конкретні податкові механізми.
Закон України «Про оподаткування доходів підприємств і організацій» від 21.02.1992 р. № 2146-ХІІ	Закон діяв протягом 1992 року. З'явився механізм нарахування податку на доходи. Оподаткування доходів підприємств відбувалось за ставкою 18%. Новим для законодавства стало використання податкового кредиту.
Декрет Кабінету Міністрів України «Про податок на прибуток підприємств і організацій» від 26.12.1992 р. № 12-92	Декрет почав діяти з I кварталу 1993 року. Основним прямим податком для юридичних осіб став податок на прибуток. Продовжується використання механізму податкового кредиту. Ставка оподаткування – 30%. Але, не дивлячись на більш прогресивний характер, цей Декрет був відмінений Законом України «Про Державний бюджет України на 1993 рік».
Закон України «Про оподаткування доходів підприємств і організацій» від 21.02.1992 р. № 2146-ХІІ	Повернуто в дію з II кварталу 1993 року. Законом України «Про Державний бюджет України на 1994 рік» продовжено дію Закону на 1994 рік, хоча із низкою змін не на користь платників. Об'єктом оподаткування знову став дохід. Така зміна пояснюється спробою будь-якими методами скласти державний бюджет, не збільшуючи при цьому його дефіцит.

Продовження табл. 7.1

1	2
	Одним із важелів цієї політики було підвищення рівня податкового навантаження.
Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР	У 1995 році основним прямим податком для юридичних осіб знову став податок на прибуток, функціонування якого забезпечувалося значною кількістю (близько 1500) нормативно-правових актів та інструктивних документів. Об'єкт оподаткування – прибуток, що визначався як виручка від реалізації, з якої вираховувалась собівартість. При цьому не враховувалися витрати, які були понесені в даний період, але не знайшли відображення у собівартості (як-от, витрати на створення виробничих запасів, що будуть використовуватися в майбутньому періоді). Підприємства зазнавали великих втрат і не мали обігових коштів, а об'єкт оподаткування був виведений з бухгалтерського обліку. Результат таких дій – «вимивання» оборотних коштів. Ставка оподаткування – 30%.
Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР	Запропоновано принципово новий підхід до визначення об'єкта оподаткування прибутку. Прибуток визначався шляхом зменшення суми валового доходу на суму валових витрат, а також на суму амортизаційних відрахувань. Такий метод обчислення бази оподаткування призводив до виникнення різних показників прибутку. У бухгалтерському обліку – це показник прибутку, який виведений за правилами такого обліку; для обчислення прибутку, що підлягає оподаткуванню, потрібно вести податковий облік.
Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» від 24.12.2002 р. № 349-IV	Закон почав діяти з 1 січня 2003 року, хоча був опублікований вперше лише 22 січня 2003 року. Закон провів «податкову революцію». Радикально змінені правила податкового обліку, що призвело до збільшення відмінностей між бухгалтерським та податковим обліком. Ставка оподаткування прибутку – 30%. Законом передбачено, що з 1 січня 2004 року ставка податку на прибуток підприємств буде знижена до 25%.
Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI	Справляння податку на прибуток регламентується Розділом III Податкового кодексу України, який, на відміну від решти розділів, набрав чинності з 01.04.2011 р. Запроваджено низку новацій в оподаткуванні прибутку підприємств. Враховуючи складність розрахунку та адміністрування податку на прибуток як результату значних розбіжностей у бухгалтерському і податковому обліку, кардинального реформування зазнало визначення об'єкту оподаткування шляхом наближення його до бухгалтерського обліку.

* Складено автором за даними джерела²⁵².

²⁵²Сідельникова Л. П., Костіна Н. М. Податкова система: навч. посіб. 2-ге вид., пер. і доп. Київ: Ліра-К, 2013. С. 251-252.

В умовах невизначеності, як результату повномасштабної агресії РФ проти незалежної України, гостроти набуває проблема ефективного функціонування суб'єктів господарювання, діяльність яких значною мірою залежить від нормативно-правової бази, податкової політики, рівня інфляції, ситуації у банківському секторі, зовнішніх та внутрішніх фіскальних викликів і загроз. В умовах війни та подальшого повоєнного відновлення економіки саме підприємства є рушійною силою економічних процесів, тому актуалізується питання щодо створення сприятливого середовища для їхнього розвитку. Корпоративне прибуткове оподаткування має широкий спектр можливостей щодо ефективного регулювання і стимулювання підприємницької діяльності. За допомогою такого потужного фіскального інструменту, яким є податок на прибуток підприємств, держава здійснює стимулюючий вплив на розвиток окремих галузей, територій або регіонів, а також на виробництво пріоритетних товарів та послуг, що поєднується з регулюванням рівня конкуренції на ринку, стимулюванням інвестиційної діяльності, а також реалізацією інноваційного потенціалу на підприємствах.

Крім того, оподаткування прибутку підприємств є одним з найпотужніших джерел наповнення бюджетів всіх рівнів, що зумовлює особливу увагу до цього податку з боку держави, яка, разом з тим, повинна адекватно оцінювати фінансові можливості суб'єктів господарювання, адже потенційними наслідками надмірного податкового навантаження є активізація пошуку платниками податків легітимних способів оптимізації податкових платежів, у тому числі через механізм трансфертного ціноутворення, розширення тіньового сектору економіки, а також підвищення рівня корупції у державі.

Справляння податку на прибуток підприємств в Україні регламентується III розділом Податкового кодексу України (далі – ПКУ).

Згідно зі ст. 133 ПКУ, платниками цього податку є:

1. Резиденти – юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами, крім:

а) неприбуткових організацій (бюджетних установ, громадських об'єднань, політичних партій, пенсійних фондів, релігійних організацій, благодійних організацій, дачних товариств, професійних спілок, об'єднань співвласників багатоквартирного будинку);

б) тих, які застосовують спрощену систему оподаткування.

2. Нерезиденти – іноземні юридичні особи, які отримують доходи з джерелом походження з України, крім:

а) установ та організацій, що мають дипломатичні привілеї або імунітет згідно з міжнародними договорами України²⁵³.

Об'єктом оподаткування податком на прибуток підприємств ст. 134 ПКУ визначає:

1. Прибуток із джерелом походження з України та за її межами.

2. Дохід (прибуток) нерезидента з джерелом походження з України.

3. Дохід суб'єктів, які здійснюють випуск та проведення лотерей.

4. Дохід за договорами страхування.

5. Дохід, отриманий від організації та проведення азартних ігор.

6. Скоригований прибуток контрольованої іноземної компанії (юридичної особи, яка утворена відповідно до законодавства інших країн, проводить свою господарську діяльність за кордоном, але має місце ефективного управління (контролю) на території України).

7. Операції резидентів Дія Сіті - платників податку на особливих умовах²⁵⁴.

Об'єктом оподаткування є фінансовий результат до оподаткування (прибуток або збиток), визначений у фінансовій звітності підприємства за

²⁵³Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

²⁵⁴Там само.

правилами бухгалтерського обліку і відкоригований на різниці, передбачені Податковим кодексом України.

Базову схему визначення фінансового результату до оподаткування подано на рис. 7.1.

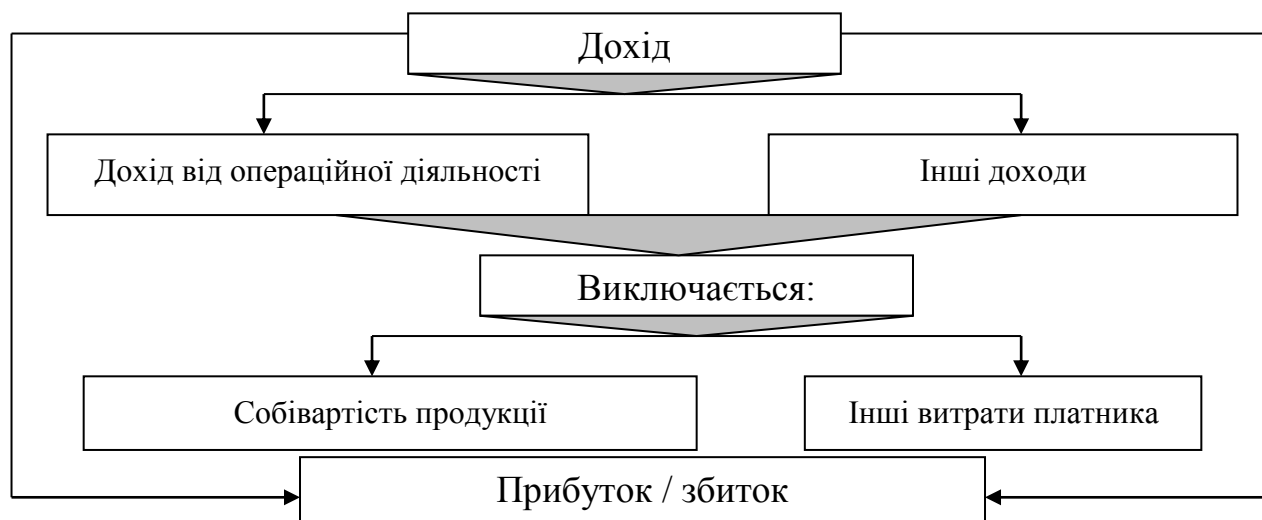


Рис. 7.1. Базова схема визначення фінансового результату до оподаткування*

* Складено автором.

Далі платники податку на прибуток підприємств, у яких обсяг річного доходу (за вирахуванням непрямих податків), розрахований за правилами бухгалтерського обліку, за останній рік перевищує 40 млн. грн., при визначенні об'єкту оподаткування мають скоригувати фінансовий результат до оподаткування на податкові різниці. Таке право надається і тим платникам, які виявили таке бажання добровільно (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

**Критерії застосування податкових різниць
при розрахунку податку на прибуток підприємств у 2024 році***

Критерії порівняння	Платники податку на прибуток, які:	
	не визначають податкові різниці	визначають податкові різниці
1	2	3
Об'єкт оподаткування	фінансовий результат до оподаткування з фінансової звітності	фінансовий результат до оподаткування з фінансової звітності ± податкові різниці

Продовження табл. 7.1

1	2	3
Допустимий обсяг доходу	≤ 40 млн. грн. (без непрямих податків)	> 40 млн. грн. (без непрямих податків), а також можна з меншим доходом добровільно
Звітний період	календарний рік	календарний квартал

* Складено автором за даними джерела²⁵⁵.

Отже, об'єкт оподаткування податком на прибуток підприємств обчислюється, виходячи з бухгалтерського фінансового результату (визначеного за П(С)БО чи МСФЗ), відкоригованого на різниці, передбачені Податковим кодексом України (амортизаційні різниці; різниці, які виникають при формуванні резервів (забезпечень); різниці, які виникають під час здійснення фінансових операцій).

Для кожного об'єкту оподаткування ст. 136 ПКУ передбачає певну податкову ставку (для п. 6 і 7 податок на дохід є частиною податку на прибуток):

1. Базова (основна) ставка – 18%.
2. Скоригований прибуток контрольованої іноземної компанії – 18%.
3. Доходи нерезидентів з джерелом їх походження з України – 0, 4, 5, 6, 12, 15, 18, 20%.
4. Діяльність з випуску та проведення лотерей – 30%.
5. Діяльність резидентів Дія Сіті – платників податку на особливих умовах згідно із Законом України «Про стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні» від 15.07.2021 року № 1667-IX – 9%.
6. Під час провадження страхової діяльності одночасно із ставкою 18% встановлюється ставка податку на дохід:
 - а) за договорами з довгострокового страхування життя, добровільного медичного страхування та недержавного пенсійного страхування – 0%;
 - б) для інших видів страхової діяльності – 3%.

²⁵⁵Там само.

7. Під час провадження діяльності у сфері організації та проведення азартних ігор одночасно із ставкою 18% встановлюється ставка податку на дохід:

а) для доходу від азартних ігор у залах гральних автоматів – 10%;

б) для доходу від інших видів азартних ігор, зменшеного на суму виплачених виплат гравцю, – 18%²⁵⁶.

З 1 січня 2024 року ст. 136 Податкового кодексу України доповнено пунктом 136.1¹, згідно з яким запроваджено ставку 25% для оподаткування прибутку банків, скоригованого прибутку контрольованих іноземних компаній банків, виплати дивідендів банками²⁵⁷.

Для розрахунку прибутку, який підлягає оподаткуванню, важливим є визначення доходів та витрат суб'єкта господарювання.

Дохід – це загальна сума доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, так і за її межами, що складається з доходу від операційної діяльності й інших доходів. Дохід від реалізації товарів визнається за датою переходу покупцеві права власності на такий товар; дохід від надання послуг та виконання робіт – за датою складання акта, який це підтверджує.

До складу доходів підприємства включається чистий дохід від реалізації готової продукції, товарів, робіт, послуг за вирахуванням непрямих податків; інші операційні доходи (курсові різниці, штрафи, пені); дохід від участі в капіталі (спільна діяльність, інвестиції в дочірні підприємства); інші фінансові доходи (дивіденди, відсотки, інші доходи від фінансових операцій); інші доходи (дохід від зміни вартості фінансових інструментів, дохід від реалізації фінансових інвестицій); страхові платежі (за видами страхування) тощо.

Наступним важливим елементом в розрахунку отриманого підприємством прибутку є витрати. Витрати – це сума будь-яких витрат

²⁵⁶Там само.

²⁵⁷Там само.

платника податку у грошовій і матеріальній формах, здійснюваних для провадження господарської діяльності. Витрати формуються з двох складових:

1. Витрати за елементами (матеріальні витрати (сировина, матеріали, паливо, електроенергія, будівельні матеріали); витрати на оплату праці (заробітна плата, премії, заохочення, компенсаційні виплати, оплата відпусток); відрахування на соціальні заходи (загальнообов'язкове державне соціальне страхування, індивідуальне страхування); амортизація (амортизація основних засобів, нематеріальних активів); інші операційні витрати (за видами витрат); інші затрати (за видами затрат) тощо).

2. Витрати діяльності (собівартість реалізації (собівартість реалізованої готової продукції, реалізованих товарів, реалізованих робіт і послуг, страхові виплати); загальновиробничі витрати (за видами витрат); адміністративні витрати (за видами витрат); витрати на збут (за видами витрат); інші витрати операційної діяльності (дослідження, розробки, купівля-продаж іноземної валюти); фінансові витрати (відсотки за кредит); втрати від участі в капіталі (інвестиції дочірні підприємства, спільна діяльність); інші витрати (зміна вартості фінансових інструментів, зменшення корисності активів) тощо).

Для встановлення сум оподатковуваного прибутку важливе значення має розрахунок собівартості реалізованих товарів й інших витрат платника податку. Собівартість реалізованих товарів, наданих послуг і виконаних робіт включає витрати, прямо пов'язані з цими процесами, та визначається таким чином:

- собівартість придбаних та реалізованих товарів - формується відповідно до ціни їх придбання з урахуванням ввізного мита і витрат на доставку та доведення до стану, придатного для продажу;

- собівартість виготовлених та реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг складається з витрат, прямо пов'язаних з виробництвом таких товарів, виконанням робіт, наданням послуг,

Зменшення оподатковуваного прибутку також досягається через збільшення суми амортизаційних відрахувань. Амортизація основних засобів – це поступове віднесення витрат на їх придбання, виготовлення або поліпшення

на зменшення прибутку платника у межах норм амортизаційних відрахувань. У ст. 138 ПКУ «Різниці, які виникають при нарахуванні амортизації необоротних активів» наведена система нарахування амортизації на основі мінімально допустимих строків корисного використання у розрізі 16 груп основних засобів та 6 груп нематеріальних активів.

Зазначимо, що основні засоби – це матеріальні активи, призначені для використання у господарській діяльності платника податку, які відповідають таким умовам:

- а) вартість яких перевищує 20000 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом;
- б) очікуваний строк використання яких становить понад 1 рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

Нарахування амортизації здійснюється помісячно протягом строку експлуатації об'єкта, який визначається наказом підприємства при зарахуванні цього активу на баланс, але він має бути не меншим, ніж визначено законодавством, і призупиняється лише на період модернізації, реконструкції, дообладнання, добудови, консервації на підставі документів, які свідчать про виведення таких основних засобів з експлуатації. Амортизація провадиться до досягнення об'єктом його ліквідаційної вартості.

Методи нарахування амортизації:

- 1. Прямолінійний.
- 2. Зменшення залишкової вартості.
- 3. Прискорене зменшення залишкової вартості (застосовується лише для груп 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби)).
- 4. Кумулятивний.
- 5. Виробничий²⁵⁸.

Підсумовуючи, зазначимо, що податкове середовище в умовах воєнного стану характеризується високим ступенем невизначеності, що може як надавати

²⁵⁸Там само.

додаткові можливості для планування фінансово-господарської діяльності економічних суб'єктів, так і створювати проблеми з дотриманням податкового законодавства. Причому це може бути як чітко виражена девіантна поведінка платників податку на прибуток підприємств, так і ненавмисні помилки та змістовні розходження у розумінні податкових норм. У результаті, держава не використовує повною мірою свій фіскальний потенціал і втрачає значні обсяги коштів, адже система корпоративного прибуткового оподаткування є не тільки потужним фінансовим регулятором соціально-економічних процесів, що здійснює прямий вплив на темпи економічного зростання і опосередкований – на рівень суспільного добробуту, а й вагомим джерелом генерування бюджетних ресурсів держави.

7.2. Фіскальні наслідки оподаткування прибутку підприємств в умовах гібридної війни та воєнного стану

Податок на прибуток підприємств як форма корпоративного прибуткового оподаткування є одним з найвагоміших джерел формування бюджетних ресурсів України і традиційно входить до четвірки податків-лідерів з акумуляції коштів до бюджетів всіх рівнів, яка містить непрямі (ПДВ та акцизний податок) і прямі (податок на доходи фізичних осіб та податок на прибуток підприємств) податки.

Разом з тим, слід зазначити, що бюджетоутворююча роль податку на прибуток у вітчизняному фіскальному просторі поступово знижується, адже саме цей податок є найбільш чутливим до найнезначніших флуктуацій у фінансово-господарській діяльності суб'єктів господарювання і законодавчому полі. І саме до механізму оподаткування прибутку підприємств було внесено найвагоміші зміни при запровадженні Податкового кодексу України. Новий механізм корпоративного прибуткового оподаткування був настільки складним і недосконалим, що III розділ ПКУ,

який регламентує справляння зазначеного податку, введено в дію лише з 01.04.2011 року, тобто через три місяці після того, як Податковий кодекс України набрав чинності. Кардинальні зміни в механізмі корпоративного прибуткового оподаткування відбулися і з податковою реформою 2015 року – якщо до більшості розділів ПКУ було внесено лише коригуючі зміни та доповнення, то розділ, присвячений податку на прибуток підприємств, викладено у новій редакції, яка передбачала перехід на зовсім інші правила розрахунку цього податку.

На рис. 7.2 розглянемо фіскальне значення податку на прибуток підприємств у ВВП та податкових надходженнях Зведеного бюджету України в період 2004-2023 років.



Рис. 7.2. Фіскальне значення податку на прибуток підприємств у ВВП та податкових надходженнях Зведеного бюджету України, %*

* Складено автором за даними джерел^{259, 260, 261}.

²⁵⁹Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні. Сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>.

²⁶⁰Статистичні щорічні збірники Міністерства фінансів України «Бюджет України». Сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik>.

²⁶¹Звітність про виконання бюджетів всіх рівнів за 2018-2023 роки. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/>.

Як свідчать дані, наведені на рис. 7.2, фіскальна роль корпоративного прибуткового оподаткування в Україні впродовж останніх 20 років поступово нівелюється. Якщо у 2004-2008 роках частка податку на прибуток підприємств у податкових надходженнях Зведеного бюджету України перевищувала 20%, то у кризовому 2009 році вона скоротилася до 15,88%. Світова фінансово-економічна криза 2008-2009 років завдала шалених збитків вітчизняному бізнесу, який не оговтався повною мірою протягом декількох наступних років. Зазначене мало вагомі фіскальні наслідки, відображені у зниженні питомої ваги податку на прибуток у ВВП та в загальному обсязі мобілізованих податків і зборів.

Деструктивним чинником зниження темпів економічного зростання України стала гібридна війна, розгорнута російською федерацією, анексія Криму, тимчасова окупація територій на Сході країни та ведення активних бойових дій. Починаючи з 2014 року, питома вага податку на прибуток підприємств, як віддзеркалення процесів, що відбувалися у функціонуванні бізнесу, скоротилася як у ВВП України, так і в загальному обсязі мобілізованих податків. У 2015 році зазначені показники досягли свого мінімуму за весь період дослідження. Надалі фіскальне значення податку на прибуток підприємств неістотно збільшилося, але впевнено втратило лідируючі позиції і наразі поступається не тільки основному бюджетоутворюючому податковому джерелу, яким є податок на додану вартість, але й податку на доходи фізичних осіб як формі особистого прибуткового оподаткування.

В таблиці 7.3 розглянемо рівень виконання планових показників надходжень податку на прибуток підприємств до бюджетів всіх рівнів в період 2004-2023 років.

Бюджетне планування є важливою складовою бюджетного процесу та загальнодержавного економічного планування. Точність його показників дозволяє скоординувати фіскальні детермінанти суспільного розвитку та забезпечити повноту і вчасність виконання функцій держави.

Таблиця 7.3

**Рівень виконання планових показників надходжень
податку на прибуток підприємств до бюджетів всіх рівнів***

Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік
План на рік з урахуванням внесених змін, млрд. грн.	40,6	40,8	53,3	73,5	91,1	105,5	120,5	160,3	183,6	123,5
Виконано за рік, млрд. грн.	40,2	39,1	60,2	73,4	106,2	117,3	118,5	163,8	130,6	159,3
Виконання плану, %	99,01	95,83	112,95	99,86	116,58	111,18	98,34	102,18	71,13	128,99

* Складено автором за даними джерел^{262, 263}.

За даними таблиці 7.3 можна зробити висновки щодо доволі ефективного прогнозування результатів діяльності господарюючих суб'єктів, а отже – і високого рівня планування обсягів мобілізації надходжень податку на прибуток підприємств у 2014, 2015, 2017, 2020 та 2021 роках. У 2016, 2018 та 2019 роках планові показники щодо надходжень цього податку були перевищені в межах 11-17%, що свідчить про неповне врахування фіскального потенціалу корпоративного прибуткового оподаткування при складанні бюджетних прогнозів. Разом з тим, найбільші розбіжності між плановими та фактичними показниками обсягів мобілізації податку на прибуток підприємств спостерігаємо саме в умовах воєнного стану. Причому у 2022 році це було недовиконання планових показників на 28,87%; у 2023 році – перевиконання на 28,99%, тобто перекося склали майже третину бюджетних ресурсів держави, акумульованих системою корпоративного прибуткового оподаткування.

Крім того, на перманентні флуктуації обсягів мобілізованого податку

²⁶²Статистичні щорічні збірники Міністерства фінансів України «Бюджет України». Сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik>.

²⁶³Звітність про виконання бюджетів всіх рівнів за 2018-2023 роки. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/>.

вплинуло поетапне коригування його ставки у бік зниження. Так, до 2004 року ставка податку на прибуток підприємств становила 30% (табл. 7.1). Надалі вона була знижена до 25% і протрималася на цьому рівні до моменту запровадження Податкового кодексу України, який заклав поетапне зниження рівня корпоративного прибуткового оподаткування до 16%. Як вже зазначалося, III розділ ПКУ «Податок на прибуток підприємств» набрав чинності лише з 01.04.2011 року, таким чином, ставка 25% діяла саме до цього часу. Отже, решту 9 місяців 2011 року прибуток господарюючих суб'єктів оподатковувався за ставкою 23%; у 2012 році – 21%; у 2013 році – 19%. У 2014 році ставка податку мала бути знижена до 16%, однак ця новація була переформатована до 18%, і в такому вигляді ставка податку на прибуток підприємств існує дотепер, що робить її однією з найнижчих номінальних ставок корпоративного прибуткового оподаткування в Європі. Зазначимо, що найбільш низькі ставки корпоративного податку у ЄС застосовуються переважно у країнах Центрально-Східної Європи (Естонія – 21%; Словенія – 20%; Чехія, Польща і Словаччина – 19%; Румунія – 16%; Латвія і Литва – 15%; Болгарія, Боснія і Герцеговина, Македонія – 10%) як наслідок конкуренції країн за залучення капіталу через формування найбільш сприятливого податкового режиму.

В цілому, нормативні ставки корпоративного прибуткового податку в розвинених країнах істотно знизилися з початку 1980-х років, коли їх середній показник серед країн Організації економічного співробітництва та розвитку (далі – ОЕСР) дорівнював майже 50%. У 1992 році в країнах ЄС було рекомендовано застосування мінімальної ставки податку на прибуток в 30%, яка на той момент була нижчою, ніж будь-яка чинна відповідна ставка в Європі (за винятком спеціальної ставки для виробництва в Ірландії). Водночас, вже лише через десять років третина країн-членів Євросоюзу мала ставку корпоративного прибуткового податку на цьому рівні або навіть нижче²⁶⁴, а

²⁶⁴Devereux M. P., Lockwood B., Redoano M. Do countries compete over corporate tax rates? *Journal of Public Economics*. 2008. Vol. 92. Issues 5-6. P. 1210.

середній рівень корпоративного оподаткування у 2001 році скоротився до 35%.

В цьому контексті доцільно також згадати дослідження 25 найбагатших країн-членів ОЕСР за період 1975-2010 років, яке провели М. Дакехаг та Е. Хенсон²⁶⁵. Вчені дійшли висновку, що кореляція між оподаткуванням доходів юридичних осіб та економічним зростанням є стійкою: низькі ставки податку на прибуток підприємств мають позитивний вплив, в той час як більш високі ставки стримують економічне зростання.

Отже, зменшення рівня ставок корпоративного прибуткового податку зазвичай тлумачиться як результат міжнародної податкової конкуренції, яка посилюється зі збільшенням мобільності капіталу²⁶⁶. Водночас низька номінальна ставка податку на прибуток не означає автоматичного формування найбільш конкурентоспроможного фіскального простору. Більшою мірою конкурентоспроможність податкової системи залежить від реальних податкових ставок та від простоти і прозорості адміністрування податків.

В таблиці 7.4 визначимо фіскальний потенціал вітчизняної системи корпоративного прибуткового оподаткування і розрахуємо реальну (ефективну) ставку податку на прибуток підприємств впродовж 2014-2022 років (дані за 2023 рік ще не оприлюднені на сайті Державної служби статистики України).

Таблиця 7.4

**Фіскальний потенціал та ефективна ставка
податку на прибуток підприємств в Україні***

Показники	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік	2019 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Прибуток до оподаткування підприємств у поточному році, млрд. грн.	233,6	387,7	443,0	593,2	668,9	869,6	674,0	1266,5	724,7

²⁶⁵Dackehag M., Hansson Å. Taxation of Income and Economic Growth: An Empirical Analysis of 25 Rich OECD Countries. Lund : Lund University, 2012. P. 33.

²⁶⁶Devereux M. P., Lockwood B., Redoano M. Do countries compete over corporate tax rates? *Journal of Public Economics*. 2008. Vol. 92. Issues 5-6. P. 1212.

Продовження табл. 7.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Номінальна ставка податку, %	18	18	18	18	18	18	18	18	18
Фіскальний потенціал (потенційна сума податку за результатами поточного року), млрд. грн.	42,0	69,8	79,7	106,8	120,4	156,5	121,3	228,0	130,4
Фактичні обсяги податку, сплачені в наступному році, млрд. грн.	39,1	60,2	73,4	106,2	117,3	118,5	163,8	130,6	159,3
Різниця між фіскальним потенціалом та фактичними надходженнями податку на прибуток, млрд. грн.	2,9	9,6	6,3	0,6	3,1	38,0	-42,5	97,4	-28,9
Ефективна ставка податку, %	16,74	15,53	16,57	17,90	17,54	13,63	24,30	10,31	21,98

* Складено автором за даними джерел^{267, 268, 269}.

Як свідчать дані таблиці 7.4, впродовж досліджуваного періоду ставка податку на прибуток підприємств в Україні була стабільною – 18%. Для розрахунку фіскального потенціалу системи корпоративного прибуткового оподаткування як потенційно можливої суми мобілізації податку на прибуток за результатами фінансово-господарської діяльності бізнесу поточного року, помножимо показники прибутку до оподаткування, отриманого суб'єктами господарювання у поточному році, на ставку податку.

Для визначення різниці між фіскальним потенціалом та фактичними

²⁶⁷ Прибуток до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності у розрізі регіонів за 2014-2022 роки. Сайт Державної служби статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.

²⁶⁸ Статистичні щорічні збірники Міністерства фінансів України «Бюджет України». Сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik>.

²⁶⁹ Звітність про виконання бюджетів всіх рівнів за 2018-2023 роки. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/>.

обсягами надходжень податку на прибуток до бюджетів всіх рівнів доцільно порівняти ці два показники. Однак при проведенні дослідження слід врахувати, що податок на прибуток за результатами поточного року більшою мірою сплачується платниками у році наступному. У 2014-2015 роках ще діяв механізм авансових внесків по цьому податку, згідно з яким платники податку на прибуток (крім новостворених, неприбуткових, сільгосптоваровиробників та платників податків, у яких доходи за останній рік не перевищували 10 млн. грн.) щомісяця сплачували авансовий внесок у розмірі не менше 1/12 нарахованої до сплати суми податку за попередній рік без подання податкової декларації. З наступного звітного року сплата щомісячних авансових внесків була відмінена, разом з тим, у Перехідних положеннях ПКУ передбачалася необхідність сплати авансового внеску за результатами трьох кварталів 2016 року у сумі 2/9 податку на прибуток за такий період²⁷⁰.

Наразі платники податку на прибуток, у яких річний дохід від будь-якої діяльності (за вирахуванням непрямих податків) за попередній річний звітний період не перевищує 40 млн. грн., подають річну декларацію впродовж 60 календарних днів після закінчення року і ще протягом 10 днів сплачують податок. Платники податку на прибуток, у яких відповідний дохід перевищує 40 млн. грн., подають декларацію щоквартально у поточному році наростаючим підсумком, а підсумкову декларацію з остаточними розрахунками нарахованого за рік податку – впродовж 60 календарних днів після закінчення року і ще протягом 10 днів сплачують податок. Таким чином, при визначенні різниці між фіскальним потенціалом та фактичними надходженнями податку на прибуток до бюджетів всіх рівнів, вважаємо за доцільне порівнювати потенційні суми мобілізації податку на прибуток за результатами фінансово-господарської діяльності бізнесу поточного року та фактичні обсяги податку, сплачені у наступному році, адже остаточне коригування траєкторії визначення бази оподаткування, а відповідно і нарахованих до сплати сум податку на прибуток,

²⁷⁰Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

відбувається саме у році, наступному за звітним.

За даними таблиці 7.4 можна зробити висновки, що у 2014-2018 роках фіскальний потенціал вітчизняної системи корпоративного прибуткового оподаткування було реалізовано майже повною мірою, адже різниця між потенційними і фактичними обсягами надходжень податку на прибуток підприємств була в цей період незначною. Відповідно, і ефективна ставка податку максимально наближалася до номінальної. Звісно, що повної ідентичності законодавчо встановленої і реальної ставок досягти неможливо, оскільки прибуток частково оподатковується за спеціальними ставками. Так, наприклад, у 2013-2014 роках існувала пільгова ставка у розмірі 5% для суб'єктів індустрії програмної продукції як один з перших кроків держави на шляху до запровадження пільгового оподаткування ІТ-компаній; до 2015 року – пільгові ставки для суб'єктів господарювання з пріоритетних галузей економіки; з 01.04.2011 року до 01.01.2016 року, а далі у 2017-2021 роках – нульова ставка для платників податку, чий річний дохід не перевищував 3 млн. грн., розмір заробітної плати кожного працівника був не менший за 2 мінімальні заробітні плати та які відповідали одному з трьох встановлених Податковим кодексом України необхідних критеріїв.

Разом з тим, у 2019-2021 роках спостерігаємо суттєві розбіжності між потенційними та фактичними обсягами мобілізованого податку на прибуток підприємств. Система корпоративного прибуткового оподаткування увійшла в зону турбулентності як результату політичних змін в країні, переформатування основних наративів у комунікації влади та бізнесу, зростання корупційних ризиків, згорання підприємницької ініціативи в умовах карантинних обмежень, пов'язаних з пандемією COVID-19. Ефективна ставка податку втратила свою релевантність по відношенню до номінальної: 2019 рік – 13,63%; 2020 рік – 24,30%; 2021 рік – 10,31%. Саме в цей період активізувалися публічні дискусії щодо доцільності заміни податку на прибуток підприємств податком на виведений капітал. Повномасштабне вторгнення російської федерації на

територію незалежної України пригальмувало трансформаційні процеси в системі корпоративного прибуткового оподаткування, а ефективна ставка податку за результатами 2022 року склала 21,98%.

Цікавим для поглибленого розуміння тенденцій, що склалися у сфері оподаткування прибутку в Україні, є дослідження структури чистого прибутку (збитку) вітчизняних суб'єктів господарювання з розподілом на великі, середні та малі підприємства, яке ми провели в таблиці 7.5 за період 2020-2022 років.

Таблиця 7.5

**Структура чистого прибутку (збитку) підприємств
з розподілом на великі, середні та малі підприємства***

Показник	2020 рік		2021 рік		2022 рік	
	сума, млн. грн.	питома вага, % до загальної кількості підпри- ємств	сума, млн. грн.	питома вага, % до загальної кількості підпри- ємств	сума, млн. грн.	питома вага, % до загальної кількості підпри- ємств
1	2	3	4	5	6	7
Великі підприємства:						
Чистий прибуток (збиток), у т.ч.	27632,6	-	443849,1	-	-126804,6	-
- підприємства, які одержали прибуток (фінрезультат)	206188,9	69,69	503501,1	85,03	189195,0	65,31
- підприємства, які одержали збиток (фінрезультат)	-178556,3	30,31	-59652,0	14,97	-315999,6	34,69
Середні підприємства:						
Чистий прибуток (збиток), у т.ч.	65951,7	-	279405,7	-	-56358,7	-
- підприємства, які одержали прибуток (фінрезультат)	251010,9	76,15	384806,6	78,93	287190,9	71,46
- підприємства, які одержали збиток (фінрезультат)	-185059,3	23,85	-105400,9	21,07	-343549,6	28,54
Малі підприємства:						
Чистий прибуток (збиток), у т.ч.	-25529,4	-	162021,7	-	-93114,5	-

Продовження табл. 7.5

1	2	3	4	5	6	7
- підприємства, які одержали прибуток (фінрезультат)	142204,9	70,75	228823,7	72,49	162811,8	65,47
- підприємства, які одержали збиток (фінрезультат)	-167734,3	29,25	-66802,0	27,51	-255926,3	34,53
РАЗОМ:						
Чистий прибуток (збиток), у т.ч.	68054,9	-	885276,5	-	-276277,7	-
- підприємства, які одержали прибуток (фінрезультат)	599404,7	71,03	1117131,4	72,91	639197,7	65,81
- підприємства, які одержали збиток (фінрезультат)	-531349,8	28,97	-231854,9	27,09	-915475,4	34,19

* Складено автором за даними джерела²⁷¹.

Як свідчать дані таблиці 7.5, переважна частина бізнесу в Україні, який працює на загальній системі оподаткування і сплачує податок на прибуток підприємств, є прибутковим. Так, у 2020 році частка прибуткових підприємств складала 71,03%; у 2021 році – 72,91%; у 2022 році – 65,81%. Відповідно, у збиток зазвичай працює приблизно чверть суб'єктів господарювання, причому у 2022 році в умовах воєнного стану їхня частка зросла до 34,19%.

У розрізі розмірів господарюючих суб'єктів зазначимо таке.

Серед великих підприємств переважають суб'єкти господарювання, які працюють прибутково: 2020 рік – 69,69%; 2021 рік – 85,03%; 2022 рік – 65,31%. Отже, найбільш вдалим для великого бізнесу впродовж досліджуваного періоду виявився 2021 рік. Це є логічним, адже 2020 рік був роком впровадження карантинних обмежень внаслідок поширення пандемії COVID-19, а 2022 рік – роком повномасштабної військової агресії російської федерації. В ці роки третина вітчизняного великого бізнесу працювала в збиток (2020 рік – 30,31%; 2022 рік – 34,69%). Разом з тим, у 2021 році частка збиткових підприємств

²⁷¹Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2020-2022 роки. *Офіційний сайт Державної служби статистики України*. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>.

серед великого бізнесу складала всього 14,97%.

Частка прибуткових підприємств серед середнього бізнесу є вищою порівняно з великими суб'єктами господарювання, а саме: 2020 рік – 76,15%; 2021 рік – 78,93%; 2022 рік – 71,46%. Відповідно, у збиток у 2020-2022 роках працювали 23,85%; 21,07%; 28,54%. Отже, середній бізнес не так гостро відчув на собі карантинні та військово-політичні ризики і працював доволі стабільно.

Частка прибуткових підприємств серед суб'єктів малого підприємництва протягом 2020-2021 років перебувала фактично на одному рівні – 70,75% та 72,49% відповідно, але суттєво зменшилася в умовах воєнного стану – до 65,47%. Таким чином, частка малих збиткових підприємств у «ковідні» роки коливалася на рівні 28-29%. Російська агресія, умови невизначеності та підвищення безпекових ризиків у 2022 році збільшили питому вагу збиткових підприємств серед малого бізнесу до 34,19%.

Отже, токсичні реалії воєнного часу, з якими українське суспільство частково зіштовхнулося у 2014-му та повною мірою – у 2022 році, переформатовують, здавалося б, сталі тенденції у багатьох сферах суспільного життя. Не є виключенням і фіскальна сфера, адже наслідками російського вторгнення на територію незалежної України стали тимчасова окупація та/або руйнування населених пунктів, вимушена релокація або зупинка підприємств, знищення критичної й цивільної інфраструктури, масова зовнішня і внутрішня міграція населення та інші негативні чинники, що істотно скоротили надходження податку на прибуток підприємств в умовах воєнного стану.

В таблиці 7.6 розглянемо структуру податкових надходжень Зведеного бюджету України у 2018-2023 роках (два з яких були роками умовно стабільного фіскального простору; два – роками карантинних обмежень в умовах поширення пандемії COVID-19; два – роками повномасштабної військової агресії РФ) та визначимо наявні тенденції щодо фіскальної ролі податку на прибуток підприємств у формуванні бюджетних ресурсів держави.

Таблиця 7.6

Структура податкових надходжень Зведеного бюджету України*

Показники	2018 рік		2019 рік		2020 рік		2021 рік		2022 рік		2023 рік	
	сума, млрд. грн.	пит. вага, %	сума, млрд. грн.	пит. вага, %	сума, млрд. грн.	пит. вага, %	сума, млрд. грн.	пит. вага, %	сума, млрд. грн.	пит. вага, %	сума, млрд. грн.	пит. вага, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Податок на прибуток підприємств	106,2	10,77	117,3	10,96	118,5	10,42	163,8	11,27	130,6	9,72	159,3	9,72
- відхилення показників податку на прибуток від попереднього року												
- абсолютне, млрд. грн.	+ 32,8		+ 11,1		+ 1,2		+ 45,3		- 33,2		+ 28,7	
- темп приросту, %	+ 44,69		+ 10,45		+ 1,02		+ 38,23		- 20,27		+ 21,98	
Податок на доходи фізичних осіб	211,2	21,41	253,1	23,65	271,2	23,86	321,2	22,09	387,0	28,81	458,3	27,98
Військовий збір	18,7	1,90	22,4	2,09	23,9	2,10	28,6	1,97	33,7	2,51	38,0	2,32
Рентна плата та плата за використан-ня інших природних ресурсів	50,1	5,08	52,0	4,86	57,1	5,02	89,3	6,14	94,1	7,01	66,3	4,05
Податок на додану вартість	374,5	37,97	378,7	35,38	400,6	35,24	536,5	36,90	467,0	34,77	580,8	35,46
Акцизний податок	132,7	13,45	137,1	12,81	153,9	13,54	180,3	12,40	115,4	8,59	189,7	11,58
Мито	27,1	2,75	30,1	2,81	30,5	2,68	38,2	2,63	26,2	1,95	40,6	2,48
Податок на майно	31,3	3,17	38,0	3,55	37,4	3,29	43,2	2,97	36,8	2,74	43,8	2,67
Єдиний податок	29,6	3,00	35,3	3,30	38,0	3,34	46,3	3,18	47,2	3,51	55,8	3,41
Екологічний податок	4,9	0,50	6,1	0,57	5,4	0,48	6,0	0,41	4,9	0,36	5,0	0,31
Інші подат-кові надход-ження	0,0	0,00	0,2	0,02	0,2	0,02	0,4	0,03	0,3	0,02	0,5	0,03
Всього	986,3	100,0	1070,3	100,0	1136,7	100,0	1453,8	100,0	1343,2	100,0	1638,1	100,0

* Складено автором за даними джерела²⁷².

²⁷²Звітність про виконання бюджетів всіх рівнів за 2018-2023 роки. Державний веб-портал бюджету для громадян. URL: <https://openbudget.gov.ua/>.

Дані таблиці 7.6 засвідчують, з одного боку, позитивну динаміку (за виключенням 2022 року) щодо мобілізації надходжень податку на прибуток підприємств до бюджетів всіх рівнів; з іншого – стабільну питому вагу цього податку у податкових надходженнях зведеного бюджету. Навіть у перший рік повномасштабної російської агресії при скороченні фіскального результату від корпоративного прибуткового оподаткування на 33,2 млрд. грн., або 20,27%, частка цього податку скоротилася всього на 1,55 в.п. порівняно з попереднім роком і зберегла цей рівень у 2023 році. Зазначимо, що скорочення ВВП України у перший рік повномасштабної війни становило 29,1%, причому у II кварталі – 36,9% у річному вимірі; у III кварталі – 30,6%; у IV кварталі – 31,4%. Разом з тим, у 2023 році ситуацію вдалося певною мірою стабілізувати і навіть збільшити ВВП на 5,3% порівняно з попереднім роком, адже вітчизняний бізнес поступово переоцінює ризики та можливості і адаптується до функціонування в умовах воєнного стану.

Надходження податку на прибуток підприємств у 2022 році, насамперед, знизилися через згортання бізнесу на територіях ведення бойових дій і тимчасово окупованих територіях (де до того ж набули поширення факти розкрадання майна і грошових коштів суб'єктів господарювання російськими військовими та місцевими колаборантами), а також загального скорочення ділової активності платників податків, у тому числі через негативні очікування іноземних партнерів в умовах невизначеності²⁷³. Для платників податку на прибуток, які не могли нарахувати та сплатити податок у зв'язку з обставинами повномасштабної війни, для запобігання порушень принципу справедливості в оподаткуванні у Податковому кодексі України була прописана вимога щодо підтвердження неможливості виконувати свої податкові обов'язки.

²⁷³Сідельникова Л. Поведінкові чинники реалізації парадигми прямого оподаткування в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2023. № 54. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2806>.

Разом з тим, істотний вплив на зниження обсягів мобілізації податку на прибуток підприємств у 2022 році здійснила така законодавча податкова новація, як створення нової, спеціальної третьої групи платників єдиного податку. Платниками цієї групи були визначені фізичні особи-підприємці та юридичні особи з граничним обсягом річного доходу до 10 млрд. грн. (замість звичайних 1167 розмірів мінімальної заробітної плати (або 7,6 млн. грн. – на початок 2022 року), крім суб'єктів господарювання, що займаються забороненими для цієї групи видами діяльності. Відсоткова ставка – 2% доходу (замість звичайних 3% зі сплатою ПДВ і 5% без сплати ПДВ)²⁷⁴.

З початку квітня 2022 року переходити на цю систему дозволили й компаніям з понад 10 млрд. грн. річного доходу, за винятком тих, хто працює у галузях азартних ігор, обміну валюти, виробництва й торгівлі підакцизними товарами, видобутку, виробництва й реалізації дорогоцінних металів і каміння, діяльності з управління підприємствами, надання послуг пошти та зв'язку. Із середини квітня 2022 року дозвіл працювати на спеціальній групі спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності поширили на осіб, які організовують азартні ігри, виробляють і продають ювелірну продукцію, займаються фінансовою діяльністю.

З 1 серпня 2023 року спеціальна група спрощеної системи за ставкою єдиного податку в розмірі 2% була скасована, що відразу позитивно відбилося на фінансових ефектах корпоративного прибуткового оподаткування.

Крім того, у 2023 році були запроваджені більш жорсткі умови оподаткування прибутку банків:

- встановлення підвищеної базової ставки податку на прибуток у розмірі 50% (у т.ч. для сплати авансових внесків при виплаті дивідендів), а починаючи зі звітних періодів 2024 року та у подальші роки – базової ставки у розмірі 25%;

²⁷⁴Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

- заборона на врахування непогашених податкових збитків минулих років у зменшення об'єкту оподаткування з правом на таке врахування, починаючи зі звітних періодів 2024 року до повного їх погашення²⁷⁵.

Разом з тим, слід наголосити, що зазначені зміни в оподаткуванні прибутку банківських установ були внесені Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування банків та інших платників податків» від 21.11.2023 року № 3474-IX. Тобто, нарахування і сплата банками грошового зобов'язання з податку на прибуток за квартал, півріччя та три квартали 2023 року здійснювалося за ставкою 18%, а ставка 50% була застосована вже при перерахуванні податкових зобов'язань при складанні річної податкової декларації і, відповідно, підвищені суми податку на прибуток банківських установ надійшли до бюджету лише у 2024 році.

Акцентуємо увагу, що впродовж 2023 року українські банки отримали майже 160 млрд. грн. прибутку, що вдвічі більше, ніж до повномасштабного вторгнення²⁷⁶. Позитивні фіскальні очікування щодо минулорічних новацій в оподаткуванні прибутку банків цілком справдилися – за січень-лютий 2024 року за наслідками річного декларування доходів банківських установ за 2023 рік та перерахунку зі ставки 18% до ставки 50% податку, сплаченого банками за 9 місяців минулого року, до зведеного бюджету надійшло 21,1 млрд. грн.²⁷⁷, що становить 71,90% всього мобілізованого податку на прибуток за цей період. Водночас, зазвичай питома вага податку на прибуток банківських організацій у загальних надходженнях від системи корпоративного прибуткового оподаткування не перевищує 10% (табл. 7.7, де ПП – податок на прибуток).

²⁷⁵Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування банків та інших платників податків : Закон України від 21.11.2023 р. № 3474-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3474-20#Text>.

²⁷⁶Майже половину від прибутку банки мають сплатити як податок за 2023 рік. *Опендатабот*. 16.02.2024. URL: <https://opendatabot.ua/analytics/banks-2023>.

²⁷⁷Звітність про виконання бюджетів всіх рівнів за 2018-2023 роки. *Державний веб-портал бюджету для громадян*. URL: <https://openbudget.gov.ua/>.

Таблиця 7.7

**Структура податку на прибуток підприємств
у складі податкових надходжень Зведеного бюджету України***

Показники	2018 рік		2019 рік		2020 рік		2021 рік		2022 рік		2023 рік	
	сума, млрд. грн.	пит. вага, %	сума, млрд. грн.	пит. вага, %	сума, млрд. грн.	пит. вага, %	сума, млрд. грн.	пит. вага, %	сума, млрд. грн.	пит. вага, %	сума, млрд. грн.	пит. вага, %
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ПП підприємств і організацій, що перебувають у державній власності	17,5	16,48	18,5	15,77	20,0	16,88	6,0	3,66	7,1	5,44	8,6	5,40
ПП підприємств та фінансових установ комунальної власності	0,4	0,38	0,4	0,34	0,6	0,51	0,3	0,18	1,3	1,00	0,9	0,56
ПП підприємств, створених за участю іноземних інвесторів	11,6	10,92	15,5	13,21	14,8	12,49	20,9	12,76	17,6	13,48	21,5	13,50
ПП іноземних юридичних осіб	5,7	5,37	5,2	4,43	8,2	6,92	11,4	6,96	5,1	3,91	4,4	2,76
ПП банківських організацій	2,4	2,26	6,2	5,29	7,9	6,67	8,3	5,07	12,4	9,49	14,2	8,91
ПП страхових організацій	1,1	1,04	1,4	1,19	1,7	1,43	1,7	1,04	2,0	1,53	1,9	1,19
ПП приватних підприємств	67,0	63,09	69,6	59,34	64,6	54,51	-	-	-	-	-	-
ПП фінансових установ	0,3	0,28	0,4	0,34	0,6	0,51	0,8	0,49	0,7	0,54	1,1	0,69
Інші платники ПП	0,2	0,19	0,1	0,09	0,1	0,08	114,4	69,84	84,3	64,55	102,2	64,16
Податок на дохід від букмекерської діяльності та азартних ігор	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	0,08	4,3	2,70

Продовження табл. 7.7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ПП, що сплачується резидентами Дія-Сіті	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,2	0,13
Разом	106,2	100,0	117,3	100,0	118,5	100,0	163,8	100,0	130,6	100,0	159,3	100,0

* Складено автором за даними джерела²⁷⁸.

Як свідчать дані таблиці 7.7, в Україні переважну більшість надходжень від системи корпоративного прибуткового оподаткування забезпечують приватні підприємства. Разом з тим, у 2021 році відбулася зміна бюджетної класифікації, і якщо у 2018-2020 роках податок на прибуток приватних підприємств йшов окремим показником і відповідно складав 63,09%; 59,34%; 54,51% загального обсягу мобілізованих надходжень цього податку, то у 2021-2023 роках приватні підприємства увійшли до статті «Інші платники податку на прибуток» з питомою вагою 69,84%; 64,55% та 64,16% відповідно.

Різкий контраст спостерігаємо щодо надходжень податку на прибуток державних підприємств у 2018-2020 роках (за підсумками річних декларацій за попередні роки) та у 2021-2023 роках. Якщо у першому випадку питома вага цього показника коливалася в межах 16-17%, що є відображенням позитивних управлінських рішень державного менеджменту, то надалі недбала державна політика щодо управління державними підприємствами та стрімке поширення корупційних схем призвели до зниження зазначеного показника до рівня 4-5%.

Натомість зберігає вагомий рівень та демонструє поступову тенденцію до зростання частка податку на прибуток підприємств, створених за участю іноземних інвесторів, що є позитивною тенденцією в контексті повоєнного відновлення країни.

Щодо податку на прибуток іноземних юридичних осіб та податку на прибуток банківських організацій, включаючи філіали аналогічних організацій,

²⁷⁸ Там само.

розташованих на території України, впродовж досліджуваного періоду фіксуємо протилежні тренди: у першому випадку – щодо зменшення питомої ваги з 5,37% до 2,76%; у другому – щодо її збільшення з 2,26% до 8,91%. Виходячи з наведених вище законодавчих новацій щодо оподаткування прибутку банківських установ, слід очікувати подальше зростання фіскального значення цієї складової системи корпоративного прибуткового оподаткування.

Поступово фіскально заявляють про себе особливі умови оподаткування (аналог податку на виведений капітал) для резидентів Дія Сіті, які розпочали діяти з 01.01.2022 року і передбачають оподаткування за ставкою 9% операцій, що виводять кошти з обороту компанії (виплата процентів, страхових платежів, дивідендів засновникам, фінансової допомоги, сплата роялті тощо). Так, якщо у 2022 році до бюджету надійшло лише 139,5 тис. грн. цього податку, то протягом 2023 року забезпечено вже 153,1 млн. грн. відповідних податкових надходжень.

Вбачаємо за доцільне акцентувати увагу на перспективах оподаткування легалізованого в Україні у 2020 році грального бізнесу. Так, у 2023 році податок на дохід від букмекерської діяльності та азартних ігор склав 4,3 млрд. грн., або 2,70% загальної суми мобілізованого податку на прибуток, а з урахуванням податку на прибуток від цієї діяльності за ставкою 18% – 10,4 млрд. грн., що в 51 раз перевищує показник 2021 року та в 14 разів – показник 2022 року. Разом з тим, фіскальний потенціал цього об'єкту оподаткування важко переоцінити, адже, за оцінками Національного банку України, місячний обіг грального бізнесу в Україні складає 12-15 млрд. грн. Лише у 2023 році, в умовах війни, у цій галузі було видано 13 нових ліцензій на провадження діяльності, 4 ліцензії з надання послуг B2B, а також вперше видана ліцензія на букмекерський пункт.

Отже, цілком вірогідним вже у 2024 році вбачається переформатування структури мобілізованого до Зведеного бюджету України податку на прибуток підприємств з посиленням фіскальних акцентів на прибутковий потенціал банківського та грального бізнесів.

Підсумовуючи, зазначимо, що система корпоративного прибуткового

оподаткування є доволі потужним локомотивом економічного розвитку, завдяки її регуляторним можливостям, та вагомим джерелом формування бюджетних ресурсів держави. Разом з тим, проведений нами аналіз засвідчив низький рівень фіскальної ефективності податку на прибуток підприємств та недостатнє використання його регуляторного потенціалу з боку держави. Натомість вітчизняний бізнес активно використовує широкі можливості для податкової оптимізації – легітимного використання платниками податків дозволених чи незаборонених законодавством способів зменшення суми податкових платежів. І в цьому контексті не можна оминати увагою механізм трансфертного ціноутворення, який останнім часом набуває все більшого поширення у приватному секторі української економіки, перебуваючи, разом з тим, серед найобговорюваніших тем у сфері міжнародного податкового права, адже застосування трансфертних цін тісно пов'язане з міжнародним ухиленням від сплати податків.

7.3. Вихідні концепти трансфертного ціноутворення та його потенційні ризики для формування бюджетних ресурсів держави

У все більш глобалізованому світі транснаціональні корпорації (далі – ТНК) стають все потужнішими гравцями на міжнародній арені поряд з національними державами. Найбільші ТНК генерують доходи, які значно перевищують економічну продукцію багатьох промислово розвинутих країн світу. Наприклад, у 2020 році глобальний обсяг продажів Amazon у розмірі близько 330 млрд. євро перевищував ВВП Греції (183 млрд. євро), Португалії (226 млрд. євро) або Фінляндії (257 млрд. євро). Інтенсивне зростання провідної ролі ТНК у світовому фіскальному просторі є як результатом, так і важливим рушієм економічної глобалізації.

Разом з тим, відповідно до досліджень ОЕСР та Групи Світового Банку,

майже 75% світової торгівлі відбувається саме всередині транснаціональних компаній. Отже, більше 2/3 світової торгівлі здійснюється із застосуванням трансфертних цін – тобто цін, за якими асоційовані підприємства реалізують товари та послуги одне одному. Причому, за оцінками фахівців ОЕСР, щорічні глобальні втрати країн у надходженнях корпоративного прибуткового податку становлять від 100 до 240 млрд. дол. (до 10% всього світового обсягу цього податку), лєвова частка яких обумовлена саме трансфертним ціноутворенням.

А. Штангрет, С. Мартинюк та Л. Сухомлин визначають трансфертне ціноутворення як «процес встановлення внутрішньофірмових цін (так званих трансфертних), за якими товари, послуги, грошові засоби та інші активи передаються від одного підрозділу компанії до іншого, а також наступний розрахунок фінансового результату діяльності кожного підрозділу з урахуванням цих трансфертних цін»²⁷⁹. Основною метою трансфертного ціноутворення, на думку О. Десятнюк та О. Черевко, зазвичай є вплив на фінансові показники роботи кожного учасника господарської операції під час створення та реалізації продукції (товарів, послуг) для збільшення прибутку та досягнення загальної мети бізнес-партнерів²⁸⁰.

Погоджуючись з наведеними дефініціями і аргументами, підкреслимо також, що механізм трансфертних цін є потужним інструментом управління компанією, який повною мірою поєднує загальні стратегічні й тактичні цілі транснаціональної корпорації і цілі кожного окремо взятого філіалу, підприємства чи підрозділу та скеровує управління ними в єдиному напрямку.

Базова схема застосування трансфертної ціни наведена на рис. 7.3.

²⁷⁹Штангрет А.М., Мартинюк С.Г., Сухомлин Л.Є. Трансфертне ціноутворення як один із механізмів функціонування транснаціональних корпорацій. *Наукові записки [Української академії друкарства]*. 2013. № 3. С. 23.

²⁸⁰Десятнюк О., Черевко О. Теоретико-методологічні засади формування трансфертного ціноутворення на мікрорівні в умовах вітчизняної економіки. *Економіст*. 2015. № 1. С. 45.

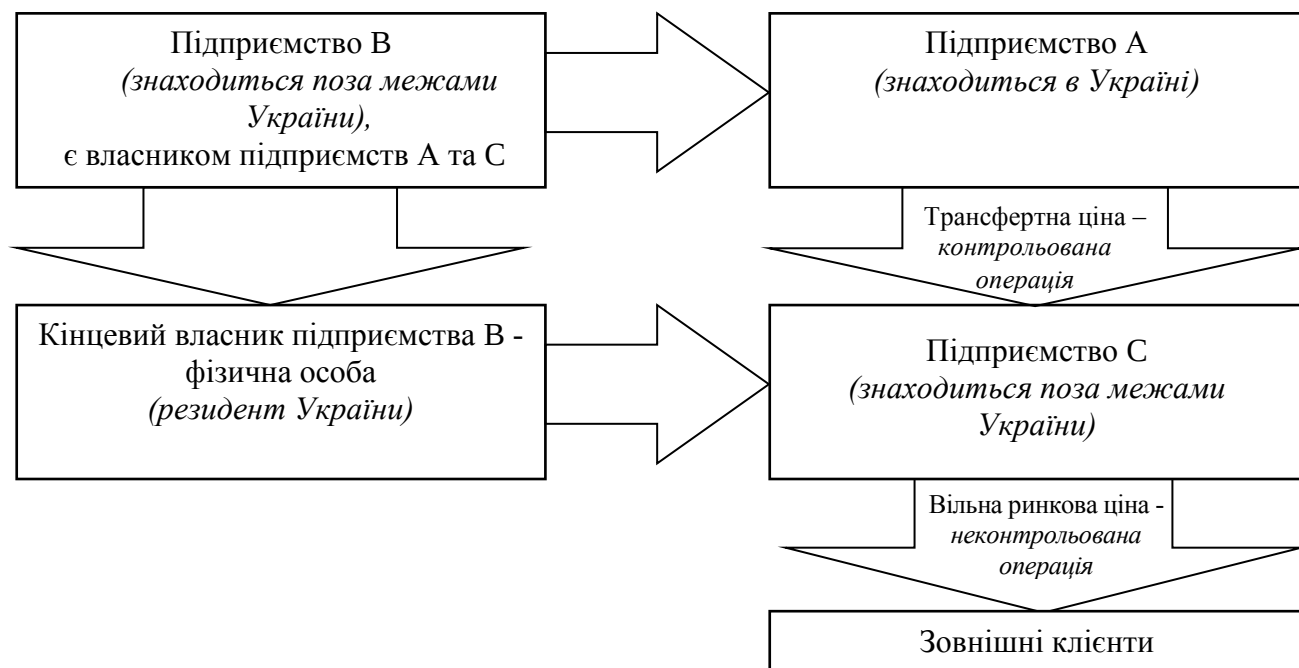


Рис. 7.3. Базова схема застосування трансфертної ціни*

* Складено автором за даними джерела²⁸¹.

Узагальнена схема застосування трансфертного ціноутворення є такою: підприємство А знаходиться в Україні та реалізує продукцію дистриб'ютору за кордон (підприємство С) по встановленій ним же трансфертній ціні. Обидва підприємства контролюються підприємством В, яке знаходиться за кордоном та кінцевим власником якого є резидент України - фізична особа. Між резидентом-підприємством А і нерезидентом-підприємством С виникає контрольована операція.

Переміщення прибутку – це тактика, яку транснаціональні корпорації використовують для переведення оподаткованого доходу з країн з високим рівнем корпоративного прибуткового оподаткування до країн з низьким відповідним податком шляхом фінансування дочірньої компанії, розташованої в країні з високим податком, кредитами від материнської компанії (внутрішній борг), виданими через дочірню компанію, розташовану в країні з низьким податком, часто – податкову гавань. Оскільки процентні виплати за боргом, як

²⁸¹Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

правило, оподатковуються, використання внутрішнього боргу є привабливішою і переважною формою фінансування, оскільки зменшує загальні платежі з податку на прибуток економічного суб'єкта.

В цьому контексті доречно згадати дослідження, яке провели П. Еггер, В. Еггерт, К. Кюшнігг та Х. Віннер, використавши дані 32 067 європейських фірм²⁸². На підставі емпіричних розрахунків, вчені виявили, що суб'єкти господарювання з іноземним капіталом в середньому мають значно вищий коефіцієнт заборгованості, ніж підприємства з вітчизняним капіталом у приймаючій країні. Більше того, цей розрив у співвідношенні боргових зобов'язань збільшується зі зростанням ставки корпоративного прибуткового податку в приймаючій країні. Такі результати підтверджують потенційну перевагу перенесення боргу, як широко використовуваної фіскальної практики в міжнародному податковому плануванні транснаціональних корпорацій.

Відсотки за борговими зобов'язаннями вираховуються з бази оподаткування, отже, будь-який суб'єкт господарювання має вагомий стимул збільшувати боргове навантаження. Податкова перевага боргових зобов'язань зростає зі збільшенням ставки податку на прибуток підприємств, і вона існує незалежно від того, вітчизняному чи іноземному власнику належить фірма. Однак транснаціональна компанія може мінімізувати свої податкові платежі, розподіляючи борг між усіма локаціями, де вона працює. Рівень податкової економії за рахунок перерозподілу боргу залежить від різниці між ставками корпоративного прибуткового податку в материнській компанії та приймаючій країні. Відповідно, ТНК можуть зменшити свої податкові платежі шляхом перенесення боргу з юрисдикції з низьким рівнем оподаткування до юрисдикції з високим рівнем оподаткування, скориставшись перевагами вирахування високих відсотків у юрисдикції з високим рівнем оподаткування.

Транснаціональна корпорація може використовувати внутрішній борг для

²⁸²Egger P., Eggert W., Keuschnigg C., Winner H. Corporate Taxation, Debt Financing and Foreign-plant Ownership. *European Economic Review*. 2010. Vol. 54. Issue 1. Pp. 96-107.

виведення прибутків з країни з високим рівнем оподаткування двома способами: обираючи суму внутрішнього боргу та/або відсоткову ставку, яку вона буде стягувати. Щоб зменшити втрати податкових надходжень від обох варіантів, приймаюча країна може запровадити правило «тонкої капіталізації» для обмеження суми внутрішнього боргу, а також перевірити процентну ставку, яку дочірня компанія сплачує за внутрішнім боргом, щоб оцінити її відповідність принципу «витягнутої руки»²⁸³. Принцип «витягнутої руки» встановлюється в рамках регулювання трансфертного ціноутворення в приймаючій країні і використовується для того, щоб забезпечити відповідність відсоткової ставки, яку використовує ТНК, ставці, яку б стягував сторонній кредитор за позику порівнянного розміру, строку та ризику. Однак, у сучасних реаліях приймаючі країни часто стикаються з труднощами при перевірці процентних ставок, оскільки урядам важко оцінити відмінності в профілях ризиків компаній у кожній приймаючій країні.

«На відстані витягнутої руки» – це вираз, який зазвичай використовується для позначення транзакцій, в яких дві або більше непов'язаних і неафілійованих сторін домовляються про ведення бізнесу, діючи незалежно і у власних інтересах. Сторони, які беруть участь у транзакціях «на відстані витягнутої руки», повинні мати рівну переговорну силу та симетричну інформацію, що дозволяє їм домовитися про справедливі ринкові умови. На противагу цьому, транзакція, що не здійснюється за принципом «витягнутої руки», відбувається між сторонами, які мають особисті або близькі стосунки; наприклад, транзакції між членами сім'ї, особистими друзями або між материнською компанією та її дочірніми компаніями.

Згідно зі ст. 39.1.2 Податкового кодексу України, обсяг оподатковуваного прибутку (об'єкта оподаткування), отриманого платником податку, який бере участь в одній чи більше контрольованих операціях, вважається таким, що

²⁸³Gresik T. A., Schindler D., Schjelderup G. Immobilizing corporate income shifting: Should it be safe to strip in the harbor? 2017. *Journal of Public Economics*. Vol. 152. P. 72.

відповідає принципу «витягнутої руки», якщо умови зазначених операцій не відрізняються від умов, що застосовуються між непов'язаними особами у співставних неконтрольованих операціях²⁸⁴.

Ст. 39.3 ПКУ регламентує методи встановлення відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки» (рис. 7.4), які корелюють з Настановами ОЕСР з трансфертного ціноутворення.

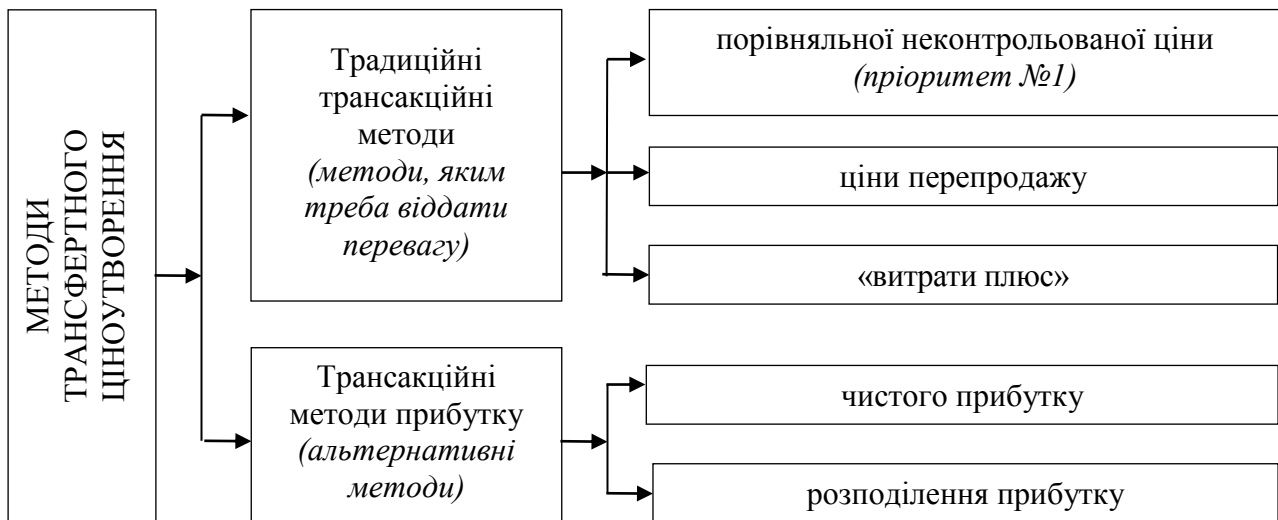


Рис. 7.4. Методи трансфертного ціноутворення*

* Складено автором за даними джерела²⁸⁵.

Розглянемо більш детально методи трансфертного ціноутворення, наведені на рис. 7.4.

Порівняльна неконтрольована ціна – двосторонній метод (аналіз фокусується на обох сторонах операції), який порівнює ціну, що стягується за майно або послуги, передані в контрольованій операції, з ціною, що стягується за майно або послуги, передані в порівнянній неконтрольованій операції за порівнянних обставин. Між незалежними сторонами суб'єкт господарювання навряд чи заплатить за будь-який товар більше, ніж ціна, за якою цей самий товар можна було б придбати у альтернативного продавця. Крім того, жодний незалежний бізнес навряд чи погодиться на ціну, меншу за ту, яку він може

²⁸⁴Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

²⁸⁵Там само.

отримати від альтернативного покупця, отже, необхідно шукати рівноважну ціну, яка б відображала ринкові умови. Це те, що намагається імітувати порівняльна неконтрольована ціна, хоча важливо підкреслити, що ринки недосконалі, і ідентичні товари можуть бути куплені або продані за різними цінами. Цей метод вимагає високого ступеня подібності між порівнюваними товарами та послугами, а також виконуваними функціями, що часто робить його ненадійним.

Метод ціни перепродажу – односторонній метод, який зосереджується на валовій маржі, до якої прагне незалежний торговельний посередник, щоб компенсувати операційні витрати та отримати відповідний прибуток згідно з виконуваними функціями. Винагорода в обмін на виконання подібних функцій, як правило, є однаковою в межах різних видів діяльності, тому порівнянність може бути досягнута навіть тоді, коли товар, проданий пов'язаній стороні, відрізняється від товару обраної неконтрольованої зіставної операції.

Метод «витрати плюс» – односторонній метод, який фокусується на націнці на витрати, яку постачальник майна або послуг отримав би за ринкових умов відповідно до виконуваних функцій. Отже, основна увага приділяється застосуванню порівнянної надбавки до порівнянної бази витрат. Зазначений метод рекомендується використовувати у випадках продажу напівфабрикатів пов'язаним особам, коли між пов'язаними особами укладено договори про спільну діяльність або довгострокові договори купівлі-продажу, або коли контрольованою операцією є надання послуг.

Метод чистого прибутку від операцій – односторонній метод, який зосереджується на чистому прибутку відносно відповідної бази (показника рівня прибутку), який платник податків отримує від контрольованої операції. Зазначений метод є найпоширенішим на практиці, оскільки базується на інтенсивному використанні баз даних, які в процесі уточнення дозволяють отримати набір досить близьких порівняльних показників. Ці бази даних будуються на інформації з відкритих джерел, таких як документація, що міститься в державних реєстрах або публікується самими компаніями.

Метод розподілу прибутку – двосторонній метод, який фокусується на розподілі прибутку, отриманого від транзакції, на який погодилися б незалежні сторони відповідно до їхньої участі та очікувань. Цей метод доречний у випадках, коли обидві сторони демонструють високий рівень інтеграції та роблять унікальний і цінний внесок, або коли не існує надійних порівняльних даних. Разом з тим, цей метод менш схильний до оцінки на основі витрат, а отже, менш гнучкий для цілей податкового планування.

Важливо наголосити, що трансфертне ціноутворення перебуває на перехресті міжнародної податкової конкуренції, оскільки воно пов'язане з конкуруючими цілями трьох сторін: метою максимізації доходів національного податкового органу, метою максимізації доходів іноземного податкового органу і метою мінімізації податків суб'єкта господарювання. Для узагальнення підходів до трансфертного ціноутворення, на офіційному сайті Організації економічного співробітництва та розвитку викладені профілі країн щодо трансфертного ціноутворення²⁸⁶, у тому числі і України. Зазначені профілі зосереджені на національному законодавстві країн щодо ключових аспектів трансфертного ціноутворення і містять принцип «вितягнутої руки», методи визначення трансфертних цін, аналіз порівняльності, внутрішньогрупові послуги, нематеріальну власність, угоди про розподіл витрат, документацію з трансфертного ціноутворення, адміністративні підходи до уникнення і вирішення спорів, «безпечні гавані» тощо. Інформація, що міститься в цих профілях, має на меті чітко відображення поточного стану законодавства країн в питаннях формування трансфертних цін і визначення ступеня відповідності їхніх правил Настановам ОЕСР з трансфертного ціноутворення в редакції 2022 року («OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations 2022»).

Існуючі у світовому фіскальному просторі системи корпоративного прибуткового оподаткування все ще значною мірою організовані на

²⁸⁶Transfer Pricing Country Profiles. *OECD*. 2023. URL: <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profiles.htm>.

національному рівні. Разом з тим, наразі все більшого розповсюдження набуває практика використання транснаціональними корпораціями можливості уникнення сплати податків законними методами (податкова оптимізація), реорганізувавши свою глобальну діяльність і переміщуючи прибутки в країни з низьким рівнем оподаткування. Такі можливості часто виникають через чинні невідповідності між національним податковим законодавством різних країн, а також лазівки в угодах про уникнення подвійного оподаткування. У цьому контексті важливу роль відіграє зростаюче глобальне економічне значення нематеріальних активів, таких як патенти, авторські права, франшизи, ліцензії, гудвіл, програмне забезпечення, товарні знаки. Крім того, цифрові бізнес-моделі часто дозволяють компаніям працювати в країнах без фізичної присутності, з чим зазвичай пов'язане оподаткування прибутку підприємств. Ці чинники дозволяють ТНК легко перенести частину своєї діяльності в іншу країну та зменшити свій податковий тягар або взагалі уникнути оподаткування.

На підставі проведених нами досліджень, можемо стверджувати, що у сучасних реаліях податок на прибуток підприємств є недостатньо ефективним у фіскальному сенсі. Значна кількість суб'єктів господарювання, використовуючи прогалини у законодавстві, навчилася легально знижувати нарахування цього податку майже до нуля. У вітчизняній та світовій фіскальній практиці існує низка розповсюджених схем мінімізації оподаткування, застосування яких дозволяє штучно звузити податкову базу. А якщо економіка відкрита, капітал може уникнути внутрішнього оподаткування, перемістившись за кордон.

Зазначимо, що з 1 січня 2024 року набули чинності нові революційні правила ЄС, які запровадили мінімальну ставку ефективного оподаткування прибутку корпорацій у розмірі 15% для міжнародних компаній, що працюють у країнах-членах Європейського Союзу. Ці правила, одноголосно узгоджені державами-членами у 2022 році в рамках глобальної угоди про міжнародну податкову реформу, мають забезпечити більшу справедливість і стабільність податкового ландшафту, а також зробити його більш сучасним та краще пристосованим до сучасного глобалізованого цифрового світу.

Наразі ці правила підписали майже 140 юрисдикцій, але ЄС є лідером у їхньому втіленні в життя. Знижуючи стимули для бізнесу переміщувати прибутки в низькоподаткові юрисдикції, нові правила стримують боротьбу між країнами за зниження ставок податку на прибуток підприємств з метою залучення інвестицій. Це вже дає свої результати: низка юрисдикцій з нульовою ставкою корпоративного прибуткового податку по всьому світу оголосили про запровадження податку на прибуток для відповідних компаній.

У 2023-2024 роках залишилося всього 15 юрисдикцій, які не запровадили податок на прибуток підприємств. Усі вони належать до малих острівних держав і вважаються «класичними офшорами», а саме: Ангілья, Багамські острови, Бахрейн (крім нафтових компаній), Беліз (крім нафтових компаній), Бермудські острови, Британські Віргінські острови, Кайманові острови, Гернсі, Острів Мен, Джерсі, Острови Теркс і Кайкос, Сен-Бартелемі, Токелау, Вануату, Острови Уолліс і Футуна.

Проте, слід зазначити, що сучасні офшори навіть за відсутності податків впроваджують інше, більш жорстке, корпоративне регулювання, таке як наявність реальної економічної присутності (офіс, співробітники, місцева діяльність), зберігання бухгалтерської документації в офісі, подання мінімальної фінансової звітності, відмова від номінального сервісу. Все це є обов'язковими вимогами світових регуляторів, які з роками будуть ще більше поширюватися на всі раніше офшорні юрисдикції.

Так, нові правила, запроваджені в ЄС у поточному році щодо розрахунку податку на прибуток, що підлягає сплаті в країні, де ставка податку є нижчою за 15%, застосовуються до будь-якої великої групи, як національної, так і міжнародної, з материнською або дочірньою компанією, розташованою в країні Євросоюзу, сукупний фінансовий дохід яких перевищує 750 млн. євро на рік²⁸⁷. Якщо дочірня компанія не підпадає під дію мінімальної ефективної ставки в іноземній державі, де вона розташована, то держава-член ЄС, де знаходиться

²⁸⁷New Era for Corporate Taxation in the EU Enters into Force Today. *European Commission*. 2024. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_6712.

материнська компанія, застосовує до неї податок на додатковий капітал. Крім того, ці правила забезпечують ефективне оподаткування в ситуаціях, коли материнська компанія розташована за межами ЄС у країні з низьким рівнем оподаткування, яка не застосовує еквівалентні правила.

Як зазначив Комісар ЄС з питань економіки П. Джентілоні, запровадження цієї ключової реформи може приносити додатково 220 млрд. дол. США щорічно, допомагаючи країнам світу фінансувати важливі інвестиції та високоякісні державні послуги²⁸⁸.

Трансфертне ціноутворення все впевненіше входить і до реалій вітчизняного фіскального простору, перебуваючи на порядку денному як Державної податкової служби України, так і платників податків. Легітимна можливість знизити рівень оподаткування є доволі привабливою перспективою для бізнесу, адже дозволяє істотно зменшити податкове навантаження. Разом з тим, не можна не погодитися із С. Левицькою та К. Лівендою, які визначають трансфертне ціноутворення однією з найактуальніших проблем сучасних підприємств, адже питання навмисного (як законного, так і незаконного) зменшення бази оподаткування за схемою використання трансфертних цін породжує низку постійних змін чинного законодавства щодо цієї проблеми, розмиваючи оцінку та вагомість репутації соціально відповідальних відносин²⁸⁹.

Враховуючи глобальні податкові трансформації і сучасні тренди світової фіскальної практики, з 1 вересня 2013 року в Україні запроваджено норми трансфертного ціноутворення, а в 2019 році у головному податковому відомстві країни створено Департамент трансфертного ціноутворення та міжнародного оподаткування, який пізніше реструктуровано в Департамент трансфертного ціноутворення. Разом з тим, питання посилення дієвості контролю за

²⁸⁸A New Era for Corporate Taxation in the EU Enters into Force Today. *European Commission*. 2024. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_6712.

²⁸⁹Левицька С.О., Лівенда К.О. Застосування трансфертних цін на засадах дотримання принципів соціальної відповідальності бізнесу. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія: Економічні науки*. 2021. Вип. 4(96). С. 159.

виконанням суб'єктами господарювання принципу «витягнутої руки» не втрачає своєї актуальності, адже через алгоритм застосування трансфертних цін з-під оподаткування виводяться мільярди гривень. Так, за інформацією Державної податкової служби України, у 2021 році задекларована платниками податків сума контрольованих операцій становила 3,7 трлн. грн., у 2022 році – 2,2 трлн. грн. В умовах катастрофічного дефіциту бюджетних ресурсів активне застосування бізнесом механізму трансфертного ціноутворення є розкішшю, яку країна, яка використовує власні доходи державного бюджету майже виключно для фінансування оборони, тоді як інші функції держави оплачує за рахунок іноземної допомоги, не може собі дозволити. Тим менше зрозумілим з державницької позиції є законодавчо ухвалені рішення щодо скасування штрафних санкцій за неподання звітів по контрольованим іноземним компаніям до кінця воєнного стану та шести місяців після місяця, в якому воєнний стан буде припинено або скасовано, що фактично виводить з-під податкового контролю діяльність підприємців, які структурували свій бізнес з використанням іноземних компаній та застосуванням механізму трансфертного ціноутворення.

Виступаючи, в цілому, за податкову лібералізацію, вважаємо, разом з тим, що наразі держава потребує колосальних фінансових ресурсів на забезпечення своєї обороноздатності та соціальної підтримки населення, значна частина якого втратила майно та/або основні джерела доходів, погіршила стан здоров'я і потребує фізичної та психологічної реабілітації. Розбалансування системи державних фінансів в умовах війни містить критичні загрози для забезпечення макроекономічної рівноваги і позитивної траєкторії суспільного розвитку в період повоєнного відновлення. Отже, питання пошуку додаткових джерел формування бюджетних ресурсів держави, в тому числі за рахунок посилення фіскальної уваги до контрольованих операцій, набувають під час героїчного протистояння українського народу російській агресії особливої актуальності зі зміщенням суспільних акцентів з особистого збагачення власників транснаціональних корпорацій на забезпечення сталого фінансового базису обороноздатності країни та національного спротиву.

РОЗДІЛ 8

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

8.1. Ключові характеристики фінансової безпеки підприємства та загрози, що на неї впливають

Військова агресія та форс-мажорні обставини вносять свої корективи в управлінську діяльність підприємства та вимагають від підприємств запровадження ефективних заходів для фінансового забезпечення їхньої діяльності. Одним з факторів, що дає змогу підприємствам забезпечити свою фінансову стабільність, є система управління фінансовою безпекою. Виходячи з цього, вивчення концептуальних основ фінансової безпеки підприємства та дослідження основних загроз, що на неї впливають, є підґрунтям для прийняття рішень щодо управління фінансовою безпекою підприємств в умовах нестабільності.

Поняття «фінансова безпека» на сьогоднішній день можна поставити фактично в один ряд з таким поняттям як «економічна безпека» по обсягах досліджень. При дослідженні системи забезпечення економічної безпеки підприємства, так чи інакше виникає необхідність вивчення поняття «фінансова безпека». З одного боку, фінансова безпека підприємства є окремою категорією зі своїми складовими елементами і напрямками дослідження, з іншого – фінансова безпека є частиною системи економічної безпеки. Тому, для більш чіткого розуміння поняття фінансової безпеки підприємства необхідно розглянути сутність таких базових понять, як «безпека підприємства» та «економічна безпека підприємства».

Сучасні науковці виокремлюють такі підходи до визначення поняття «безпека підприємства», а саме: «як стан складної системи, зовнішні й внутрішні чинники якого не спричиняють негативні зміни у функціонуванні суб'єкта господарювання»²⁹⁰; «ступінь захищеності від негативних впливів та спроможність підприємства протистояти змінам умов його функціонування»²⁹¹; «певний стан захищеності будь-якого суб'єкта господарювання від загроз, який можливо досягти лише за умов певної діяльності»²⁹².

Найбільш повним, на нашу думку, є визначення Л. А. Парфентія, який під безпекою підприємства розуміє «стан його захищеності від загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, який полягає у стабільності функціонування та наявності сприятливих умов для розвитку в майбутньому і досягається внаслідок діяльності системи безпеки». В той же час, під економічною безпекою підприємства, автор розуміє «стан захищеності його економічної системи від загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, як реальних, так і потенційних, який характеризується її стабільністю функціонування та спроможністю до розвитку в майбутньому і досягається завдяки цілеспрямованій діяльності щодо його забезпечення»²⁹³.

О. І. Дем'янчук, Д. В. Товпик, вивчивши трактування поняття економічної безпеки підприємства різними науковцями, дійшли висновку, що «економічна безпека підприємства являє собою стан, за якого підприємством досягається високий рівень конкурентоспроможності на ринку за найбільш ефективного використання ресурсів, сталого розвитку й адаптивності до зовнішніх та внутрішніх загроз». На думку авторів, фінансова безпека підприємства є однією

²⁹⁰Адонін С. В., Калашнікова Ю. М. Проблеми оцінки економічної безпеки сучасного підприємства. *Економічний простір*. 2019. № 148. С. 106-115.

²⁹¹Дудченко Н. В., Карбівничий І. В. Аналіз сучасного стану фінансової безпеки в Україні. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 2. С. 18.

²⁹²Меліхова Т. О. Теоретичні підходи до визначення сутності та поняття механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки*. 2018. Вип. 2. Ч. 1. С. 144.

²⁹³Парфентій Л. А. Управління фінансовою безпекою підприємств в умовах економічної нестабільності : монографія. Суми : Мрія, 2019. С. 52.

зі складових частин економічної безпеки підприємства, яка «характеризується таким фінансовим станом підприємства, при якому воно здатне мінімізувати ризики, протидіяти або попереджувати можливі внутрішні та зовнішні фінансові загрози, забезпечуючи при цьому стабільність діяльності у довгостроковому періоді»²⁹⁴.

Фінансова складова в системі економічної безпеки підприємства відграє провідну роль, оскільки фінансова діяльність є основою для формування ресурсного забезпечення реалізації економічної діяльності підприємства. Ефективність господарської діяльності підприємства залежить від джерел формування фінансових ресурсів, які визначають рівень його економічної незалежності. Операції, пов'язані з фінансовою діяльністю підприємства, мають стабільний характер, тобто здійснюються навіть в умовах тимчасового припинення його операційної діяльності. Наявність фінансових ресурсів для фінансування діяльності суб'єкта господарювання відіграє пріоритетну роль у забезпеченні стабільного економічного розвитку підприємства в цілому. Зокрема, З. С. Варналій розглядає фінансову безпеку як «головний елемент економічної безпеки, який дозволяє комплексно впливати на фінансовий стан суб'єкта господарювання, забезпечуючи здатність ефективно використовувати фінансові ресурси, коректно реагуючи на загрози внутрішнього і зовнішнього характеру, для досягнення ефективного розвитку діяльності, реалізації стратегії підприємства в майбутніх періодах»²⁹⁵. Автор розглядає фінансову безпеку як складову частину економічної безпеки підприємства, яка забезпечує фінансовий розвиток підприємства.

Автори Є. В. Філімонюк, І. О. Тарасенко розглядають сутність фінансової безпеки підприємства, як стан «захищеності фінансових ресурсів підприємства,

²⁹⁴Дем'янчук О. І., Товпик Д. В. Теоретичні положення фінансової безпеки як складової економічної безпеки підприємства. *Modern Economics*. 2022. № 36. С. 140.

²⁹⁵Варналій З., Мехед А. Система фінансової безпеки підприємства: забезпечення функціонування та методи оцінки її ефективності. *InterConf*. 2020. № 31. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/interconf/article/view/4862>.

що забезпечується відповідною функціональною підсистемою системи управління, призначенням якої є розробка і реалізація комплексу заходів (стратегії), спрямованих на досягнення високого рівня захисту фінансових інтересів підприємства з урахуванням впливу існуючих загроз, ризиків та викликів»²⁹⁶. Дане визначення виокремлює фінансову безпеку як окрему підсистему управління, що націлена на захист фінансових ресурсів підприємства.

Якщо говорити про ефективне використання фінансових ресурсів, то не можна не згадати запропоноване Т. Б. Кузенко, В. В. Прохоровою та Н. В. Сабліною визначення фінансової безпеки підприємства, в якому йдеться про найефективніше використання системи показників, а саме: ліквідності, платоспроможності, рентабельності²⁹⁷. На нашу думку, ефективне використання ресурсів та фінансових показників є одним з основних елементів досягнення високого рівня фінансової безпеки, але попри це існує і багато інших процесів та заходів, без яких неможливо передати сутність цього поняття. Одним з таких процесів є можливість розробляти та успішно реалізовувати фінансову стратегію. На цьому, у своєму визначенні, акцентують увагу Ю. Б. Кракос та Р. О. Разгон, які визначають фінансову безпеку підприємства як «... здатність підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей корпоративної стратегії, в умовах невизначеного і конкурентного середовища»²⁹⁸.

А. В. Балабаниць, В. М. Мацука визначають, що «фінансова безпека підприємства – це рівень забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами, достатніми для задоволення його потреб і виконання наявних зобов'язань, які

²⁹⁶Філімонюк Є. В., Тарасенко І. О. Теоретичні засади управління фінансовою безпекою підприємства. *Інтернаука. Серія : Економічні науки*. 2018. № 9. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15370961342634.pdf>.

²⁹⁷Кузенко Т. Б., Прохорова В. В., Сабліна Н. В. Управління фінансовою безпекою на підприємстві. *Бізнес Інформ*. 2007. № 12 (1). С. 27.

²⁹⁸Мельник С. І. Управління фінансовою безпекою підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Львів : Растр-7, 2020. С. 90.

характеризуються збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю відвернути зовнішню фінансову експансію, забезпечити фінансову стійкість (стабільність), ефективне функціонування та економічне зростання»²⁹⁹. В запропонованому визначенні фінансова безпека підприємства трактується як комплексна характеристика, що забезпечує стабільність фінансового становища підприємства.

Г. О. Сукрушева та К. В. Коляда фінансову безпеку підприємства трактують, як «економічну категорію, що характеризує такий фінансовий стан підприємства, що дає можливість йому бути захищеним перед внутрішніми та зовнішніми фінансовими загрозами та дає змогу підприємству досягти стадії фінансового розвитку»³⁰⁰. Автори виокремлюють вплив ризиків та загроз на забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Г. Блакита та Т. Галушчак розглядають фінансову безпеку «як складову частину економічної безпеки підприємства, яка визначає процес розвитку підприємства на основі певних фінансових ресурсів, достатню структуру капіталу, який використовується суспільством, відповідність цілям і завданням на основі рівня внутрішніх і зовнішніх загроз, певний факторний вплив у мінливих поточних і майбутніх періодах розвитку»³⁰¹.

Розширене визначення фінансової безпеки суб'єктів підприємництва надають Л. О. Вдовенко та С. А. Вдовенко: «фінансова безпека ... визначається таким фінансовим станом, за якого відсутні будь-які загрози (внутрішні, зовнішні), підприємство динамічно розвивається в умовах гідротермічної і цінової невизначеності та посилення конкурентного середовища, отримує прибуток як визначальний фактор фінансової безпеки і мотив підприємницької

²⁹⁹Балабаниць А. В., Мацука В. М. Сучасна парадигма механізму управління фінансово-економічною безпекою держави. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 39. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1412/1361>.

³⁰⁰Сукрушева Г. О., Коляда К. В. Теоретична сутність фінансової безпеки суб'єкта господарювання. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 561.

³⁰¹Blakyta G., Ganushchak T. Enterprise Financial Security as a Component of the Economic Security of the State. *Investment Management and Financial Innovations*. 2018. Vol. 15. Issue 2. P. 251.

діяльності»³⁰².

В. В. Вудвуд та О. В. Батієвська ототожнюють поняття фінансової безпеки підприємства та фінансового стану підприємства, з виділенням характерних ознак, притаманних безпеці. На їхню думку, фінансова безпека підприємства – це «такий його фінансовий стан, який характеризується, по-перше, збалансованістю та якістю сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, що використовуються підприємством; по-друге, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз; по-третє, здатністю фінансової системи підприємства забезпечувати реалізацію його фінансових інтересів, місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; по-четверте, забезпечувати ефективний і сталий розвиток цієї фінансової системи»³⁰³.

З проведеного дослідження, варто зауважити, що автори досліджують фінансову безпеку підприємства з різних сторін, роблячи акцент на окремих сутнісних характеристиках даного поняття, серед яких простежуються як спільні, так і індивідуальні характерні ознаки. Окремі науковці доповнюють існуючі характеристики фінансової безпеки підприємства власними уточненнями, що підкреслює багатогранність досліджуваного поняття. В той же час, простежується спільна ідея, яка впливає з усіх досліджуваних визначень та полягає в тому, що фінансова безпека забезпечує стабільний розвиток підприємства та гарантує високий потенціал в майбутньому. Здійснивши аналіз існуючих визначень, пропонуємо виокремити визначальні характерні особливості фінансової безпеки підприємства, які представлено на рис. 8.1.

Фінансову безпеку підприємства пропонуємо розглядати, як комплексну характеристику стану захищеності фінансових інтересів, нарощення фінансових ресурсів підприємства, створення фінансових резервів, їх

³⁰²Вдовенко Л. О., Вдовенко С. А. Стан та перспективи розвитку аграрного сектору в контексті державної політики фінансової підтримки товаровиробників. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. № 3. С. 114.

³⁰³Вудвуд В. В., Батієвська О. В. Фінансова безпека підприємства: сутність, цілі, принципи та шляхи забезпечення. *Підприємництво та торгівля*. 2019. № 25. С. 90.

узгодженості із наявним потенціалом і заявленими цілями для мінімізації негативних (форс-мажорних) ризиків та відновлення фінансово-господарської діяльності підприємства.

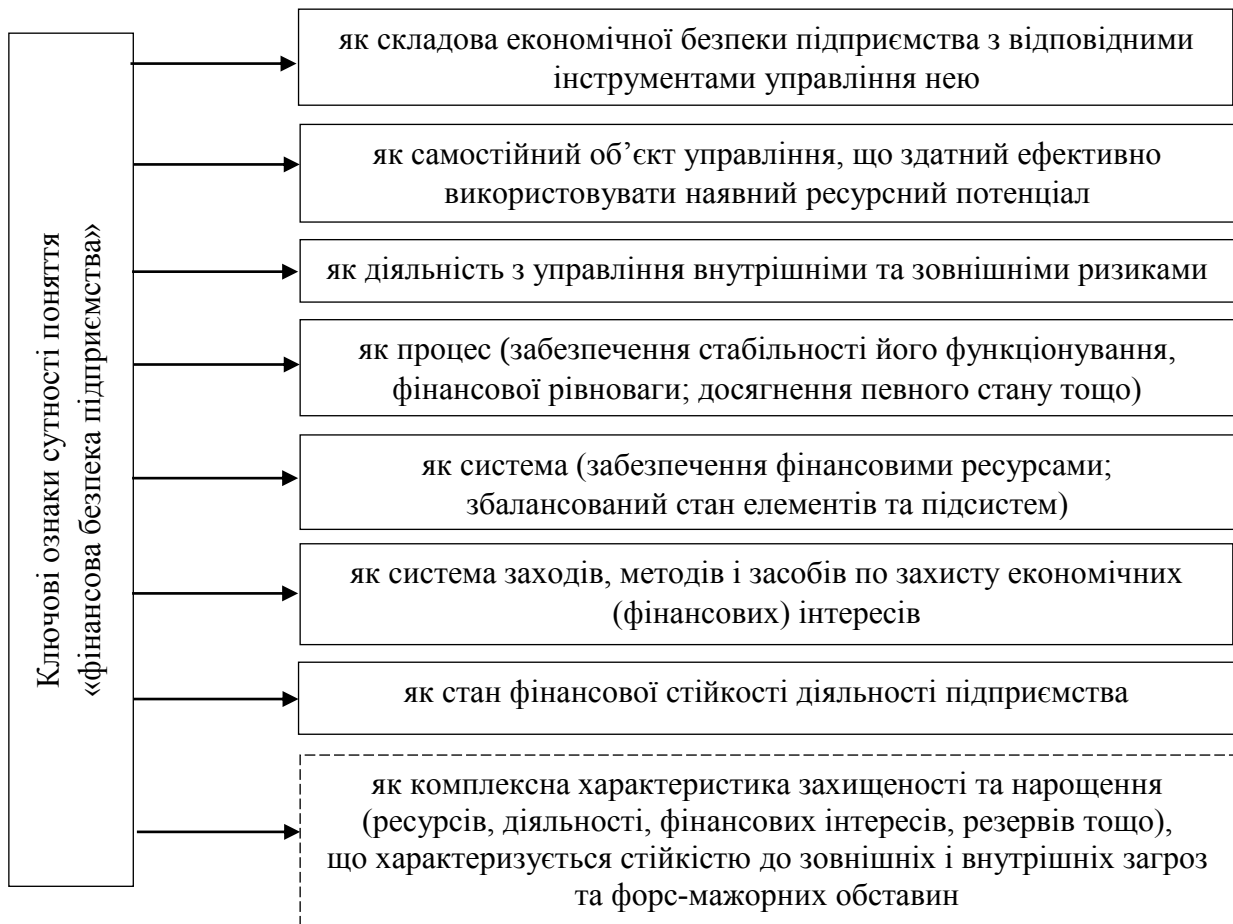


Рис. 8.1. Ключові ознаки сутності поняття «фінансова безпека підприємства»*

* Систематизовано та доповнено автором.

Одним з важливих факторів, що впливають на діяльність підприємства, а відповідно і на його фінансову безпеку, є загрози. В процесі вивчення наукової літератури, варто відзначити, що поняття загроз фінансової безпеки підприємства є неоднозначним та багатогранним. Автори Ж. Б. Живко³⁰⁴, Н. Л. Марусяк³⁰⁵ вважають, що загрози – це одна з форм небезпеки, які

³⁰⁴Живко З. Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління : монографія. Львів : Ліга-Прес, 2012. 431 с.

³⁰⁵Марусяк Н. Л., Бак Н. А. Фінансова безпека підприємства та загрози її втрати в сучасному економічному середовищі. *Економіка та держава*. 2022. № 2. С. 111.

впливають на діяльність підприємства. Як зазначають М. М. Єрмошенко та К. С. Горячова, «загроза – це конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність негативних чинників чи умов»³⁰⁶.

В даному визначенні чітко вказується на взаємозв'язок між загрозою та небезпекою, проте не уточняється вплив загрози на діяльність підприємства. Конкретизація впливу загроз на підприємство розглядається І. Ю. Єпіфановою, В. В. Джеджулою та ін.³⁰⁷. Науковці пропонують під загрозою розуміти вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які можуть спричинити втрати підприємства. В цьому визначенні не вказано специфіку діяльності підприємства та наслідки впливу на його фінансову безпеку. С. І. Мельник пропонує під загрозою фінансовій безпеці підприємства розуміти «такий вплив зовнішніх та внутрішніх умов, дій та чинників на його фінансовий стан, який може призвести до порушення рівноваги, зниження стійкості, стабільності та надійності, спричинити потенційні або реальні збитки, ускладнити досягнення фінансових інтересів та спричинити зростання небезпек»³⁰⁸. Запропоноване визначення узагальнює погляди науковців з урахуванням впливу зміни внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства та вказує наслідки, які вони можуть спричинити.

Загрози, які впливають на фінансову безпеку підприємства, класифікують за різними ознаками. На основі опрацьованих наукових джерел, авторами пропонується поділяти загрози фінансовій безпеці підприємства за такими класифікаційними ознаками:

- за місцем виникнення – внутрішні (співробітники підприємства, інсайдери); зовнішні (конкуренти, контрагенти, зловмисники й ін.);
- за джерелами виникнення – об'єктивні (які виникають не з вини

³⁰⁶Єрмошенко М. М., Горячова К. С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : монографія. Київ : Національна академія управління, 2010. С. 124.

³⁰⁷Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В., Розводюк Д. Г., Шевчук Д. Г. Теоретичні аспекти управління фінансовою безпекою вітчизняних підприємств. *Innovation and Sustainability*. 2023. № 1. С. 10.

³⁰⁸Мельник С. І. Управління фінансовою безпекою підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Львів : Растр-7, 2020. С. 35.

окремого підприємства або його окремо взятих працівників); суб'єктивні (виникають унаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників, насамперед керівників і функціональних менеджерів);

- за можливостями прогнозування – прогнозовані (ймовірні); непрогнозовані (випадкові);

- за величиною можливого збитку – незначні (не мають якого-небудь істотного впливу на стратегічні позиції підприємства); значні (можливість нанесення підприємству таких фінансових втрат, які негативно вплинуть на основні його фінансові показники, проте їх можна усунути протягом певного часу); фатальні (можуть призвести до різкого погіршення всіх фінансових показників діяльності підприємства);

- за ймовірністю реалізації – потенційно можливі загрози (існують об'єктивно в досліджуваній період часу або з достатньо великою ймовірністю здатні виникнути в наступні періоди, тобто їх реалізація є неминучою); реально наявні (можуть настати під час реалізації певних суб'єктивних чи об'єктивних умов);

- за місцем дії – загальні (на весь об'єкт захисту); локальні (на елемент об'єкта захисту);

- за часом впливу – постійно діючі (діють протягом усього періоду існування системи фінансової безпеки підприємства та фактично усунути їх не можливо); епізодичні (діють протягом обмеженого періоду часу); разові, одномоментні (мають разовий характер);

- за формою збитку – прямий збиток (загрози, при настанні яких підприємство отримає збиток) ; упущена вигода (загрози, настання яких могло принести підприємству як збитки, так і прибуток, проте внаслідок відмови від операцій, які з ними пов'язані, вигоди втрачені).

Запропонована класифікація загроз фінансовій безпеці підприємства дасть змогу ідентифікувати існуючі загрози та вжити заходів для їх мінімізації. Найширшою класифікаційною ознакою є їх розподіл, залежно від місця

виникнення, на внутрішні та зовнішні. Внутрішні загрози викликані діяльністю самого підприємства, тобто його системою функціонування, рівнем фінансового управління, кваліфікацією керівництва. Внутрішні загрози фінансовій безпеці є індивідуальними для кожного підприємства, адже вони залежать від особливостей діяльності суб'єкта господарювання, його виробничих можливостей, ніші на ринку, регіону розташування та ін. Серед внутрішніх загроз, що впливають на фінансову безпеку підприємства, можна виділити: навмисні або ненавмисні помилки керівництва в сфері управління фінансами підприємства, пов'язані з вибором стратегії розвитку підприємства, управлінням чи оптимізацією активів і пасивів підприємства; неефективну організацію процесу діяльності підприємства; непрофесіоналізм основного кадрового складу; неефективне управління капіталом підприємства; помилки при організації інформаційної безпеки; використання морально й фізично застарілого обладнання; недостатню увагу до організації стратегічного планування на підприємстві; порушення договірних зобов'язань; недосконалу цінову політику, що призводить до фінансових втрат підприємства; проблеми зі збутом продукції підприємства та багато інших. Зовнішні загрози не залежать від діяльності суб'єкта господарювання, тому становлять більшу небезпеку, так як не піддаються виявленню і прогнозуванню. За умови вчасної ідентифікації зовнішніх загроз, можливо мінімізувати їхній негативний вплив і врахувати у фінансово-господарській діяльності підприємства. В умовах воєнного стану з'явилося безліч зовнішніх загроз, пов'язаних з нестабільністю ситуації в країні, погіршенням інвестиційного клімату, зростанням цін на ресурси, зниженням купівельної спроможності споживачів, переміщенням підприємств на більш безпечні території, пошуком підприємствами нових ринків збуту продукції, порушенням ланцюгів постачання через фактичне руйнування частини транспортної інфраструктури. Виходячи з цього, вплив зовнішніх загроз на діяльність підприємств впливає в цілому на підприємницьку діяльність в Україні. Підприємства піддаються численним

кібератакам, фізичному знищенню об'єктів інфраструктури, перериванню ланцюгів постачання сировини. Вказане спричиняє додаткові витрати для відновлення діяльності підприємств, що негативно відображається на їх фінансовій стабільності та фінансовій безпеці.

Виходячи з викладеного, варто зауважити, що фінансова безпека окремого підприємства є унікальною. Адже кожен суб'єкт господарювання має свої індивідуальні особливості діяльності, які впливають на вимоги до його фінансової безпеки (структура виробничого потенціалу, кадровий склад, виробничі процеси та зовнішнє оточення підприємства). Тому розуміння сутності фінансової безпеки має бути індивідуальним та адаптованим до конкретних умов та потреб кожного підприємства. Саме тому подальшим напрямом дослідженням є процес управління фінансовою безпекою підприємства в умовах нестабільності.

8.2. Складові системи управління фінансовою безпекою підприємства

Управління фінансовою безпекою підприємства входить до загальної системи управління безпекою підприємства, при цьому воно становить найважливішу його функціональну підсистему, яка забезпечує реалізацію управлінських рішень переважно у фінансовій сфері діяльності суб'єкта господарювання. Управління фінансовою безпекою відбувається на основі комплексної взаємодії всіх структурних складових економічної безпеки підприємства та взаємозв'язку концептуального, організаційно-управлінського і ресурсного забезпечення, що спрямовані на досягнення захисту фінансових інтересів, нарощення фінансових ресурсів підприємства, створення фінансових резервів шляхом комплексної оцінки рівня фінансової безпеки.

На думку О. Ю. Амосова, управління фінансовою безпекою підприємства передбачає виконання сукупності дій із забезпечення максимального рівня платоспроможності і ліквідності оборотних коштів підприємства, визначення

найбільш ефективної структури капіталу, покращення якості планування і здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства в усіх напрямках стратегічного й оперативного планування і управління технологічним, інтелектуальним і кадровим потенціалом підприємства, його основними й оборотними активами з метою максимізації прибутку і підвищення рівня рентабельності, а також зростання курсової вартості цінних паперів підприємства³⁰⁹.

Під управлінням фінансовою безпекою підприємства, на думку О. В. Ареф'єва, необхідно розуміти «систему принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням захисту його пріоритетних фінансових інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз»³¹⁰.

Ю. І. Васькова вважає, що ефективне управління фінансовою безпекою підприємства здатне забезпечувати компроміс між фінансовими інтересами розвитку підприємства, достатнім обсягом фінансових ресурсів і рівнем платоспроможності підприємства³¹¹.

На основі проведеного аналізу наукової літератури з питань управління фінансовою безпекою підприємства, зроблено висновки, що основними її складовими елементами є ключові параметри, які визначають стан та розвиток фінансової безпеки як системи та мають бути забезпечені суб'єктами фінансової безпеки шляхом цілеспрямованого впливу на об'єкти фінансової безпеки підприємства з врахуванням впливу загроз внутрішнього і зовнішнього середовища. Таким чином, головними елементами управління фінансовою безпекою підприємства є: цілі та завдання, які поставлені відповідно до цих цілей; об'єкт та суб'єкт управління фінансовою безпекою; функції та принципи управління; інструменти оцінювання фінансової безпеки.

³⁰⁹Амосов О. Ю. Фінансова безпека підприємства в сучасних економічних умовах: теоретичний аспект. *Проблеми економіки*. 2011. № 4. С. 78.

³¹⁰Ареф'єва О. В., Пілецька С. Т., Кравчук Н. М. Адаптивне управління фінансовою стійкістю підприємства при забезпеченні його економічної безпеки. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2020. Вип. 1(1). С. 82.

³¹¹Васькова Ю. І. Фінансова безпека підприємства – провідна складова економічної безпеки та засіб попередження кризи підприємств. *Наука й економіка*. 2014. Вип. 1. С. 232.

Основною метою управління фінансовою безпекою є забезпечення максимально ефективного та стійкого функціонування підприємства, розвиток його фінансового потенціалу у стратегічній перспективі, а саме: забезпечення фінансової стійкості підприємства, оптимізація структури капіталу, максимізація прибутку, забезпечення інвестиційної привабливості, поліпшення конкурентних позицій на ринку.

На думку Н. Н. Пойда-Носик, для досягнення цілей підприємства, необхідно виконати такі завдання: визначити пріоритетні фінансові інтереси, які потребують захисту в процесі функціонування підприємства; ідентифікувати загрози фінансової безпеки підприємства; оцінити рівень загроз з точки зору можливих втрат; здійснити ефективні заходи для попередження загроз та усунення їхніх наслідків³¹².

Тоді як, на думку Г. І. Цвайха, Н. В. Галайко, до числа основних завдань забезпечення фінансової безпеки підприємства належать: «прогнозування потенційних загроз; виявлення та оцінка реальних загроз; організація діяльності щодо попередження потенційних загроз; організація діяльності з реагування на загрози, що вже виникли»³¹³.

Значно ширше розглядає завдання управління фінансовою безпекою Н. Г. Пігуль, який досліджує їх не лише з позиції виявлення та мінімізації загроз, але й акцентує увагу на забезпеченні фінансової безпеки шляхом формування оптимального обсягу фінансових ресурсів та забезпечення фінансової стійкості підприємства. До завдань управління фінансовою безпекою підприємства автор відносить «ідентифікацію ризиків і пов'язаних з ними потенційних небезпек і загроз; визначення індикаторів фінансової безпеки суб'єктів підприємництва; впровадження системи діагностики і моніторингу стану фінансової безпеки; контроль і оцінку ефективності дії системи

³¹²Пойда-Носик Н. Н., Черленяк І. І. Управління фінансовою безпекою на макро- та мікрорівнях: теоретико-методологічні засади. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка*. 2021. № 1(57). С. 59-67.

³¹³Цвайх Г. І., Галайко Н. В. Загрози фінансовій безпеці підприємства та шляхи їх усунення. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 11. С. 184.

фінансової безпеки; створення необхідних фінансових умов, що забезпечують стабільне зростання компанії; створення умов для формування оптимального обсягу фінансових ресурсів з внутрішніх і зовнішніх джерел; підтримку фінансової стійкості і платоспроможності фірми протягом всього періоду функціонування; створення умов, необхідних для забезпечення оптимального обсягу і рівня ефективності інвестицій; мінімізацію фінансових ризиків компанії; своєчасне впровадження у фінансову діяльність фірми сучасних технологій управління та інструментарію їх забезпечення; ефективний і швидкий вихід фірми з фінансової кризи і нейтралізацію його наслідків»³¹⁴.

Погоджуючись із думками науковців, авторами узагальнено основні завдання управління фінансовою безпекою підприємства, а саме:

- визначення пріоритетних фінансових інтересів, які потребують захисту в процесі функціонування підприємства;
- визначення рівня показників фінансової безпеки та впровадження системи діагностики і моніторингу стану фінансової безпеки;
- створення необхідних фінансових умов, що забезпечують стабільне зростання підприємства (оптимальний обсяг фінансових ресурсів, рівень фінансової стійкості і платоспроможності);
- здійснення постійного моніторингу зовнішнього і внутрішнього середовищ з метою виявлення та оцінки рівня загроз фінансовій безпеці підприємства;
- здійснення заходів для попередження загроз та усунення їхніх наслідків з метою мінімізації негативного впливу факторів на фінансову безпеку підприємства;
- впровадження у фінансову діяльність сучасного інструментарію управління фінансовою безпекою;
- контроль за ефективністю управління фінансовою безпекою.

³¹⁴Пігуль Н. Г., Хомутенко А. В. Теоретичні основи фінансової безпеки підприємства та механізм управління нею. *Вісник Сумського державного університету. Серія : Економіка*. 2019. № 2. С. 82.

Завдання управлінської діяльності із забезпечення фінансової безпеки повинні бути окреслені відповідно до виконання мети із залученням до процесу всіх функціональних складових. Вони мають координуватися з головною ціллю фінансової безпеки підприємства та забезпечувати безпечну і ефективну діяльність не лише елементів фінансової системи підприємства, але й всіх взаємопов'язаних з нею елементів управління підприємством.

Зі зростанням кількості інструментів, завдяки яким можна управляти фінансовою безпекою підприємства, і водночас появою нових загроз, перелік завдань може розширюватися. Проте для їх успішного виконання та створення ефективної системи управління фінансовою безпекою підприємства, необхідно правильно обрати методи управління. Для цього необхідно дотримуватися певних базових принципів управління фінансовою безпекою підприємства.

Науковці Н. А. Чопко, О. Г. Жук³¹⁵ виділяють дев'ять принципів управління фінансовою безпекою підприємства: економічної доцільності, порівняльності, своєчасності, комплексності, законності, обґрунтованості, активності, спеціалізації, взаємодії і координації, удосконалення.

Ю. В. Біляк доповнює запропоновані вище принципи управління фінансовою безпекою принципом централізації управління – служба безпеки повинна функціонувати як самостійний структурний підрозділ. Тобто автор в системі управління фінансовою безпекою виокремлює структурний підрозділ, який має забезпечувати даний процес³¹⁶.

Для створення ефективної системи управління фінансовою безпекою підприємства, С. І. Мельник³¹⁷ пропонує доповнити існуючі принципи такими:

- оперативності та мобільності, відповідно до якого, система управління фінансовою безпекою підприємства має оперативно та повною мірою реагувати

³¹⁵Чопко Н. А., Жук О. Г. Система управління фінансовою безпекою підприємства. *Вісник Львівського університету. Серія : Економічна*. 2008. Вип. 40. С. 321.

³¹⁶Біляк Ю. В. Основні загрози фінансовій безпеці корпоративних підприємств. *Агросвіт*. 2017. № 12. С. 28.

³¹⁷Мельник С. І. Управління фінансовою безпекою підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Львів : Растр-7, 2020. С. 85.

на всі можливі зміни в усіх сферах управління підприємством та застосовувати адекватні до ситуації засоби протидії;

- кооперативності, відповідно до якого, система управління фінансовою безпекою має брати активну участь у формуванні, організації та розвитку систем управління інших складових економічної безпеки.

Автори О. І. Дем'янчук та Д. В. Товпик здійснили характеристику принципів управління фінансовою безпекою підприємства та доповнили їх власними, які, на їхню думку, ґрунтуються на тенденції приросту кризових явищ в Україні та мають важливе значення при побудові системи фінансової безпеки суб'єкта господарювання: гнучкості, системності, інтегрованості, узгодженості, моніторингу, орієнтованості, результативності, оптимізації, самодостатності, самовдосконалення, законності, інформованості, превентивності³¹⁸.

Щодо функцій управління фінансовою безпекою підприємства, то в науковій літературі прослідковуються дискусійні думки. Здійснивши критичний аналіз літературних джерел, зазначимо, що до основних функцій належать: планування, організація і регулювання, стимулювання та контроль. В переважній більшості, науковці основні функції системи управління фінансовою безпекою підприємства ототожнюють з функціями загальної системи управління підприємством. С. І. Мельник зазначені вище функції доповнює функціями реагування (передбачає визначення переліку заходів протидії або адаптації до впливу зовнішніх та внутрішніх загроз) та оцінювання (оцінювання впливу загроз внутрішнього та зовнішнього середовища дозволяє створити інформаційне підґрунтя прийняття управлінських рішень з подальшим визначенням їхньої ефективності та результативності дій суб'єктів фінансової безпеки)³¹⁹.

³¹⁸Дем'янчук О. І., Товпик Д. В. Теоретичні положення фінансової безпеки як складової економічної безпеки підприємства. *Modern Economics*. 2022. № 36. С. 141.

³¹⁹Мельник С. І. Управління фінансовою безпекою підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Львів : Растр-7, 2020. С. 85.

Оскільки фінансова безпека визначається станом суб'єкта господарювання, то конкретним об'єктом управління фінансової безпеки підприємства є його фінансовий стан. Відповідно, суб'єктами управління є структурні підрозділи підприємства, керівники, менеджери різних рівнів, власники, а також працівники, які є виконавцями оперативних завдань забезпечення фінансової безпеки. Суб'єкти управління фінансовою безпекою виконують поставлені функції з урахуванням визначених фінансових інтересів, а також цілей та завдань, які поставлені загальною системою фінансового управління підприємством. Всі дії суб'єктів управління фінансовою безпекою підприємства мають бути підпорядковані певним принципам.

Управління фінансовою безпекою підприємства здійснюється за допомогою інструментів оцінювання фінансової безпеки. Інструментами оцінювання є набір індикаторів (показників), значення яких свідчать про задовільний чи незадовільний рівень фінансової безпеки суб'єкта господарювання. Оцінювання рівня фінансової безпеки підприємства являє собою процес аналізу фінансового стану та основних результатів фінансової діяльності підприємства з метою визначення рівня захищеності його фінансових інтересів від загроз і виявлення резервів його поліпшення. Відповідно, інструменти оцінки фінансової безпеки базуються на оцінці та аналізі фінансового стану підприємства та його визначальних складових.

Загальна оцінка фінансового стану підприємства є початковим етапом визначення рівня фінансової безпеки. Вказана оцінка є досить поверхневою та ґрунтується на здійсненні горизонтального, вертикального та порівняльного фінансового аналізу діяльності підприємства. Метою загальної оцінки фінансового стану є відносно простий аналіз динаміки розвитку суб'єкта господарювання та його фінансової безпеки. Зазначена методика передбачає такі етапи: підготовчий, попередній огляд й аналіз фінансової звітності. Її застосування можливе будь-якою зацікавленою особою, яка здатна інтерпретувати звітність, що є основною інформаційною базою для здійснення оцінки фінансового стану підприємства.

Поглиблений фінансовий аналіз фінансової безпеки базується на аналізі економічного потенціалу підприємства (аналіз майнового стану, аналіз якісних та кількісних змін у майновому стані), фінансового стану підприємства (аналіз ліквідності і платоспроможності, ділової активності, фінансової стійкості, кредитоспроможності) та ефективності його діяльності (аналіз рентабельності) у поточному та перспективному періодах. Порядок поглибленого фінансового аналізу охоплює: попередній огляд економічного і фінансового стану підприємства, аналіз та оцінку фінансового потенціалу підприємства, аналіз результативності фінансово-господарської діяльності та чинників, що на неї впливають.

В переважній більшості для оцінки фінансової безпеки підприємства застосовується інтегральний фінансовий аналіз, який дозволяє провести більш глибокий та всебічний аналіз фінансового стану підприємства, оцінити основні сфери фінансової діяльності підприємства і узагальнити отримані дані в один показник.

Таким чином, можна зробити висновки, що управління фінансовою безпекою підприємства являє собою впорядковану сукупність взаємопов'язаних елементів, які утворюють єдину функціональну цілісність, призначену для встановлення та підтримки оптимального рівня фінансової безпеки. Від злагодженості взаємодії даних елементів значною мірою залежать успішність і ефективність функціонування системи управління фінансовою безпекою підприємства.

8.3. Система управління фінансовою безпекою підприємства на прикладі АТ «Хмельницькобленерго»

Для забезпечення фінансової безпеки підприємства в умовах макроекономічної нестабільності та військових дій, необхідним є створення власної управлінської системи із відносною відокремленістю, особливими

структурами та взаємозв'язками із зовнішнім середовищем, а також врахуванням галузевої специфіки діяльності підприємства. Підприємства повинні враховувати зовнішні фактори впливу, особливо в воєнних умовах, що дозволить ефективно управляти внутрішніми процесами та наявними фінансовими ресурсами. Фінансова безпека підприємства може бути забезпечена шляхом створення особливої структури, яка відповідає специфічним потребам та цілям підприємства, включає наявність спеціалізованих відділів або підрозділів, відповідальних за управління загрозами та ризиками, безпекою і плануванням. Для кожного підприємства важливо вибудовувати ефективні взаємозв'язки із зовнішніми стейкхолдерами, щоб своєчасно реагувати на зміни та загрози в умовах нестійкого середовища функціонування; встановлювати партнерські відносини із постачальниками, клієнтами та іншими зацікавленими сторонами, а також налагоджувати взаємозв'язки з партнерськими організаціями ЄС, без підтримки яких неможливо обійтися. Зазначене дозволить підприємствам забезпечити стабільність та розвиток у довгостроковій перспективі шляхом ефективних фінансових вкладень, ефективного використання фінансових ресурсів та впровадження інновацій. Створення власної системи управління фінансовою безпекою, що має відносну відособленість, враховує особливість структури підприємства, взаємозв'язки із зовнішнім середовищем і специфіку галузі, сприятиме підвищенню стійкості і конкурентоспроможності підприємства.

При формуванні системи управління фінансовою безпекою підприємства, необхідно враховувати окремі аспекти³²⁰:

- унікальність системи управління фінансовою безпекою підприємства. Кожне підприємство має свої унікальні особливості діяльності, які впливають на вимоги до формування системи управління фінансовою безпекою, такі як рівень розвитку та структура мережі, кадровий склад та кваліфікація персоналу,

³²⁰Альнаджар А. Теоретико-методичний підхід до оцінки фінансової безпеки підприємства в умовах макроекономічної нестабільності. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 51. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2501>.

джерела залучення фінансових ресурсів, вплив зовнішніх факторів діяльності. Тому система управління фінансовою безпекою має бути адаптована до зовнішніх загроз та потреб підприємства;

- відокремленість системи управління фінансовою безпекою підприємства. Управління фінансовою безпекою підприємства є складовою системи управління економічної безпеки. В той самий час, вона має відносну відособленість від аналогічних систем. Це означає, що система управління фінансовою безпекою підприємства взаємодіє з іншими системами безпеки підприємства, включаючи систему управління підприємством загалом;

- комплексність системи управління фінансовою безпекою підприємства. Управління фінансовою безпекою підприємства має бути комплексним та охоплювати безліч аспектів. Включати взаємодію з даними та показниками економічної безпеки підприємства, науково-технічної безпеки, кадрової безпеки, інтелектуальної безпеки, екологічної безпеки, інформаційної безпеки, фізичної безпеки, технологічної безпеки тощо. Система управління фінансовою безпекою повинна мати здатність виявляти, аналізувати та управляти різними ризиками та загрозами у всіх цих аспектах.

Однак слід зазначити, що вказані аспекти можуть змінюватись залежно від контексту та підходу до управління фінансовою безпекою підприємства, враховуючи їх особливості діяльності та специфіку галузі.

В умовах макроекономічної нестабільності виникає необхідність адаптації системи управління фінансовою безпекою підприємства до мінливого впливу зовнішнього середовища; високого ступеня невизначеності; ризиків, пов'язаних з військовими діями та складними умовами функціонування суб'єктів господарювання. При формуванні системи управління фінансовою безпекою підприємства в умовах макроекономічної нестабільності важливо здійснювати діагностику середовища функціонування підприємства та враховувати його вплив на фінансову безпеку.

В системі управління фінансовою безпекою підприємства аналіз та оцінка

фінансово-господарської діяльності відіграє ключову роль для розуміння поточного стану підприємства, виявлення загроз та ризиків, а також розроблення ефективної стратегії та заходів щодо забезпечення фінансової безпеки в умовах макроекономічної нестабільності. Система управління фінансовою безпекою підприємства, має складатися з трьох взаємопов'язаних блоків: інформаційного блоку, блоку оцінювання фінансової безпеки та управлінського блоку (рис. 8.2).

У межах інформаційного блоку управління фінансовою безпекою підприємства вирішуються завдання, які готують основу реалізації наступного блоку – оцінювання фінансової безпеки підприємства:

- визначаються основні цілі та завдання фінансової безпеки, які вимагають проведення оцінювання та управління ними;
- здійснюється збір даних та інформації про діяльність підприємства, а також про його зовнішнє оточення з врахуванням галузевої специфіки функціонування підприємства;
- аналізуються та ідентифікуються внутрішні і зовнішні загрози, які можуть впливати на фінансову безпеку підприємства;
- проводиться збір та опрацювання всієї необхідної інформації, яка характеризує стан фінансової безпеки підприємства, визначаються ключові інформаційні джерела для здійснення аналізу та оцінки фінансової безпеки підприємства.

Основним джерелом інформації для подальшого аналізу фінансової безпеки підприємства є регламентована фінансова звітність, внутрішні облікові реєстри та інші джерела, які охоплюють дані неформалізованого характеру. В рамках блоку оцінювання фінансової безпеки підприємства варто здійснювати дослідження за ключовими напрямками:

- визначення критеріїв та інструментів оцінювання фінансової безпеки підприємства, тобто здійснення загальної оцінки фінансового стану підприємства.

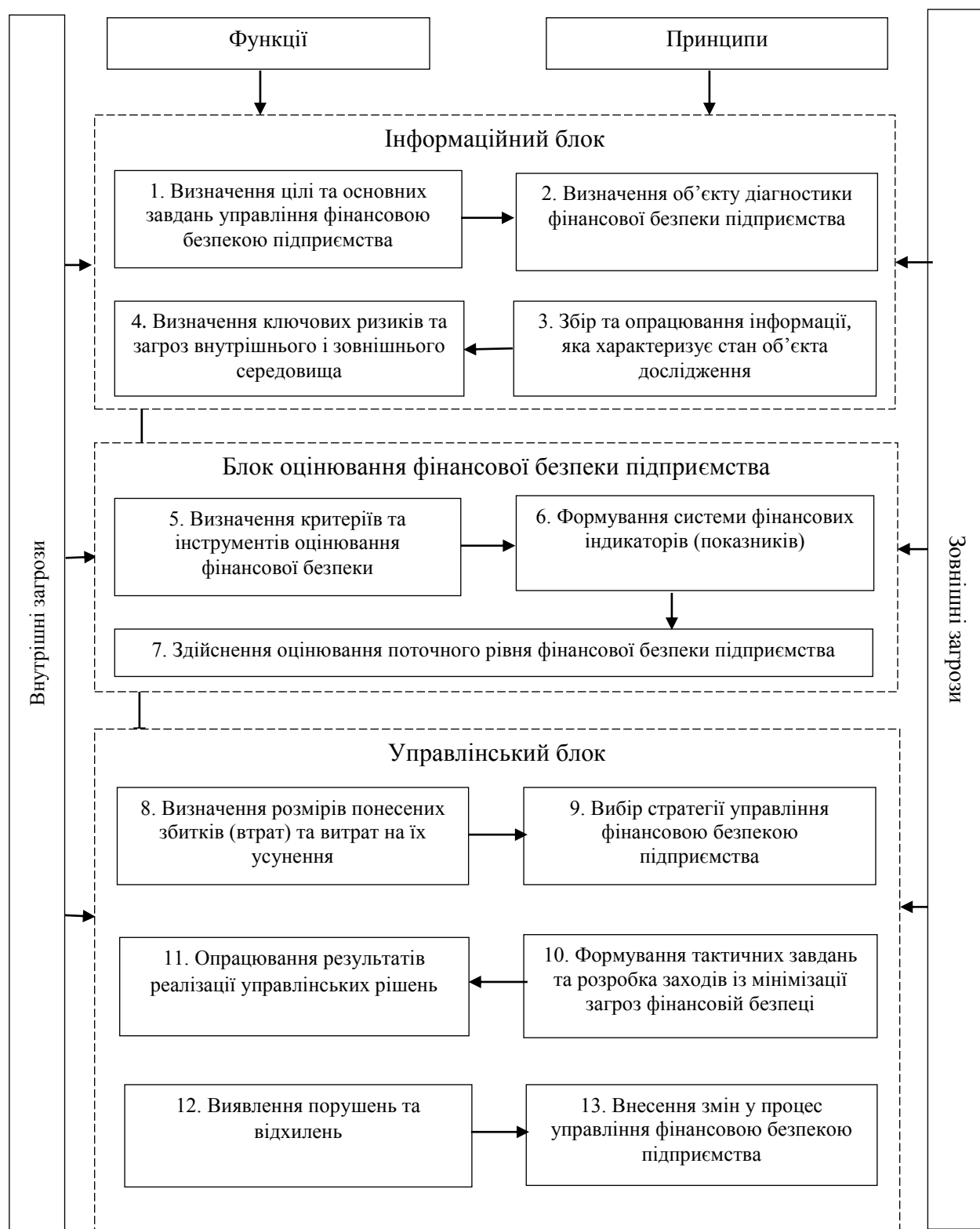


Рис. 8.2. Система управління фінансовою безпекою підприємства в умовах макроекономічної нестабільності*

* Розроблено автором.

Загальна оцінка фінансового стану діяльності підприємства здійснюється з метою оперативного реагування і подальшого ґрунтовного дослідження фінансової стабільності підприємства. Проведення загальної оцінки фінансового стану підприємства здійснюється на основі методики аналізу фінансової звітності підприємства, що дозволяє відслідковувати ефективність використання фінансових ресурсів, здатність розраховуватися за борговими зобов'язаннями, динаміку розвитку підприємства за певний період. Це, по суті, є дослідженням абсолютних і відносних показників звітності підприємства, що здійснюється на основі використання методів горизонтального і вертикального аналізу. За допомогою вертикального (структурного) аналізу визначається питома вага статей звітності до загального підсумку, тобто структура активу й пасиву. Горизонтальний аналіз дає можливість обчислити та проаналізувати абсолютні та відносні зміни статей звітності за період. Крім того, для прийняття обґрунтованих рішень необхідно сформулювати динаміку змін, тенденцію розвитку за певний період, тобто визначити тренд показників, що здійснюється за допомогою відносних відхилень показників звітності за досліджуваний період;

- формування системи фінансових індикаторів (показників) оцінки фінансової безпеки. В рамках даного етапу проводиться аналіз фінансових показників майнового стану, фінансової стійкості, ліквідності, платоспроможності, рентабельності, ділової активності та інших факторів, пов'язаних із фінансовим станом підприємства. Мета даного етапу полягає у визначенні поточного рівня ефективного функціонування підприємства та можливих загрози його діяльності. Однак, треба відмітити, що оцінка фінансових показників може здійснюватися локально, що передбачає дослідження окремої ділянки фінансово-господарської діяльності підприємства;

- визначення поточного рівня фінансової безпеки підприємства. Цей етап є більш деталізованим і потребує більш ретельного опрацювання та застосування широкої системи методів. В межах даного етапу здійснюється

глибший аналіз фінансових показників, включаючи оцінку фінансового потенціалу підприємства, ризиків та можливостей діяльності підприємства. Завдання цього етапу полягає у визначенні рівня фінансової безпеки підприємства, виявленні проблемних областей, ідентифікації слабких місць діяльності підприємства та виявленні напрямів покращення рівня фінансової безпеки підприємства. Одним з методів, який застосовується для оцінки фінансової безпеки підприємства, є моніторинг показника економічної доданої вартості (далі – EVA). Даний метод дає змогу отримати необхідну інформацію щодо поточних тенденцій у формуванні результатів діяльності підприємства та їхніх наслідків для його фінансової безпеки. Визначення показника економічної доданої вартості дає змогу співставляти фінансові результати діяльності підприємства з динамікою вартості власного і позикового капіталу, що залучається. Негативна динаміка показника EVA свідчить про зростання загроз фінансовій безпеці підприємства і вимагає вжиття заходів щодо підвищення рентабельності діяльності та зниження середньозваженої вартості капіталу³²¹.

Реалізація управлінського блоку дозволяє перетворити результати фінансової оцінки на практичні заходи щодо управління фінансовою безпекою підприємства, а також ефективно реагувати на загрози та зміни зовнішнього середовища шляхом:

- вибору варіантів стратегії управління фінансовою безпекою підприємства. На основі виявлених розмірів понесених збитків, загроз фінансовій безпеці підприємства визначаються різні варіанти стратегії управління фінансовою безпекою. Даний процес може включати визначення основних напрямів розвитку, цілей, пріоритетів та рішень, які сприятимуть підвищенню рівня фінансової безпеки підприємства;
- визначення тактичних завдань та розробки заходів із мінімізації загроз

³²¹Сілакова Г. В. Заходи запобігання загрозам фінансовій безпеці підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 27. С. 30.

фінансовій безпеці. Впливати на загрози фінансовій безпеці можна через розробку конкретних заходів та дій, спрямованих на мінімізацію конкретних найбільш небезпечних загроз фінансовій безпеці підприємства. Важливо врахувати виявлені проблеми та вразливості, а також вжити заходів щодо їх усунення чи зниження;

- виявлення порушень та відхилень в тактичних та стратегічних напрямках управління фінансовою безпекою підприємства, їх моніторингу та оцінки результатів;

- внесення змін у процес управління фінансовою безпекою підприємства. Важливо контролювати досягнуті результати, аналізувати ефективність вжитих заходів та за необхідності вносити коригування у стратегію управління фінансовою безпекою підприємства.

На основі даних фінансової звітності АТ «Хмельницькобленерго» нами було здійснено оцінку фінансової стабільності та рівня фінансової безпеки підприємства за допомогою аналізу коефіцієнтів фінансового стану та моніторингу показника економічної доданої вартості (EVA). На основі загальної оцінки фінансового стану АТ «Хмельницькобленерго» за 2020-2022 роки було визначено проблемні статті, які вказують на незадовільну роботу підприємства і негативно впливають на його фінансову безпеку. До таких відносяться: скорочення суми нерозподіленого прибутку, зростання відстрочених податкових зобов'язань, зростання кредиторської заборгованості, зменшення грошових коштів нижче 10% від суми оборотних активів, зростання дебіторської заборгованості на більше ніж 40% від суми оборотних активів.

В таблиці 8.1 наведено динаміку показників оцінки фінансової безпеки АТ «Хмельницькобленерго» в 2020-2022 роках на основі оцінки коефіцієнтів фінансового стану підприємства. Показники оцінювання майнового стану підприємства протягом 2020-2022 років характеризуються відносною стабільністю та незначним коливанням.

Таблиця 8.1

**Динаміка показників оцінки фінансової безпеки
АТ «Хмельницькобленерго» в 2020-2022 роках***

Показники	Рекомендоване значення	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Відхилення (+, -)	
					2021/ 2020	2022/ 2021
Показники майнового стану						
Коефіцієнт зносу основних засобів	< 0,5	0,27	0,31	0,22	0,04	-0,09
Коефіцієнт придатності основних засобів	зростання	0,73	0,69	0,78	-0,04	0,09
Показники рентабельності						
Рентабельність власного капіталу, %	> 0 – зростання	7,00	9,00	0,40	2,00	-8,6
Рентабельність активів, %	> 0 – зростання	5,00	7,00	0,41	2,00	-6,59
Рентабельність діяльності, %	> 0 – зростання	8,43	8,74	0,51	0,31	-8,23
Рентабельність продукції, %	> 0 – зростання	10,36	10,74	0,70	0,38	-10,04
Ефективність оподаткування прибутку, %	> 0 – зростання	0,81	0,81	0,73	0,00	-0,08
Показники ліквідності та платоспроможності						
Коефіцієнт покриття (поточної ліквідності)	> 1,5	0,92	0,73	0,63	-0,19	-0,1
Коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності	0,7-0,8	0,66	0,54	0,50	-0,12	-0,04
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2-0,35	0,16	0,14	0,06	-0,02	-0,08
Коефіцієнт маневрування капіталу	0,4-0,6	-0,02	-0,08	-0,06	-0,06	0,02
Показники фінансової стійкості						
Коефіцієнт автономії (фінансової незалежності)	> 0,5	0,76	0,73	0,76	-0,03	0,03
Коефіцієнт фінансової залежності	< 2,0	1,31	1,34	1,33	0,03	-0,01
Коефіцієнт фінансової заборгованості	< 0,5	0,24	0,27	0,24	0,03	-0,03
Коефіцієнт покриття боргу	> 1,0	3,20	2,74	3,19	-0,46	0,45
Показники оцінювання ділової активності						
Коефіцієнт оборотності активів	–	1,28	0,80	0,58	-0,48	-0,22
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	–	7,99	5,04	4,93	-2,95	-0,11
Коефіцієнт оборотності запасів	–	26,93	16,97	19,98	-9,96	3,01
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	–	15,63	9,80	8,87	-5,83	-0,93
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	–	7,05	3,72	3,54	-3,33	-0,18

* Розраховано автором за даними фінансової звітності АТ «Хмельницькобленерго».

Зокрема, коефіцієнт зносу основних засобів АТ «Хмельницькобленерго» перебуває в межах рекомендованого значення та характеризується тенденцією до зменшення. Його значення на кінець 2020 року склало 0,27, тоді як на кінець 2022 року – 0,22. Коефіцієнт придатності основних засобів в аналізованому періоді має тенденцію як до зменшення з 0,73 до 0,69 на кінець 2021 року, так і до зростання на кінець 2022 року – 0,78.

Для точної оцінки фінансової безпеки АТ «Хмельницькобленерго» здійснено оцінку ефективності роботи підприємства. За 2020-2021 роки рентабельність активів мала позитивну тенденцію – її рівень збільшився на 2,0 відсоткових пункти. Проте на кінець 2022 року рівень рентабельності різко знизився, а саме: на 8,6 відсоткових пункти, що свідчить про погіршення діяльності підприємства. Рентабельність власного капіталу АТ «Хмельницькобленерго» мала аналогічну тенденцію, що і показник рентабельності активів. Значення показника суттєво скоротилося на кінець 2022 року, а саме: на 6,59 відсоткових пункти та склало 0,4 %. Своєю чергою, рентабельність продукції підприємства характеризує кон'юнктуру ринку та сформоване співвідношення між рівнем цін на послуги та рівнем витрат підприємства. Динаміка показника рентабельності продукції акціонерного товариства за 2020-2021 роки позитивна та коливається в межах 10,36-10,34%. На кінець 2022 року рентабельність продукції АТ «Хмельницькобленерго» скоротилася на 10,04 відсоткових пункти та склала 0,7%. На це вплинуло зростання витрат підприємства на відновлення розподільчих мереж після обстрілів рф.

Фінансова безпека підприємства з позиції короткострокової перспективи оцінюється показниками ліквідності та платоспроможності, які найбільш повно характеризують можливість АТ «Хмельницькобленерго» у повному обсязі розрахуватися по короткострокових зобов'язаннях перед контрагентами. Коефіцієнт абсолютної ліквідності характеризує рівень найбільш стабільної платоспроможності. Його рівень на АТ «Хмельницькобленерго»

за 2020-2022 роки зменшився на 0,02 пункту в 2021 році та на 0,08 пункту на кінець 2022 року. Коефіцієнт термінової (швидкої) ліквідності у 2020-2022 роках був в межах нормативного значення, але мав негативну тенденцію до зниження, що свідчить про достатньо прогнозовані платіжні можливості підприємства за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. За досліджуваний період його рівень зменшився на 0,16 пункту. Аналіз коефіцієнта поточної ліквідності (коефіцієнта покриття) дало можливість визначити достатність оборотних коштів АТ «Хмельницькобленерго», які використовувалися ним для погашення короткострокових зобов'язань. Значення показника в аналізованому періоді негативне, про що свідчить його зменшення на 0,29 пункту. Коефіцієнт поточної ліквідності менше за рекомендоване нормативне значення, що свідчить про наявність значної кредиторської заборгованості підприємства за послуги.

Однією з важливих характеристик фінансової безпеки підприємства є оцінка стабільності його діяльності з позиції довгострокової перспективи. Рівень показників фінансової стійкості залежить від внутрішніх і зовнішніх причин. Фінансова стійкість підприємства пов'язана із загальною фінансовою структурою та ступенем залежності підприємства від кредиторів та інвесторів. Коефіцієнт автономії АТ «Хмельницькобленерго» за 2020-2022 роки вищий за нормативне значення, але має незначні коливання як в бік зростання, так і в бік зменшення. В аналізованому періоді підприємство було забезпечено власними коштами на 73-76%. Це свідчить про те, що від 73% до 76% зобов'язань підприємства можуть бути покриті власними коштами, а також про достатній рівень фінансової незалежності, що збільшує гарантованість сплати підприємством своїх зобов'язань. Коефіцієнт фінансової залежності обернений до коефіцієнту фінансової незалежності. Вказаний показник перебуває в межах рекомендованого значення. У 2020 році 1,31 грн. припадає на одиницю власного капіталу. Протягом 2021 року показник зріс на 0,03 пункту та склав 1,34. На кінець 2022 року коефіцієнт зменшився на

0,01 пункту та склав 1,33. Коефіцієнт покриття АТ «Хмельницькобленерго» свідчить, що підприємство може забезпечити власні короткострокові зобов'язання за рахунок оборотних коштів, тобто найбільш ліквідних активів. Значення показника в 2020-2022 роках значено перевищує нормативне значення, що відзначається позитивною тенденцією та фінансовою стійкістю підприємства.

Показники оборотності оборотного капіталу в цілому та окремих його елементів дозволили оцінити ділову активність АТ «Хмельницькобленерго». Чим вищі значення показників оборотності, тим більших обсягів продажу та прибутку досягне підприємство і тим вища його ділова активність. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості АТ «Хмельницькобленерго» у 2022 році порівняно з 2020 роком мав негативну тенденцію до зменшення. Його значення досягло 8,87 разу, тобто цей показник зменшився на 6,76 пункти. Це свідчить про погіршення платіжної дисципліни контрагентів-дебіторів. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості товариства у 2022 році зменшився до 3,54 разу, тоді як на кінець 2020 року його значення склало 7,05. Такі зміни відбулися на тлі збільшення тривалості оборотності кредиторської заборгованості АТ «Хмельницькобленерго». Така тенденція є позитивною для підприємства. Значення показника оборотності запасів акціонерного товариства «Хмельницькобленерго» протягом 2021-2022 років збільшилося з 16,91 до 19,98, що свідчить про ефективність роботи підприємства щодо запасів.

З проведеного аналізу фінансових коефіцієнтів АТ «Хмельницькобленерго» доцільно відзначити позитивну динаміку окремих показників. Товариство протягом аналізованого періоду наростило власний капітал. Залежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування коливається в межах 30%. Створений запас фінансової міцності поглинає зовнішні фактори впливу на діяльність підприємства, запобігаючи виснаженню його фінансового потенціалу. В той же час, рентабельність (ефективність) діяльності

підприємства в 2022 році характеризується негативною тенденцією до зменшення, що пов'язано з воєнними діями на території України та знищенням енергетичної інфраструктури.

В таблиці 8.2 здійснено оцінку рівня фінансової безпеки АТ «Хмельницькобленерго» на основі визначення показника економічної доданої вартості (EVA).

Таблиця 8.2

**Оцінка показника економічної доданої вартості (EVA)
АТ «Хмельницькобленерго» в 2020-2022 роках***

Показник	2020 рік	2021 рік	2022 рік
1. Сума операційного прибутку, тис. грн.	173 158,0	240 325,0	12 193,0
2. Чистий операційний прибуток після виплати податків (NOPAT), тис. грн.	141 989,6	197 066,5	9 998,3
2.1 Чистий операційний прибуток після виплати податків та амортизація, тис. грн.	393 689,6	466 804,5	279 736,3
3. Сума власного капіталу, тис. грн.	2 005 950,5	2 117 361,0	3 097 450,5
3.1 Частка власного капіталу, %	76,9	74,7	75,1
4. Сума позикового капіталу, тис. грн.	601 524,0	718 432,0	1 025 347,0
4.1 Частка позикового капіталу, %	23,1	25,3	24,9
5. Загальна сума капіталу, тис. грн.	2 607 474,5	2 835 793,0	4 122 797,5
6. Середньозважена вартість капіталу, %	1,2	3,2	1,8
6.1 Вартість позикового капіталу, %	0,0	0,0	0,3
6.2 Вартість власного капіталу, %	1,5	4,4	2,3
7. Економічна додана вартість (EVA), тис. грн.	111 962,6	105 051,5	-63 087,7

* Розраховано автором за даними фінансової звітності АТ «Хмельницькобленерго».

Показник економічної доданої вартості (EVA) відображає вартість, додану до ринкової вартості підприємства, та оцінку ефективності його діяльності. Протягом 2020-2021 років показник економічної доданої вартості АТ «Хмельницькобленерго» мав додатне значення, а саме: в 2020 році – 111962,6 тис. грн.; в 2021 році – 105051,5 тис. грн. Це свідчить про те, що доходи, отримані АТ «Хмельницькобленерго», перевищують витрати на вкладений капітал. Капітал підприємства використовується ефективно, що позитивно характеризує рівень його фінансової безпеки, що стимулює

власників до подальшого вкладення коштів у дане підприємство. В 2022 році значення показника економічної доданої вартості АТ «Хмельницькобленерго» було від'ємне, а саме: 63087,7 тис. грн. Це свідчить про некоректну фінансову політику суб'єкта господарювання. Власники підприємства втрачають капітал, який вкладений у підприємство, через втрату прибутковості. Вказане суттєво впливає на стійкість та фінансову безпеку підприємства. Для того, щоб покращити рівень фінансової безпеки АТ «Хмельницькобленерго», необхідно підвищити значення показника EVA до нульового або додатного рівня. Для цього підприємству необхідно:

- зменшити витрати на залучення фінансових ресурсів підприємства;
- зменшити обсяг використовуваних коштів;
- покращити рентабельність діяльності підприємства.

Проте, варто зауважити, що запропоновані рішення досить важко втілити до завершення воєнного стану. Адже інфраструктурні об'єкти підприємств електроенергетики, в тому числі АТ «Хмельницькобленерго», піддаються постійним обстрілам, що призводить до додаткових витрат на їх відновлення. АТ «Хмельницькобленерго» варто спрямовувати отриманий прибуток на відновлення завданих збитків та збільшення резервного капіталу на випадок форс-мажорних обставин.

Підсумовуючи вищевикладене, варто зазначити, що фінансова безпека підприємства, з одного боку, є складовою економічної безпеки підприємства, з іншого – має відносну відособленість від аналогічних складових. Це означає, що фінансова безпека підприємства тісно взаємодіє з іншими складовими економічної безпеки підприємства. Фінансова безпека підприємства є комплексною категорією, яка охоплює безліч аспектів фінансової діяльності та впливає на рівень економічної безпеки підприємства. На фінансову безпеку підприємства впливають загрози внутрішнього та зовнішнього середовища. Належний рівень фінансової безпеки підприємства може бути забезпечений лише в тому разі, якщо буде визначена та побудована адекватна схема

ідентифікації, мінімізації чи нейтралізації загроз. В умовах воєнного стану вітчизняним підприємствам все складніше забезпечувати фінансову безпеку. Виходячи з цього, система управління фінансовою безпекою підприємства під час війни та повоєнної розбудови має включати вибір найбільш ефективних стратегії та тактики, залежно від конкретної ситуації та потреб кожного окремого підприємства. Стратегія повинна орієнтуватися на усунення існуючих або запобігання виникненню можливих загроз, спрямовуватися на запобігання виникненню або мінімізацію негативних наслідків. Система управління фінансовою безпекою повинна бути націлена на зниження впливу існуючих або можливих загроз на об'єкт фінансової безпеки та захист діяльності підприємства. Напрями управління фінансовою безпекою підприємств в умовах воєнного стану мають враховувати використання фізичних заходів безпеки, технологічних систем, систем контролю та моніторингу, а також розробку планів реагування на надзвичайні ситуації.

РОЗДІЛ 9

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ВИТРАТ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

9.1. Проблеми та організаційні аспекти аналізу витрат будівельних підприємств

Будівельна галузь відіграє ключову роль в стимулюванні економіки, адже вона забезпечує якісне соціально-економічне середовище для існування людей, створює умови для збільшення кількості зайнятих працівників та функціонування суб'єктів господарювання, загалом надає можливість стійкого розвитку національного господарства країни. Результатами діяльності будівельної галузі є розвинена інфраструктура, рівень комфортного проживання людей, їх праці та відпочинку. Також існує тісний взаємозв'язок будівництва з іншими галузями і сферами життя людини: з одного боку, будівельна галузь створює продукцію для інших галузей, а з іншого – сама споживає продукцію таких галузей економіки як промисловість будівельних матеріалів, паливно-енергетична, металургійна, машинобудування тощо.

Будь-яка діяльність підприємств будівельної галузі завжди пов'язана з витратами матеріально-речових, трудових та інших ресурсів, цінність яких визначається на ринку. Витрати та оптимізація їхнього рівня є рушійною силою підвищення ефективності діяльності та конкурентоспроможності підприємства. У витратах відображаються всі аспекти господарської діяльності підприємства, тому що майже кожне управлінське рішення призводить до їх виникнення.

Дослідивши особливості сучасного стану будівельної галузі, можна відзначити, що багато підприємств припинили свою діяльність

через воєнні дії та неможливість отримання чи збуту своєї продукції та послуг. Складність оцінки поточної ситуації зумовлена ще й тим, що наразі майже відсутня статистична інформація. Важливість розвитку будівельної галузі країни саме на цьому етапі пояснюється роллю будівництва у відновленні країни. Отже, при відновленні економічної ситуації в країні, зростанні рівня оплати праці та покращенні купівельної спроможності, буде спостерігатися нарощування споживчої активності населення³²². З цією метою подальший розвиток будівельної галузі буде потребувати залучення інвестицій від місцевих та іноземних інвесторів.

Процес залучення інвестицій потребує оцінки ділової активності підприємств. Ділова активність – це результативні досягнення бізнесу, основними критеріями яких є показники, що свідчать про вартість продукції³²³. Таким чином, важливим завданнями розвитку галузі будівництва є оптимізація виробничої потужності шляхом інвестування, залучення нових кваліфікованих працівників та впровадження новітніх технологій.

Виходячи з цього, важливим на даний час є проведення аналізу витрат будівельного підприємства. Аналізу витрат належить важлива роль у забезпеченні оптимального рівня собівартості будівельно-монтажних робіт. Аби ефективно управляти собівартістю продукції та виконаних робіт, необхідно проводити комплексний аналіз роботи будівельного підприємства, який включає не тільки освоєння технічного та організаційного рівня виробництва, а й використання основних засобів, сировини, матеріалів і виробничих потужностей, робочої сили та в цілому господарських зв'язків, тому що головне завдання проведення даного аналізу – це знайти джерела та способи зниження собівартості для підвищення прибутку підприємства.

³²²Статті Державного бюджету України на 2024 рік щодо будівництва. *Ринок будівельних матеріалів*. URL: <https://construction-market.korfor.com.ua/derzhavnyi-biudzhet-ukrainy-shchodo-budivnytstva/>.

³²³Адамська І. Є. Сучасний стан й тенденції розвитку будівельної галузі України. *Галицький економічний вісник*. 2019. № 5 (60). С. 7-15.

Окрім проведення комплексного аналізу, слід враховувати взаємозв'язки суб'єктів інвестиційно-будівельної діяльності, групувати витрати на будівництво та виявляти особливості собівартості будівельно-монтажних робіт.

Отже, для будівельних підприємств необхідним є розроблення ефективної моделі оптимізації витрат, яка є індивідуальною та потребує врахування специфіки галузі підприємства, особливостей системи формування витрат та масштабів діяльності.

Проблемні питання теоретичного та організаційно-методичного забезпечення аналізу витрат будівельного виробництва досліджували: З.-М. В. Задорожний, І. Б. Садовська, Л. М. Очеретько, Н. Ю. Мартинюк, Л. І. Пославська, Л. В. Гусарова, О. Є. Кононова, О. В. Павелко, О. С. Рубцова та ін. Праці вказаних науковців забезпечили основу поглиблення та удосконалення теоретичних, методологічних, організаційних засад і методичного апарату аналізу діяльності підприємств будівельної галузі. Проте, незважаючи на широкий спектр досліджень із зазначеної тематики, у вітчизняній літературі залишаються недостатньо висвітленими проблемні питання аналізу діяльності будівельних підприємств, наявність яких ускладнює визначення ефективних шляхів підвищення результативності їх роботи як у поточному періоді, так і в перспективі.

Метою дослідження є визначення проблемних питань аналізу діяльності суб'єктів будівельної галузі, розроблення організаційно-інформаційної моделі аналізу витрат будівельних підприємств, обґрунтування методики аналізу витрат з метою розробки рекомендацій щодо їх оптимізації для виявлення потенційних ризиків забезпечення системи управління будівельним підприємством в умовах кризи.

Ефективне функціонування будівельних підприємств забезпечується грамотним управлінням їхньою діяльністю, що, у свою чергу, потребує проведення економічного аналізу. Тому, виникає необхідність проведення

огляду наукової фахової літератури з метою визначення проблемних питань в аналізі витрат на будівельних підприємствах (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

**Огляд наукової літератури
щодо проблем аналізу витрат в будівництві***

Автор	Проблемні питання
С. Б. Січний ³²⁴	Запропоновано методи зменшення трудовитрат і відповідно вартості аналізу ринку без відчутного зменшення кінцевої точності дослідження для визначення ринкової ціни однорідних будівельних матеріалів на різних етапах будівельного процесу.
О. В. Новіков ³²⁵	Будівельна галузь є однією з найбільш ресурсомістких галузей народного господарства, тому ефективність управління будівельним підприємством великою мірою залежить від його своєчасного забезпечення необхідною кількістю якісних людських, матеріальних і енергетичних ресурсів.
Ю. В. Човнюк ³²⁶	Для вирішення проблеми невизначеності майбутніх витрат та врахування притаманного при їх прогнозуванні ризику запропоновано обґрунтовану модель оцінки ризиків, які супроводжують інфляційні процеси.
Т. Є. Іваницька ³²⁷	Характеристика методів обліку витрат і калькулювання собівартості для будівельних підприємств, спрямованих на управління витратами.

* Узагальнено автором.

Критична оцінка аналітичної літератури дозволяє виділити такі основні

³²⁴Січний С. Б. Зменшення витрат при проведенні аналізу цін на ринку будівельних матеріалів. *Будівельне виробництво*. 2017. № 63/2. С. 85-91.

³²⁵Новіков О. В. Розмежування витрат для оцінки й аналізу ефективності управління ризиками інвестиційного проекту в будівництві. *Будівельні матеріали та вироби*. 2018. № 5-6. С. 109-111.

³²⁶Човнюк Ю. В., Приймаченко О. В., Чередніченко П. П., Чередніченко О. П. Концептуальні основи аналізу витрат життєвого циклу нерухомості, інвестицій у об'єкти міського будівництва і господарства при врахуванні впливу інфляційних процесів. *Інтернаука. Серія : Економічні науки*. 2023. № 6. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/16856905646693.pdf>.

³²⁷Іваницька Т. Є. Аналіз методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції будівельного підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. № 1. С. 129-134.

проблеми аналізу діяльності підприємств будівельної галузі:

1. До теперішнього часу не сформована єдина позиція науковців відносно економічного аналізу, властивого будівельній сфері. Пропоновані ними підходи до здійснення аналітичного процесу в основному представлені методикою наступного (підсумкового) аналізу діяльності суб'єктів будівельної галузі. Окремі рекомендовані методи перспективного (прогнозного) аналізу, які базуються на використанні зарубіжного досвіду та орієнтовані на стабільні ринкові умови, не враховують реалії та особливості, що властиві українській ринковій економіці.

2. У наукових працях відсутня цілісна концепція методології комплексного фінансово-економічного аналізу будівельних підприємств, недостатньо розкрито його сутність, зміст і структуру. При проведенні аналізу практично не враховуються такі важливі фактори, як різні види ризиків, що генеруються невизначеністю внутрішніх і зовнішніх умов функціонування суб'єктів будівельної галузі. Через це не забезпечується повнота дотримання вимог системного підходу, який є найбільш пріоритетним напрямком у методології дослідження різних економічних об'єктів як відкритих систем. Будівельні підприємства часто залежать від зовнішніх факторів, таких як державна політика, екологічні норми та геополітичні події. Зміни в цих факторах можуть мати суттєвий вплив на економіку проекту.

3. Склад і методика розрахунку окремих аналітичних коефіцієнтів, що використовуються для аналізу різних аспектів фінансового стану суб'єктів будівельної галузі (ліквідності балансу, платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності), не завжди враховують особливості діяльності та фінансування будівельних підприємств, структурної та змістовної побудови балансу як основного джерела інформації для оцінки фінансового стану. В економічній літературі не сформовано

єдиного методичного підходу до аналізу та оцінки рівня фінансової стійкості будівельних підприємств. Крім того, з позицій методичних аспектів не в достатній мірі визначено взаємозв'язки та взаємозалежності окремих об'єктів фінансового аналізу будівельних підприємств. Потребує удосконалення методика аналізу ефективності діяльності суб'єктів будівельної сфери з позицій оцінки окремих її складових (економічної, інвестиційної та соціальної).

4. За рамками більшості досліджень залишаються організаційно-методичні підходи до формування аналітичної інформації стратегічного характеру для обґрунтування напрямів стратегічної діяльності будівельних підприємств та її економічного розвитку в довгостроковій перспективі, що представляє важливе значення в умовах нестабільного економічного середовища.

5. Недостатньо приділяється увага процесу організації аналізу, адекватного запитам сучасного управління будівельним підприємством.

6. Бракує методичних розробок щодо формалізованого проектування аналітичних задач на базі сучасних інформаційних систем.

Наявність зазначених вище проблем зумовлює необхідність поглиблення наукових досліджень в сфері аналізу діяльності будівельних підприємств, а саме: аналізу витрат будівельного підприємства; вирішення завдань, що стосуються розроблення пропозицій і рекомендацій щодо удосконалення аналітичного процесу витрат з метою побудови якісного інформаційно-аналітичного забезпечення системи управління будівельним підприємством у кризових умовах.

Підвищення результативності аналітичного дослідження потребує його формалізації, одним із засобів якої є розробка організаційно-інформаційної моделі аналізу витрат будівельних підприємств. Така модель являє собою стислу характеристику аналітичного процесу щодо:

- мети аналізу і переліку завдань для її досягнення;

- об'єктів, суб'єктів аналізу і системи показників;
- джерел інформації та інформаційної бази;
- методів аналізу та узагальнення і реалізації його результатів.

За результатами вивчення аналітичної літератури та узагальнення матеріалів наукових досліджень з питань аналізу діяльності будівельних підприємств можна запропонувати таку організаційно-інформаційну модель аналізу витрат на будівельних підприємствах (табл. 9.2).

Таблиця 9.2

**Організаційно-інформаційна модель
аналізу витрат будівельних підприємств***

Елементи моделі	Визначення
1	2
Мета аналізу	Дослідження величини і структури витрат на кожному етапі будівництва об'єкта або виконання будівельних робіт з встановленням причин і джерел їх виникнення з метою подальшої оптимізації та зниження їхнього рівня.
Завдання аналізу	Оцінка динаміки і структури витрат; виявлення можливостей раціонального використання ресурсів; вивчення виконання кошторисів на виконання будівельних робіт; оцінка собівартості будівельної продукції, факторів її зміни; аналіз витрат за статтями та елементами витрат; виявлення резервів оптимізації витрат; оцінка впливу зміни обсягу та рівня витрат на результативні показники діяльності підприємства.
Суб'єкти аналізу	- бухгалтерська служба; - економічна служба; - фінансова служба; - керівники функціональних та структурних підрозділів підприємства.
Об'єкти аналізу	- витрати будівельного підприємства; - фактори, що впливають на відхилення фактичних витрат і витрат, запланованих у кошторисі на виконання будівельно-монтажних робіт; - резерви зниження витрат.
Система показників	- показники фінансового обліку та звітності; - показники управлінського обліку та звітності; - планові (кошторисні) показники; - розрахункові відносні показники: темпи зростання і приросту, індекси, коефіцієнти структури, координації та ін.

Продовження табл. 9. 2

1	2
Інформаційне забезпечення	- первинні документи (акти-вимоги, акти на списання палива, енергії, акти-вимоги на заміну (внутрішнє переміщення) матеріалів, лімітно-забірні картки, матеріальні звіти, подорожні листи, рапорти про роботу будівельної машини, акти приймання виконаних будівельних робіт, наряди, таблиці обліку використання робочого часу та розрахунку заробітної плати, звіти про використання коштів, наданих на відрядження або під звіт, довідки бухгалтерії, розрахунки бухгалтерії, накладні, рахунки тощо); - облікові регістри (Журнал 5, 5А); Фінансова звітність (ф. № 1 «Баланс», ф. № 2 «Звіт про фінансові результати»); - нормативно-довідкові дані (норми та нормативи споживання ресурсів, дані про відхилення від норм, калькуляції, матеріали обстежень, перевірок, спостережень, нарад, конструкторська і технологічна документація, кошториси витрат, операційні та фінансові бюджети, результати попередніх аналітичних досліджень тощо).
Методи аналізу	- абсолютних різниць; - ланцюгових підстановок; - горизонтальний аналіз; - вертикальний аналіз; - методи факторного аналізу; - аналіз відносних показників (коефіцієнтів); - економіко-математичні методи.
Узагальнення та реалізації результатів аналізу	- систематизація та узагальнення аналітичної інформації щодо виконання кошторису на виконання будівельних робіт та впливу факторів на відхилення його показників; - виявлення резервів економії витрат; - розроблення системи заходів і проєктів управлінських рішень, спрямованих на реалізацію виявлених резервів; - оформлення результатів аналізу і передача їх керівництву підприємства для реалізації запропонованих заходів; - забезпечення контролю за виконанням прийнятих рішень.

* Складено автором за даними джерела³²⁸.

Ефективне функціонування конкретного будівельного підприємства

³²⁸Волкова Н. А., Подвальна Н. Е., Семенова К. Д. Економічний аналіз : навч. посіб. Одеса : ППЦ «Белка», 2020. 240 с.

*Розділ 9. Організаційно-методичні аспекти аналізу
витрат будівельних підприємств у сучасних умовах*

забезпечується грамотним управлінням його діяльністю, що, у свою чергу, потребує проведення комплексного аналізу, метою якого є:

- вивчення тенденцій розвитку підприємства;
- глибоке і системне дослідження чинників зміни результатів діяльності;
- обґрунтування бізнес-планів для прийняття правильних управлінських рішень, а також контроль за їх виконанням;
- виявлення резервів підвищення ефективності процесу будівництва;
- надання оцінки результатів діяльності будівельного підприємства.

Відповідно галузева специфіка підприємств будівельної галузі вимагає розробки відповідних сучасних підходів до здійснення аналізу їхньої діяльності.

Оскільки витрати виникають на кожному етапі виконання будівельно-монтажних робіт і порівнюються зі складеним кошторисом для визначення відхилень, їх аналіз набуває вагомого значення в господарській діяльності будівельного підприємства. Виходячи з цього, доцільно запропонувати такі етапи здійснення аналізу витрат (табл. 9.3).

Таблиця 9.3

Етапи аналізу витрат на будівельному підприємстві*

Етап	Суть етапу
1	2
1. Загальний аналіз витрат будівельного підприємства	Аналіз питомої ваги витрат у чистому доході будівельного підприємства
2. Аналіз загальної величини витрат на виконання робіт	Залежність величини витрат від обсягу виконаних робіт та аналіз впливу обсягу та структури робіт на собівартість витрат на 1 грн. виконаних робіт
3. Аналіз структури витрат	Аналіз структури витрат звичайної діяльності, аналіз структури операційних витрат за економічними елементами

Продовження табл. 9.3

1	2
4.Аналіз матеріальних витрат на виконання робіт	Аналіз матеріальних витрат на виконання будівельних робіт
5.Аналіз витрат на оплату праці	Аналіз використання фонду заробітної плати, аналіз середньооблікової чисельності робітників особового складу, аналіз динаміки складу і структури фонду заробітної плати робітників
6.Визначення резервів зниження витрат на виконання будівельно-монтажних робіт	Визначення шляхів зниження витрат, які дозволять зменшити витрати і тим самим збільшити розмір доходів, отриманих підприємством у звітному році

* Складено автором.

Отже, здійснення економічного аналізу витрат будівельних підприємств потребує належної організації аналітичного процесу, під якою розуміється цілеспрямоване упорядкування та удосконалення процесів збору первинних аналітичних даних, їх обробки, узагальнення та отримання інформації, необхідної для управління.

9.2. Аналізування витрат будівельного підприємства

З метою ефективного управління витратами будівельного підприємства, проведемо ретроспективний аналіз витрат за запропонованими етапами аналізу, використовуючи дані досліджуваного підприємства ТОВ «СМП-ЮГ».

Підприємство працює за такими видами діяльності:

- 41.20 Будівництво житлових і нежитлових будівель (основний);
- 43.22 Монтаж водопровідних мереж, систем опалення та кондиціонування;

- 46.90 Неспеціалізована оптова торгівля;
- 47.19 Інші види роздрібної торгівлі в неспеціалізованих магазинах;
- 71.12 Діяльність у сфері інжинірингу, геології та геодезії, надання послуг технічного консультування в цих сферах;
- 33.12 Ремонт і технічне обслуговування машин і устаткування промислового призначення.

Перший етап аналізу здійснюється для загального управління витратами, у ході аналізу визначаються частки витрат будівельного підприємства та виявляються найбільш суттєві з них. Результати визначення питомої ваги собівартості, адміністративних та інших операційних витрат досліджуваного підприємства протягом 2020-2022 років у чистому доході наведені у таблиці 9.4.

Таблиця 9.4

**Частка витрат у чистому доході ТОВ «СМП-ЮГ»
за 2020-2022 роки, %***

Назва підприємства	Питома вага собівартості у чистому доході			Питома вага адміністративних витрат у чистому доході			Питома вага інших операційних витрат у чистому доході		
	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.
ТОВ «СМП-ЮГ»	74,5	72,35	77,11	10,5	8,98	7,95	15,9	17,78	14,2

* Складено автором за даними джерела³²⁹.

Як свідчать дані підприємства, найбільшу частку у складі витрат ТОВ «СМП-ЮГ» займає собівартість. Позитивним моментом є впровадження підприємством політики, яка спрямована на мінімізацію витрат шляхом скорочення адміністративних та інших операційних витрат.

Наступним і не менш важливим етапом аналізу витрат діяльності

³²⁹Облікові та звітні дані ТОВ «СМП-ЮГ». URL: https://zvitnist.com/39330766_TOVARYSTVO_Z_OBMEZHENOU_VDPOVDALNSTU_SMPUH.

підприємства є аналіз їхньої структури.

Оптимальна структура витрат дозволяє підвищити конкурентоспроможність підприємства, а оцінка тенденцій зміни витрат дає змогу оптимізувати управлінську діяльність підприємства (табл. 9.5).

Таблиця 9.5

Аналіз структури витрат діяльності на ТОВ «СМП-ЮГ»*

Показники	2020 р.	2021 р.	2022 р.
Собівартість виконаних робіт, тис. грн.	2109,8	2029,8	2005,9
Питома вага, %	72,62%	73,00%	77,68%
Відхилення від попереднього року, %	х	0,38%	4,68%
Адміністративні витрати, тис. грн.	268,4	251,9	206,8
Питома вага, %	9,24%	9,06%	8,01%
Відхилення від попереднього року, %	х	-0,18%	-1,05%
Інші операційні витрати, тис. грн.	527,1	498,8	369,4
Питома вага, %	18,14%	17,94%	14,31%
Відхилення від попереднього року, %	х	-0,20%	-3,63%
Фінансові витрати	-	-	-
Втрати від участі в капіталі	-	-	-
Витрати діяльності, разом	2905,3	2780,5	2582,1

* Складено автором за даними джерела³³⁰.

Найбільшу частку в структурі витрат звичайної діяльності підприємства займає собівартість виконаних будівельно-монтажних робіт. Спостерігається збільшення питомої ваги собівартості – з 72,62% в 2020 році до 77,68% в 2022 році. З іншого боку, адміністративні, інші операційні та інші витрати діяльності мають тенденцію до зменшення (рис. 9.1).

Одним з важливих напрямів при подальшому аналізі витрат є аналіз структури витрат саме за елементами, що дасть змогу визначити частку окремих елементів витрат у загальній їх величині і надати оцінку їхньої зміни за звітний період (табл. 9.6).

³³⁰Там само.

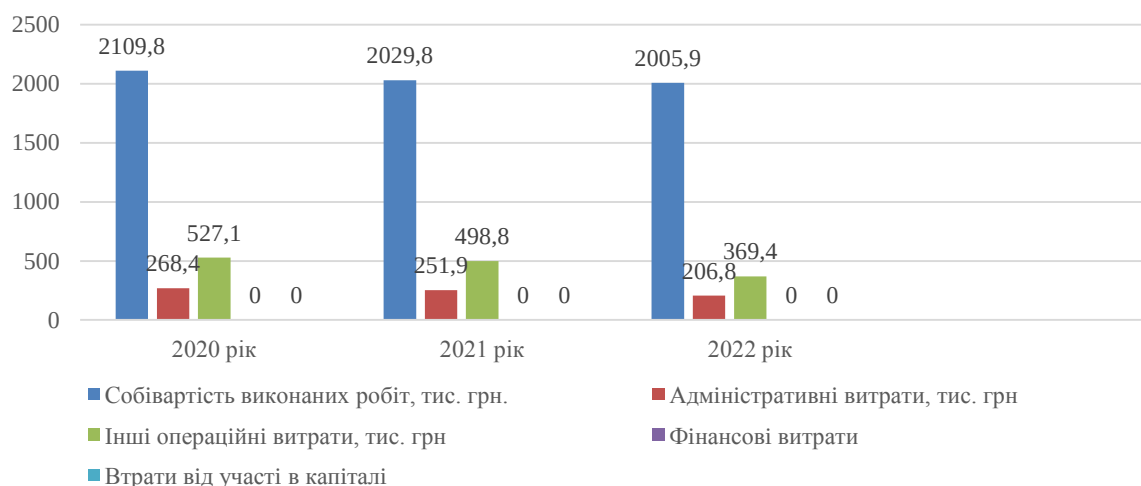


Рис. 9.1. Структура витрат діяльності ТОВ «СМП-ЮГ» за 2020-2022 роки, тис. грн.*

* Складено автором за даними джерела³³¹.

Методика аналізу витрат за економічними елементами має деякі особливості, які проявляються зазвичай у тому, що спочатку визначається питома вага кожного виду витрат у всіх витратах, а потім порівнюється фактична питома вага з плановою, що дозволяє робити висновки щодо зміни у структурі витрат, встановлювати їхні причини і надавати якісну оцінку впливу цих причин на витрати виробництва.

Аналізуючи дані таблиці 9.6, можна зробити висновок, що фактичні загальні витрати у 2022 році зменшились порівняно з 2021 роком – це пов’язано з початком повномасштабного вторгнення: ціни на матеріальні цінності збільшилися (матеріальні витрати зросли на 9,4 тис. грн.), зменшились витрати на оплату праці і відрахування на соціальні заходи через відтік кадрів та зменшення обсягів будівельно-монтажних робіт. Проте зменшення інших витрат є наслідком раціонального використання ресурсів та виступає позитивним моментом.

³³¹ Там само.

Таблиця 9.6

**Склад та структура витрат за елементами
на ТОВ «СМП-ЮГ»***

Елементи витрат	2020 р.		2021 р.		2022 р.		Відхилення			
	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	Сума, тис. грн.	Питома вага, %	2021/ 2020	2022/ 2021	2022/ 2021	2022/ 2021
							тис. грн.	п.п	тис. грн.	п.п
Матеріальні витрати	1503,5	51,75	1613,1	58,01	1622,5	62,84	109,6	6,26	9,4	4,83
Оплата праці	895,4	30,82	709,8	25,53	558,6	21,63	-185,6	-5,29	-151,2	-3,90
Відрахування на соціальні заходи	196,3	6,76	156,1	5,61	122,8	4,76	-40,2	-1,15	-33,3	-0,85
Амортизація	205,6	7,08	200,9	7,23	190,9	7,39	-4,7	0,15	-10	0,16
Інші витрати	104,5	3,60	100,6	3,62	87,3	3,38	-3,9	0,02	-13,3	-0,24
Разом	2905,3	100	2780,5	100	2582,1	100	-124,8	х	-198,4	х

* Складено автором за даними джерела³³².

Витрати на виконання будівельно-монтажних робіт ТОВ «СМП-ЮГ» безпосередньо пов'язані з виконанням окремого будівельного контракту. Так як задля контролю витрачання ресурсів при виконанні будь-яких будівельних робіт підприємство складає локальні кошториси витрат, на наступному етапі проаналізуємо витрати на монтаж системи опалення за даними конкретного кошторису. Для проведення аналізу впливу факторів на суму прямих матеріальних витрат на виконання окремих робіт, використаємо спосіб ланцюгових підстановок (табл. 9.7).

³³²Там само.

Таблиця 9.7

**Аналіз матеріальних витрат на монтаж системи опалення
ТОВ «СМП-ЮГ» згідно з Розділом 2 локального кошторису***

Найменування робіт і витрат	Кошторис			Факт			Відхи- лення + / –
	Норма витрат	Ціна	Загальна вартість	Норма витрат	Ціна	Загальна вартість	
1	2	3	4	5	6	7	8
Установлення опалювальних радіаторів сталевих:	1,26565	8872,38	11229,33	1,58970	8901,01	14149,94	2920,61
Радіатор опалення KORADO RADIK VK Тип 22 400x400 (h)	1,00	1593,47	1593,47	1,00	1593,47	1593,47	0,00
Радіатор опалення KORADO RADIK VK Тип 22 600x500 (h)	5,00	1995,30	9976,50	6,00	1995,30	11971,80	1995,30
Радіатор опалення KORADO RADIK VK Тип 22 700x500 (h)	4,00	2167,20	8668,80	4,00	2206,70	8826,80	158,00
Радіатор опалення KORADO RADIK VK Тип 22 800x500 (h)	6,00	2521,76	15130,56	7,00	2447,60	17133,20	2002,64
Радіатор опалення KORADO RADIK VK Тип 22 900x500 (h)	2,00	2715,15	5430,30	2,00	2715,15	5430,30	0,00
Радіатор опалення KORADO RADIK VK Тип 22 1000x500 (h)	2,00	2904,24	5808,48	2,00	2904,24	5808,48	0,00

Продовження табл. 9.7

1	2	3	4	5	6	7	8
Радіатор опалення KORADO RADIK VK Тип 22 1100x500 (h)	1,00	3119,12	3119,12	2,00	2001,12	4002,24	883,12
Радіатор опалення KORADO RADIK VK Тип 22 1200x500 (h)	11,00	3308,22	36390,42	11,00	3308,22	36390,42	0,00
Радіатор опалення KORADO RADIK VK Тип 22 1400x500 (h)	19,00	3688,55	70082,45	19,00	3702,67	70350,73	268,28
Радіатор опалення KORADO RADIK VK Тип 22 1600x500 (h)	6,00	4068,89	24413,34	6,00	4206,87	25241,22	827,88
Монтаж приладів на технологічному трубопроводі	57,00	116,00	6612,00	57,00	116,00	6612,00	0,00
Термостатичний елемент	57,00	417,22	23781,54	57,00	420,78	23984,46	202,92
Установлення захисного екрана для радіатора	5,70	605,99	3454,14	5,70	610,47	3479,68	25,54
Захисна декоративна панель для радіатора	57,00	655,65	37372,05	57,00	655,65	37372,05	0,00
Улаштування теплоізоляції плоских поверхонь з фольгованої самоклеючої ізоляції	4,432	92,77	411,16	4,51	95,02	428,92	17,76
Теплоізоляція рулонна самоклеюча фольгована товщиною 10 мм	50,968	53,06	2704,36	50,97	53,06	2704,36	0,00

Продовження табл. 9.7

1	2	3	4	5	6	7	8
Разом прямі витрати по розділу 2	266178,02			275480,06			9302,04
Вартість матеріалів, виробів та конструкцій, грн.	248723,96			249781,36			1057,40
Всього заробітна плата, грн.	17454,06			18243,72			789,66
Загальновиробничі витрати, грн.	8424,61			8968,60			543,99
Всього будівельні роботи, грн.	274602,63			284448,66			9846,03

* Складено автором за даними джерела³³³.

За даними аналітичної таблиці можемо зробити висновок, що фактично спостерігалось перевищення прямих та загальновиробничих витрат на виконання робіт зі встановлення системи опалення порівняно із запланованими показниками (згідно з кошторисом) на 9846,03 грн. Це пов'язано з підвищенням цін на матеріали та конструкції протягом виконання будівельно-монтажних робіт і неврахування потрібної кількості матеріалів в кошторисі.

На наступному етапі доцільно провести детальний аналіз відхилень матеріальних витрат при виконанні будівельних робіт, а саме: встановленні деяких видів радіаторів опалення, використовуючи спосіб абсолютних різниць, за формулою (9.1):

$$MB = H * Ц, \quad (9.1)$$

де: MB – матеріальні витрати, грн.;

H – норма витрат;

Ц – ціна, грн.

³³³Там само.

Зміна матеріальних витрат за рахунок зміни норми витрат і ціни за Радіатор опалення KORADO RADIK VK Тип 22 800x500 (h) становить:

- $\Delta M_{5H} = (7 - 6) * 2521,76 = +2521,76$ (грн.);
- $\Delta M_{5ц} = (2447,60 - 2521,76) * 7 = -519,12$ (грн.);
- $\Delta M_5 = +2002,64$ (грн.).

Зміна матеріальних витрат за рахунок зміни норми витрат і ціни за Радіатор опалення KORADO RADIK VK Тип 22 1100x500 (h) становить:

- $\Delta M_{8H} = (2 - 1) * 3119,12 = +3119,12$ (грн.);
- $\Delta M_{8нц} = (2001,12 - 3119,12) * 2 = -2236$ (грн.);
- $\Delta M_8 = +883,12$ (грн.).

Резерв економії за двома вищенаведеними матеріалами, за якими здійснено перевитрачання, становить 5640,88 грн. (2521,76+3119,12), в той час як на першому етапі деталізації показників ці резерви були 2885,76 грн. Можемо бачити, що резерв економії за Радіатором Типу 22 1100x500 менше ніж за Радіатором Типу 22 800x500.

На наступному етапі проведемо аналіз витрат на оплату праці, завданням якого є визначення доцільного використання фонду оплати праці на виконання окремого будівельного контракту, виявлення непродуктивних витрат по заробітній платі, встановлення впливу витрат заробітної плати на собівартість будівельно-монтажних робіт.

При аналізі використання фонду оплати праці на виконання окремого будівельного контракту ТОВ «СМП-ЮГ» слід вивчити абсолютну суму відхилень від кошторису по фонду заробітної плати та відносну зміну витрат на оплату праці в розрахунку на 1 тис. грн. обсягу будівельно-монтажних робіт (табл. 9.8).

Таблиця 9.8

**Аналіз використання фонду оплати праці
на монтаж системи опалення ТОВ «СМП-ЮГ»
згідно з Розділом 2 локального кошторису***

Показники	Кошторис	Факт	Відхилення	
			Сума, грн.	%
Обсяг будівельно-монтажних робіт.	248723,96	249781,36	+1057,4	+0,43
Фонд оплати праці працівників, зайнятих у встановленні системи опалення, в т.ч.	25878,67	27212,32	+1333,65	+5,15
- робітників	19213,51	20112,32	+898,81	+4,68
- керівників	0	0	0	0
- спеціалістів	6665,16	7100	+434,84	+6,52
Заробітна плата на 1000 грн. будівельно-монтажних робіт.	104,05	108,95	+4,9	+4,70

* Складено автором за даними джерела³³⁴.

Таким чином, абсолютна перевитрата фонду заробітної плати на виконання будівельного контракту склала 1333,65 грн., або 5,15%. Перевитрата фонду заробітної плати допущена за всіма категоріями працівників, окрім керівників, які не були залучені до даного етапу виконання робіт (рис. 9.2).



Рис. 9.2. Використання фонду оплати праці на виконання будівельного контракту зі встановлення системи опалення (за Розділом 2 локального кошторису), грн.*

* Складено автором на основі³³⁵.

³³⁴ Там само.

Аналізуючи дані діаграми, можна визначити, що фонд заробітної плати робітників, зайнятих роботами на встановлення системи опалення, збільшився фактично на 1333,65 грн., або на 5,15%. Така перевитрата по фонду заробітної плати могла виникнути під впливом таких факторів: зміни чисельності працівників; продуктивності праці; рівня середньої заробітної плати; середньої кількості днів, відпрацьованих одним працівником; тривалості робочої зміни; інфляції; складу трудових ресурсів підприємства (табл. 9.9).

Таблиця 9.9

**Вплив чисельності працівників
та їх середньої заробітної плати на фонд оплати праці***

Показники	Кошторис	Факт	Відхилення		
			Всього	За рах. обсягу БМР	За рах. кваліфікації працівника
Чисельність працівників зайнятих виконанням окремих робіт, чол.	2	3	+1	x	x
Середня зарплата 1 працівника, зайнятого виконанням окремих робіт, грн.	12939,34	9070,77	-3868,57	x	x
Фонд оплати праці на виконання окремих робіт за будівельним контрактом, грн.	25878,67	27212,32	+1333,65	+702,60	+631,05

* Складено автором за даними джерела³³⁶.

За даними таблиці 9.9 можна зробити висновок, що фонд оплати праці працівників, зайнятих виконанням монтажних робіт за окремим будівельним контрактом, використаний з перевитратою на суму 1333,65 грн., збільшення чисельності працівників на 1 людину. До збільшення витрат на оплату праці призвело збільшення обсягів будівельно-монтажних робіт та покращення кваліфікації працівників.

³³⁵Там само.

³³⁶Там само.

Завершальним етапом аналізу витрат на виконання робіт за будівельним контрактом досліджуваного підприємства ТОВ «СМП-ЮГ» є шляхи їх зниження, які запропоновані на рис. 9.3. Нижченаведені способи оптимізації витрат дозволяють не тільки зменшити витрати, а й як наслідок збільшити розмір доходів, отриманих підприємством, що позитивно вплине на фінансовий результат.



Рис. 9.3. Шляхи зниження витрат на виконання будівельно-монтажних робіт*

* Складено автором.

Тим не менш, є чимало проблем, пов'язаних з впровадженням певних шляхів зниження витрат. Наприклад, зменшення витрат на придбання якісних матеріалів та заміна більш дешевими може призвести до зниження якості

виконаних будівельно-монтажних робіт, що, у свою чергу, призведе до втрати репутації підприємства та негативно відіб'ється на подальшій кількості замовлень.

Таким чином, на етапі планування зниження витрат ТОВ «СМП-ЮГ» необхідно визначати вплив використаних факторів на собівартість будівельно-монтажних робіт з врахуванням особливостей будівельної галузі.

Отже, оцінка сучасної теорії та практики аналізу витрат будівельних підприємств показує, що він базується на застосуванні традиційних підходів до проведення аналітичних досліджень, але з урахуванням галузевих особливостей. Також система аналізу орієнтована на управління процесами мінімізації витрат. Тому, на наш погляд, перспективи подальшого розвитку аналізу фінансово-господарської діяльності будівельних підприємств в системі прийняття управлінських рішень пов'язані з використанням методологічного підходу, який передбачає взаємоузгодженість комплексності та системності, що забезпечується:

- правильною структуризацією аналітичного процесу на основі побудови ієрархії об'єктів аналізу та всебічним їх дослідженням з використанням усіх видів економічної інформації;
- розробкою єдиної, універсальної системи кількісних і якісних показників;
- вивченням усіх сторін діяльності будівельних підприємств та виявленням всебічних причинних залежностей;
- проведенням узагальненої та комплексної оцінки результатів роботи будівельного підприємства;
- використанням стратегії оперативного реагування на можливості отримання різного роду інвестиційних джерел;
- наданням повної характеристики сучасного стану і розвитку будівельного підприємства.

9.3. Використання результатів аналізу для антикризового управління будівельним підприємством

Сучасний стан української економіки, потужний фактор невизначеності через продовження воєнних дій, логістичні обмеження, зростання цін на матеріали та паливе і значний дефіцит кваліфікованих кадрів призводять до появи цілої низки проблем, які супроводжують виникнення кризових явищ в діяльності будівельного підприємства. Тому виникає потреба створення системи антикризового управління будівельним підприємством, що дозволить сформувати комплекс запобіжних заходів для подолання кризового стану, зниження рівня його негативних наслідків на діяльність.

На основі проведеного ретроспективного економічного аналізу діяльності досліджуваного підприємства, в тому числі аналізу витрат на виконання будівельного контракту, виявлено, що діяльність будівельних підприємств є недостатньо захищеною від виникнення зовнішніх та внутрішніх ризиків. Тому вбачаємо за доцільне визначити ризики діяльності ТОВ «СМП-ЮГ» (рис. 9.4) і розглянути методи їх прогнозування.

Вважаємо, що процес управління ризиками дозволить завчасно визначити потенційні проблеми, запобігти їхнім наслідкам, в разі необхідності розробити антикризові заходи з метою усунення негативних наслідків для підприємства. Так, одним із методів, що дозволяє визначити порядок, послідовність і терміни виконання заходів щодо управління ризиками, є планування.

Однак при цьому мова йде про ті ризики, які можуть бути ідентифіковані та оцінені до початку реалізації проєкту, тобто їх можна передбачити. Такі ризики включаються до плану управління ризиками, який містить перелік ідентифікованих ризиків проєкту, їхню оцінку та стратегію щодо способу обробки відповідальних осіб за контроль ризиків.



Рис. 9.4. Класифікація ризиків ТОВ «СМП-ЮГ» залежно від причин їх виникнення*

* Узагальнено автором за даними джерела³³⁷.

В процесі реалізації будівельного проєкту, доцільним є створення резервів ресурсів на покриття непередбачених витрат, що дозволяє компенсувати ризик, який виникає.

³³⁷Завидівська О. І. Управління проєктними ризиками : конспект лекцій. Лекція № 6. Львів : ЛДУФЗК, 2020. 10 с.

Таким чином, з метою забезпечення прийняття ефективних правильних рішень до настання ризикових подій, доцільно проводити моніторинг антикризового розвитку діяльності підприємства. Це дозволить забезпечити керівництво підприємства інформацією про можливі ризики, що, у свою чергу, дозволить передбачити небезпеки кризової ситуації, провести аналіз її симптомів та розробити заходи для зниження негативних наслідків кризи³³⁸. Тому, задля недопущення виникнення кризи в діяльності ТОВ «СМП-ЮГ», пропонується досліджуваному підприємству запровадити належну взаємодію внутрішніх чинників його системи та своєчасного реагування на зміну зовнішнього середовища. Слід зазначити, що досліджуване підприємство розуміє важливість антикризового управління, тому з початком бойових дій на території Херсонської області провело релокацію бізнесу на більш безпечну територію України, оцінивши ризики та наслідки кризи. Це дозволило підприємству не припинити діяльність під час воєнного стану.

З метою зменшення або уникнення кризи діяльності підприємства в майбутньому рекомендується вжити низку заходів, при яких спеціалісти підприємства будуть залучені до сфери антикризового управління для виконання таких функцій як планування та розробка заходів реагування на ризики, їх моніторинг та контроль, визначення періоду проведення заходів щодо контролю та управління ризиком тощо.

Для оцінювання ймовірності настання кризових явищ можна використовувати такі аналітичні методи визначення фінансового стану, як горизонтальний та вертикальний аналіз звітності. В таблиці 9.10 наведений горизонтальний аналіз активів ТОВ «СМП-ЮГ» у 2020-2022 роках на основі даних Балансу (Звіту про фінансовий стан).

³³⁸Краєвський В. М., Пінчук К. С. Удосконалення управлінського обліку та внутрішньогосподарського контролю у будівництві. *Фінанси, облік, оподаткування*. 2020. № 5. С. 98-107.

Таблиця 9.10

Горизонтальний аналіз активів ТОВ «СМП-ЮГ»*

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Абс. приріст 2021/ 2020, +,-	Відн. приріст 2021/ 2020, %	Абс. приріст 2022/ 2021, +,-	Відн. приріст 2022/ 2021, %
Необоротні активи	6	7	2,5	1	16,67	-4,5	-64,29
Запаси	501,5	317,5	534,8	-184	-36,69	217,3	68,44
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	59,5	0	199,5	-59,5	-100	199,5	-
Гроші та їх еквіваленти	160,3	278,3	27,3	118	73,61	-251	-90,19
Оборотні активи	721,3	595,8	761,6	-125,5	-17,40	165,8	27,83
Активи	727,3	602,8	764,1	-124,5	-17,12	161,3	26,76

* Складено автором за даними джерела³³⁹.

Згідно з даними таблиці 9.10, спостерігається збільшення підсумку балансу підприємства у 2022 році, яке зумовлене зростанням оборотних активів (+27,83%). У підприємства збільшилася величина майна – про це свідчить збільшення суми активів на 26,76% у 2022 році.



Рис. 9.5. Динаміка активів ТОВ «СМП-ЮГ» у 2020-2022 роках, тис. грн.*

* Складено автором за даними джерела³⁴⁰.

³³⁹Облікові та звітні дані ТОВ «СМП-ЮГ». URL: https://zvitnist.com/39330766_TOVARYSTVO_Z_OBMEZHENOUDPOVDALNSTUSMPUH.

³⁴⁰Там само.

Наведений вище графік наглядно показує посилення господарського потенціалу підприємства завдяки збільшенню суми активів.

В наступній таблиці 9.11 представлені результати проведення горизонтального аналізу пасивів ТОВ «СМП-ЮГ» у 2020-2022 роках.

Таблиця 9.11

Горизонтальний аналіз пасивів ТОВ «СМП-ЮГ»*

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Абс. приріст 2021/ 2020, +,-	Відн. приріст 2021/ 2020, %	Абс. приріст 2022/2021, +,-	Відн. приріст 2022/ 2021, %
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	146,1	139,8	151,4	-6,3	-4,31	11,6	8,30
Власний капітал	171,6	166,6	178,2	-5	-2,91	11,6	6,96
Довгострокові зобов'язання	0	0	0	0	-	0	-
Роботи, послуги	125,6	29	309,1	-96,6	-76,91	280,1	965,86
Розрахунками з бюджетом	10,9	65,4	9,7	54,5	500	-55,7	-85,17
Інші поточні зобов'язання	419,2	341,8	261,4	-77,4	-18,46	-80,4	-23,52
Короткострокові зобов'язання	555,7	436,2	585,9	-119,5	-21,50	149,7	34,32
Баланс	727,3	602,8	764,1	-124,5	-17,12	161,3	26,76

* Складено автором за даними джерела³⁴¹.

У підприємства у звітному періоді відбулося зростання величини власного капіталу, що вказує на підвищення рівня благополуччя власників. Зростання загальної величини зобов'язань забезпечує більш повне розкриття наявного потенціалу підприємства, хоча призводить до підвищення залежності від зовнішніх фінансових ресурсів.

³⁴¹Там само.

Наведемо наочно на рис. 9.6 динаміку пасивів ТОВ «СМП-ЮГ» у 2020-2022 роках.

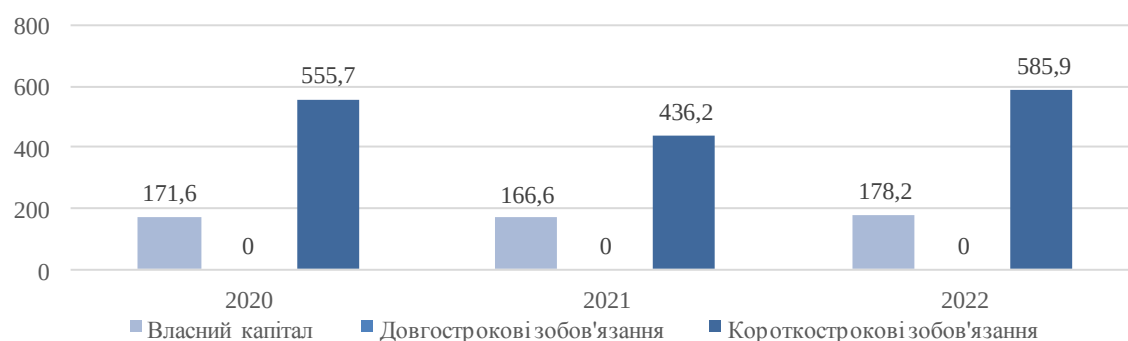


Рис. 9.6. Динаміка пасивів ТОВ «СМП-ЮГ» у 2020-2022 роках, тис. грн.*

* Складено автором за даними джерела³⁴².

Дані рис. 9.6 демонструють, що в 2022 році збільшилася сума наявних джерел фінансування для залучення активів, що зумовлено зростанням власного капіталу (+6,96%) і короткострокових зобов'язань (+34,32%).

Виходячи з проведеного аналізу та з метою передбачення банкрутства та кризового стану підприємства, пропонується проводити аналіз із розрахунком інтегрального показника Z , який має значну точність, тому найчастіше використовується для розробки напрямів щодо попередження банкрутства чи вдосконалення антикризового управління.

Найбільш поширеним економіко-математичним методом прогнозування ймовірності настання кризового стану є дискримінантний аналіз, до якого відносять п'ятифакторну модель Альтмана, дискримінантну модель Р. Ліса, Тоффлера, О. О. Терещенка, коефіцієнт У. Бівера тощо³⁴³. Для практичного розрахунку показників цих моделей використовуються

³⁴²Там само.

³⁴³Добровольська О. В., Дуброва Н. П. MDA-аналіз для оцінювання ймовірності банкрутства підприємства (на прикладі АВ ТОВ «Агроцентр К»). *Проблеми системного підходу в економіці*. 2021. № 1(81). С. 53-59.

дані Балансу та Звіту про фінансові результати досліджуваного підприємства.

Коефіцієнт Бівера широко використовується вітчизняними та зарубіжними фінансовими аналітиками. Розрахунок коефіцієнта наведений в таблиці 9.12.

Таблиця 9.12

Розрахунок імовірності банкрутства (кризового стану)

ТОВ «СМП-ЮГ» за моделлю Бівера*

Показник	Формула для форм № 1 та № 2	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Абсолютне відхилення, +/-
Коефіцієнт Бівера = чистий фінансовий результат + амортизація / довгострокові зобов'язання і забезпечення + поточні зобов'язання і забезпечення	$\frac{(\Phi.2 \text{ р.2350} + \Phi.2 \text{ р.2515})}{(\Phi.1 \text{ р.1595} + \Phi.1 \text{ р.1695})}$	0,39	0,48	0,35	-0,04

* Складено автором за даними джерела³⁴⁴.

Критерії показників з використанням методики У. Бівера такі:

- більше 0,4 – добрий стан;
- близько 0,17 – за 5-6 років до банкрутства;
- менше -0,15 – за 1 рік до банкрутства.

Таким чином, за коефіцієнтом Бівера ТОВ «СМП-ЮГ» має задовільну структуру балансу та не є банкрутом.

Далі розглянемо п'ятифакторну модель Альтмана, що призначена для підприємств, які не розміщують акції на фондовому ринку (табл. 9.13). Її розрахунок наведений у формулі (9.2):

³⁴⁴Облікові та звітні дані ТОВ «СМП-ЮГ». URL: https://zvitnist.com/39330766_TOVARYSTVO_Z_OBMEZHENOU_VDPOVDALNSTU_SMPUH.

$$Z = 0,717 * X_1 + 0,847 * X_2 + 3,107 * X_3 + 0,420 * X_4 + 0,998 * X_5, \quad (9.2)$$

де X_1 – власний оборотний капітал / актив балансу;

X_2 – нерозподілений прибуток / актив балансу;

X_3 – фінансовий результат до оподаткування / актив балансу;

X_4 – власний капітал / поточні зобов'язання і забезпечення;

X_5 – чистий дохід від реалізації робіт / актив балансу.

Критерії показників з використанням методики Альтмана такі:

- $Z > 2,99$ – безпечна зона;

- $1,23 < Z < 2,99$ – «сіра» зона;

- $Z < 1,23$ – зона лиха.

Таким чином, згідно з моделлю Альтмана ймовірність банкрутства досліджуваного підприємства низька.

Таблиця 9.13

Розрахунок імовірності банкрутства (кризового стану)

ТОВ «СМП-ЮГ» за моделлю Альтмана*

Показ- ник	Формула для форм № 1 та № 2	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Абс. відхилення, +/-
X_1	$(\Phi.1 \text{ p.1195} - \Phi.1 \text{ p.1695}) / \Phi.1 \text{ p.1300}$	0,228	0,265	0,230	0,002
X_2	$\Phi.1 \text{ p.1420} / \Phi.1 \text{ p.1300}$	0,201	0,232	0,198	-0,003
X_3	$\Phi.2 \text{ p.2290} / \Phi.1 \text{ p.1300}$	0,018	0,025	0,025	0,007
X_4	$\Phi.1 \text{ p.1495} / \Phi.1 \text{ p.1695}$	0,309	0,382	0,304	-0,005
X_5	$\Phi.2 \text{ p.2000} / \Phi.1 \text{ p.1300}$	3,721	4,654	3,405	-0,316
$Z = 0,717 * X_1 + 0,847 * X_2 + 3,107 * X_3 + 0,420 * X_4 + 0,998 * X_5$		4,233	5,269	3,937	-0,296

* Складено автором за даними джерела³⁴⁵.

³⁴⁵Там само.

Застосування наступної моделі дискримінантного аналізу – моделі Р. Ліса, яка обчислюється за нижченаведеною формулою (9.3), підтвердило низьку ймовірність банкрутства (табл. 9.14).

$$Z = 0,063 * X_1 + 0,092 * X_2 + 0,057 * X_3 + 0,001 * X_4, \quad (9.3)$$

де X_1 – всього оборотні активи / актив балансу;

X_2 – фінансовий результат від операційної діяльності / актив балансу;

X_3 – нерозподілений прибуток / актив балансу;

X_4 – власний капітал / позиковий капітал.

Таблиця 9.14

Розрахунок імовірності банкрутства (кризового стану)

ТОВ «СМП-ЮГ» за моделлю Ліса*

Показник	Формула для форм № 1 та № 2	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Абс. відхилення, +/-
X_1	Ф.1 р.1195 / Ф.1 р.1300	0,992	0,988	0,997	0,005
X_2	Ф.2 р.2190 / Ф.1 р.1300	0,018	0,025	0,025	0,007
X_3	Ф.1 р.1420 / Ф.1 р.1300	0,201	0,232	0,198	-0,003
X_4	Ф.1 р.1495 / (Ф.1 р.1595 + Ф.1 р.1695)	0,309	0,382	0,304	-0,005
$Z = 0,063 * X_1 + 0,092 * X_2 + 0,057 * X_3 + 0,001 * X_4$		0,076	0,078	0,077	0,001

* Складено автором за даними джерела³⁴⁶.

Критерії показників з використанням методики Ліса такі:

- $Z > 0,037$ – ймовірність банкрутства низька;
- $Z = 0,037$ – ймовірність банкрутства гранична;
- $Z < 0,037$ – ймовірність банкрутства висока.

³⁴⁶Там само.

В Україні досить поширеною є діагностика кризового стану підприємства за моделлю Терещенка О. О. Вона охоплює різносторонні показники фінансового стану підприємства: прибутковість, ліквідність, оборотність, структуру майна, капіталу тощо. Цей метод оцінки дає змогу виявити тенденції у динаміці фінансового стану ТОВ «СМП-ЮГ» за 2020-2022 роки (табл. 9.15).

Таблиця 9.15

Розрахунок імовірності банкрутства (кризового стану)

ТОВ «СМП-ЮГ» за моделлю Терещенка О. О.*

Показник	Формула для форм № 1 та № 2	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Абс. відхилення, +/-
X_1	$\Phi.2 \text{ p.2000} / (\Phi.1 \text{ p.1595} + \Phi.1 \text{ p.1695})$	4,870	6,432	4,440	-0,430
X_2	$\Phi.1 \text{ p.1900} / (\Phi.1 \text{ p.1595} + \Phi.1 \text{ p.1695})$	1,309	1,382	1,304	-0,005
X_3	$\Phi.2 \text{ p.2350} / \Phi.1 \text{ p.1300}$	0,015	0,021	0,021	0,006
X_4	$\Phi.2 \text{ p.2350} / \Phi.2 \text{ p.2000}$	0,004	0,004	0,006	0,002
X_5	$\Phi.1 \text{ p.1100} / \Phi.2 \text{ p.2000}$	0,185	0,113	0,206	0,020
X_6	$\Phi.2 \text{ p.2000} / \Phi.1 \text{ p.1300}$	3,721	4,654	3,405	-0,316
$Z = 1,5 * X_1 + 0,08 * X_2 + 10 * X_3 + 5 * X_4 + 0,3 * X_5 + 0,1 * X_6$		8,006	10,486	7,405	-0,600

* Складено автором за даними джерела³⁴⁷.

Розрахунок імовірності банкрутства за моделлю Терещенка О. О. наведений у формулі (9.4):

$$Z = 1,5 * X_1 + 0,08 * X_2 + 10 * X_3 + 5 * X_4 + 0,3 * X_5 + 0,1 * X_6, \quad (9.4)$$

де X_1 – чистий дохід від реалізації продукції / довгострокові зобов'язання і забезпечення + поточні зобов'язання і забезпечення;

X_2 – пасив балансу/ довгострокові зобов'язання і забезпечення + поточні зобов'язання і забезпечення;

³⁴⁷Там само.

X_3 – чистий фінансовий результат / середньорічна сума активу балансу;

X_4 – чистий фінансовий результат / чистий дохід від реалізації продукції;

X_5 – запаси / чистий дохід від реалізації продукції;

X_6 – чистий дохід від реалізації продукції / валюта балансу.

Критерії показників з використанням методики Терещенка О. О. такі:

- $Z > 2$ – ймовірність банкрутства низька;
- $1 < Z < 2$ – ймовірність банкрутства – граничне значення;
- $0 < Z < 1$ – ймовірність банкрутства висока.

Отже, оскільки динаміка показників упродовж 2020-2022 років $Z > 2$, то ТОВ «СМП-ЮГ» є фінансово стійким і йому не загрожує банкрутство.

Всі застосовані вище моделі визначення ймовірності настання кризи (ймовірності банкрутства) відображають різні аспекти господарської діяльності підприємства і можуть бути використані у діагностичних розрахунках зовнішніми користувачами, що вказує на їхні позитивні характеристики.

Отже, за допомогою аналізу ймовірності банкрутства підприємства з використанням діагностичних методів дослідження можна вчасно виявляти ознаки кризи на будівельному підприємстві. Для здійснення аналізу й оцінювання кризових явищ, доцільно застосовувати не тільки запропоновані, а й інші дискримінантні економіко-математичні методи визначення кризових явищ, які враховуватимуть галузеві особливості й будуть адаптовані до умов невизначеності й нестабільності сьогодення.

Таким чином, провівши економічний аналіз діяльності підприємства, було виявлено, що воно є недостатньо захищеним від виникнення зовнішніх та внутрішніх ризиків. Задля недопущення виникнення кризи в діяльності ТОВ «СМП-ЮГ», запропоновано досліджуваному підприємству запровадити належну взаємодію внутрішніх чинників його системи та своєчасного реагування на зміну зовнішнього середовища. Рекомендовано вжити низку заходів, при яких спеціалісти підприємства будуть залучені до сфери антикризового управління для виконання таких функцій як планування та

розробка заходів реагування на ризики, їх моніторинг та контроль, визначення періоду проведення заходів щодо контролю та управління ризиком тощо.

Передбачення криз можливе лише на основі аналізу ситуацій і тенденцій. Розпізнавання криз будується як на діючих в управлінні показниках, так і на спеціалізованих, які, імовірно, у майбутньому ще прийдеться розробляти. Методологія розпізнавання кризи найтіснішим чином пов'язана з організацією цієї роботи, що вимагає наявності фахівців, функції їхньої діяльності, статус рекомендації ними рішень, взаємодію в системі управління. Коли ми говоримо про таких фахівців, як менеджери чи фахівці-аналітики, передбачається не тільки підготовка та наявність так званих антикризових менеджерів чи арбітражних керуючих. Не варто забувати й про спеціалізованих фахівців, які володіють проблемою (інженерів, технологів).

Необхідно відзначити, що будь-яке управління у визначеній мірі повинно бути антикризовим і тим більше ставати антикризовим у міру вступу в смугу кризового розвитку підприємства. Ігнорування цього положення має негативні наслідки, врахування його сприяє безболісному проходженню кризових ситуацій. Подолання криз залежить від методик аналізу кризових ситуацій і наявності фахівців в галузі антикризового управління. Професіоналізм управління не обмежується навичками нормального, успішного управління, він повинен виявлятися й в умовах підвищеного ризику, нестабільності, кризи.

РОЗДІЛ 10

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ Й АУДИТУ ТА ЇХНЯ АДАПТАЦІЯ ДО УМОВ РИНКУ І ТЕХНОЛОГІЧНИХ НОВАЦІЙ

10.1. Модель обліку грошових потоків в електронних платіжних системах

Сучасний світ переживає еру стрімкого розвитку цифрових технологій, особливо у сфері електронних платіжних систем. У 2023 році обсяги платежів через системи електронних грошей продемонстрували значне зростання. Зокрема, загальний обсяг транзакцій у цифрових платіжних системах прогнозується на рівні близько 1,3 трлн. дол. За даними FIS Global, цифрові гаманці становлять 49% світових продажів електронної комерції, а кредитні картки – 21%³⁴⁸. Це вказує на значне поширення цифрових гаманців у глобальній економіці. Також цифрові гаманці складають 29% світових продажів у точках продажу (далі – POS). Аналітичні прогнози свідчать про те, що до 2027 року нові методи цифрових платежів (миттєві платежі, електронні гроші, цифрові гаманці, платежі від рахунку до рахунку та платежі через QR-коди) складатимуть приблизно 30% загального обсягу транзакцій, тоді як традиційні безготівкові платежі (чеки, прямі дебети, картки та кредитні перекази) – близько 70% загального обсягу безготівкових транзакцій.

Це підтверджує широке використання цифрових гаманців та інших форм електронних платежів у світовій економіці, але також викликає необхідність вдосконалення облікових моделей, які є критично важливими для забезпечення ефективності та безпеки фінансових операцій. Існуючі моделі бухгалтерського обліку платіжних операцій вже не відповідають

³⁴⁸Digital Payments Statistics in 2023 (Latest U.S. & Global Data). *Ecommerce*. URL: <https://ecommercetips.org/digital-payments-statistics/>.

широкому спектру можливостей, які надають електронні гроші, а отже виникають проблеми, пов'язані із точністю, прозорістю та адаптивністю до змінюваних умов ринку. Далі розглянемо недоліки сучасних облікових моделей платіжних систем та розглянемо питання їх оптимізації та вдосконалення.

У даний час небанківські платіжні системи поділяють на дві великі групи: платіжні установи (Payment Institution, або PI) і установи електронних грошей (Electronic Money Institution, або EMI)³⁴⁹.

Функції PI обмежені виконанням грошових переказів. Вони можуть пропонувати загальні платіжні послуги, але не можуть випускати електронні гроші. Саме можливість випуску електронних грошей визначає основну відмінність між EMI і PI. У деяких країнах ця відмінність додатково уточнюється. Так, банк Литви визначає, що EMI відрізняється від PI тим, що EMI може утримувати кошти клієнтів, тоді як платіжні установи не можуть цього робити³⁵⁰.

Відповідно до даного визначення, PI працюють виключно в режимі «брутто», тобто кожен платіж послідовно слідує від відправника до одержувача. Діяльність PI в ЄС чітко регулюється директивою PSD 2 (Payment Services Directive 2) і національним законодавством на її основі.

Різноманітність операцій, які виконують EMI, є набагато більшою. Крім функції випуску електронних грошей, EMI також можуть надавати всі платіжні послуги, які передбачені директивою PSD2 для платіжних установ, а також кредитні послуги, операційні та допоміжні послуги (включаючи обмін валют, послуги зберігання тощо). Прикладами EMI є такі міжнародні платіжні системи, як PayPal (США), Paysera (Литва), Skrill (Великобританія) і багато інших³⁵¹. Наразі обсяги платежів через EMI в світі настільки зросли, що істотно впливають на макроекономічні показники

³⁴⁹Electronic Money Institution vs Payment Institution (the Difference is E-money). *PSP Lab*. 2020. URL: <https://psplab.com/kb/electronic-money-institution-vs-payment-institution>.

³⁵⁰Authorization of Electronic Money Institutions. 2021. *Bank of Lithuania*. URL: <https://www.lb.lt/en/authorisation-of-electronic-money-institutions>.

³⁵¹List of Electronic Money Institutions. *The Banks*. URL: <https://thebanks.eu/list-of-emis>.

грошової пропозиції³⁵², а отже й на стабільність банківської системи на рівні країни³⁵³.

Україна досі не створила власну Національну систему ЕМІ, незважаючи на численні спроби. Це призвело до того, що більшість існуючих платіжних рішень у сфері електронних грошей базуються на карткових платіжних системах. Однак, з огляду на такі фактори, як цифровізація економіки, прагнення до європейських стандартів розвитку та необхідність запобігання відтоку капіталу з країни, стає очевидною потреба у розробці конкурентоздатної національної платіжної системи електронних грошей. Ключовим аспектом цього завдання є створення надійної системи обліку транзакцій, яка б враховувала специфіку електронних грошових потоків, забезпечуючи точність та адекватність обліку.

Більш складна функціональність ЕМІ, у порівнянні до РІ, зумовлює складнішу структуру організації грошових потоків у системі. Законодавство ЄС чітко регламентує необхідність дотримання платіжною системою низки умов. Зокрема, в будь-який момент сума залишків на всіх внутрішніх гаманцях системи має бути тотожна залишку на системному банківському рахунку, на що вказують О. Мерроуче та Й. Счанз³⁵⁴. Невиконання цих умов, відповідно до директиви PSD2 може призвести до штрафних санкцій або навіть до припинення функціонування платіжної системи.

Важливість даної вимоги зумовлена передусім міркуваннями економічної безпеки. Оскільки система електронних грошей фактично емітує внутрішню валюту, незабезпечена емісія може призвести до того, що ця валюта може піддатися дії феномену інфляції, що зокрема спродукує необхідність

³⁵²Aminy A. The Analysis of the Influence of Card-based Payment and Electronic Money on Money Supply. *Journal of Contemporary Information Technology, Management and Accounting*. 2022. Vol. 3(1). P. 48-56.

³⁵³Vitlinskyi V., Makhanets L. Modeling the Stability of the Country's Financial System. *Monitoring, Modeling & Management of Emergent Economy*. 2019. Vol. 65. P. 335-344. DOI: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196504015>.

³⁵⁴Merrouche O., Schanz J. Banks' Intraday Liquidity Management during Operational Outages: Theory and Evidence from the UK Payment System. *Journal of Banking & Finance*. 2010. Vol. 34. Issue 2. P. 314-323. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2009.07.024>.

використання додаткових методів її прогнозування. Дана проблема була теоретично передбачена та описана ще до появи електронних грошей Е. Прескоттом, який у своїй статті дав опис гіпотетичної платіжної системи із властивостями, схожими на сучасні системи електронних грошей³⁵⁵. Важливість дотримання балансу між фіатними і електронними грошима в ЕМІ підкреслюється також в працях інших авторів³⁵⁶.

Щодо моделювання грошових потоків в системах електронних грошей, то дана тема порівняно слабо висвітлена в літературі внаслідок її новизни. Так, С. Іненага та ін.³⁵⁷ і Д. Е. Сапутра та ін.³⁵⁸ описують моделі проведення окремих операцій в ЕМІ. Важливою проблемою, яка досі не знайшла вирішення в літературі, пов'язана із тим, що всі технічні транзакції в ЕМІ мають проводитися максимально швидко, а значить – бути повністю автоматизовані, інакше виникають загрози економічній безпеці такої системи.

Наразі майже у всіх електронних платіжних системах використовується модель обліку, яка ґрунтується на принципах ведення головної книги (General ledger) та подвійному запису, які були запропоновані ще у XV сторіччі. Однак задачі обліку та технічні засоби їх реалізації пройшли значний шлях у своєму розвитку, що дає можливість поставити задачу пошуку більш зручної для використання в електронних платіжних системах моделі обліку. Однак для збереження сумісності із нормативно-регулюючою системою, така модель має зберігати ізоморфність відносно традиційної моделі подвійного запису.

³⁵⁵Prescott E. C. A Multiple Means-of-payment Model. *New Approaches to Monetary Economics* / edited by W. A. Barnett, K. J. Singleton. 1987. P. 42-51. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511759628>.

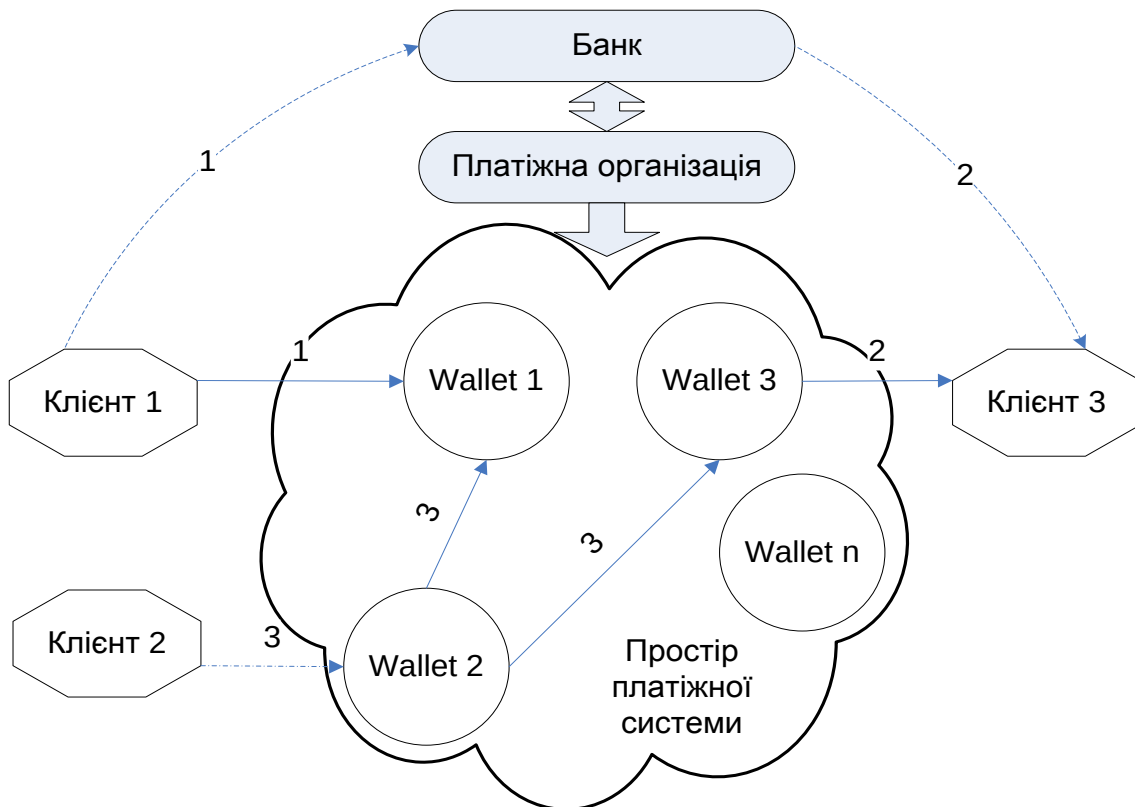
³⁵⁶Bech M., Garratt R. Illiquidity in the Interbank Payment System Following Wide-scale Disruptions. *Journal of Money, Credit and Banking*. 2012. Vol. 44(5). P. 903-929. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2012.00515.x>.

³⁵⁷Inenaga S., Oyama K., Yasuura H. Towards Modeling Stored-value Electronic Money Systems. *Information and Media Technologies*. 2011. Vol. 6. Issue 1. P. 25-34. DOI: <https://doi.org/10.11185/imt.6.25>.

³⁵⁸Saputra D. E., Sutikno S., Supangkat S. H. General Model for Secure Electronic Cash Scheme. *International Journal of Network Security*. 2019. Vol. 21. No. 3. P. 501-510. DOI: 10.6633/IJNS.201905 21(3).17.

Отже, питання розроблення загальної моделі обліку грошових потоків в ЕМІ в режимі реального часу є досі невирішеними. Це збільшує ризик виникнення помилок на стадії проєктування ЕМІ та у підсумку веде до збільшення витрат на повний цикл розроблення та супроводження платіжної системи.

У спрощеному вигляді структуру основних компонентів ЕМІ і операції, що в ній виконуються, можна представити так (рис. 10.1).



де 1 – зовнішнє поповнення електронних гаманців;

2 – виведення коштів із електронних гаманців;

3 – внутрішній переказ між електронними гаманцями.

Рис. 10.1. Загальна структура та основні види платіжних операцій в системі електронних грошей (ЕМІ)*

* Розроблено авторами.

Розглянемо циркуляцію електронних коштів в межах віртуального простору платіжної системи. Учасники такої системи використовують один або

декілька цифрових гаманців для проведення фінансових транзакцій. Термінологічно, слово «гаманець» (wallet) стало стандартним у сфері електронних платіжних систем для уникнення плутанини з терміном «рахунок» (account), який традиційно використовується в банківському секторі.

В структурі ЕМІ крім компонентів, які забезпечують виконання платіжною системою своїх основних функцій з обслуговування клієнтських переказів, необхідна наявність шлюзу, який забезпечує інтеграцію з банківською системою та дозволяє здійснювати міжнародні платіжні операції. Таким чином, ЕМІ можна визначити як комплекс внутрішніх та зовнішніх платіжних компонентів.

У рамках зовнішньої структури ЕМІ виступає як зареєстрована юридична особа з фізичною адресою та банківським рахунком. Цей рахунок використовується для поповнення гаманців клієнтів (напрямок 1) та зняття коштів з системи (напрямок 2).

Внутрішня компонента ЕМІ включає в себе «простір платіжної системи», що охоплює всі активні гаманці та їх баланси, а також інструменти доступу до цих коштів. У межах цього простору відбувається обіг електронних грошей (напрямок 3).

Тобто, можна виокремити три основних види операцій у межах ЕМІ: операції введення коштів в систему (поповнення рахунків), операції виведення коштів із системи (зняття з рахунків) і операції переказу між рахунками.

Як уже зазначалося, однією з головних вимог до ЕМІ є дотримання жорсткої відповідності залишку на банківському рахунку системи і суми залишків на всіх внутрішніх гаманцях.

Ця вимога обумовлена проблемою ліквідності, з якою неминуче стикається система з віртуальними рахунками. Тобто необхідно забезпечення титульних знаків системи (електронних грошей) ліквідними коштами, якими є залишки на банківських рахунках системи. Очевидно, що в загальному випадку

для виконання умови ліквідності слід дотримуватися такого співвідношення:

$$\sum W = \sum W_{IN} - \sum W_{OUT}, \quad (10.1)$$

де $\sum W$ – сума залишків на гаманцях в просторі платіжної системи;

$\sum W_{IN}$ – сума коштів, введених в систему через банківський рахунок;

$\sum W_{OUT}$ – сума коштів, виведених із системи через банківський рахунок.

Жорсткі вимоги щодо дотримання співвідношення (10.1) зумовлені тим, що на початковому етапі розвитку електронних грошей багато платіжних систем збанкрутувало саме через його недотримання. Так, в маркетингових цілях деякі платіжні системи практикували зараховувати на гаманці нових клієнтів деякий бонус. Це вносило в співвідношення (10.1) дисбаланс на суму $N \cdot B$, де N – кількість відкритих рахунків; B – сума бонусу, що, в свою чергу, призводило до погіршення ліквідності платіжної системи, інфляції її віртуальної валюти і через механізм репутаційних ризиків швидко призводило до банкрутства³⁵⁹. Серйозність цієї проблеми підтверджується тим, що з усіх віртуальних платіжних систем, які застосовували даний маркетинговий хід, до теперішнього часу успішно функціонує тільки одна – PayPal, але лише після проходження процедури банкрутства і відмови від згаданої маркетингової стратегії.

Отже, для забезпечення економічної безпеки, ЕМІ мають у будь-який момент забезпечувати виконання вимоги тотожності суми залишків на всіх внутрішніх гаманцях системи до залишку на системному банківському рахунку (далі – ВА):

$$BA = \sum W \quad (10.2)$$

³⁵⁹Модернізація фінансових систем: методологія та інструменти управління : монографія / за ред. Ю. Г. Лисенко, Д. М. Жерліцина. Полтава : ПУЕТ, 2017. С. 168.

Виконання цієї вимоги ускладнюється тим, що реальна структура ЕМІ набагато складніша, ніж спрощена схема, представлена на рис. 10.1.

Процес проходження платежу в ЕМІ пов'язаний з виконанням багатьох проміжних операцій, які не мають прямих аналогів в традиційній системі бухгалтерського обліку з подвійним записом. Наприклад, процедура авторизації платежу з боку емітента платіжного інструменту вимагає виконання таких базових операцій (табл. 10.1).

Таблиця 10.1

Динаміка залишків та доступних залишків на рахунку клієнта*

Операція	Залишок	Заблоковано	Доступний залишок
Отримання запиту на авторизацію суми x . Перевірка залишку на рахунку клієнта y .	y	0	y
У разі достатності балансу: Надання коду авторизації та водночас блокування суми x .	y	x	$y-x$
Очікування запиту на списання суми	y	x	$y-x$
Списання з рахунку раніше заблокованої суми x .	$y-x$	0	$y-x$

* Складено авторами.

Система обліку з подвійним записом не надає прозорих інструментів відображати такі операції, як блокування авторизованої суми, тому для цього використовуються непрямі програмні способи (наприклад, через використання системи статусів). Однак такий механізм є складним у реалізації та модернізації і не гарантує від виникнення помилок у обліку.

Для забезпечення відповідності облікової моделі задачам забезпечення взаєморозрахунків у небанківських платіжних системах в режимі реального часу пропонується використовувати принцип розщеплення транзакцій³⁶⁰. Згідно з цим принципом, рух коштів всередині платіжної системи здійснюється за допомогою двох основних операцій: split (розщепити суму на кілька) та merge

³⁶⁰Сідельов П. А. Спосіб випуску платіжного інструмента, введення його в обіг, обміну і розміну (патент на корисну модель UA 74672). Спеціальна інформаційна система УКРНОІВІ. URL: <https://sis.ukrpatent.org/uk/search/detail/1168494/>

(злити кілька грошових сум в одну) (рис 10.2).

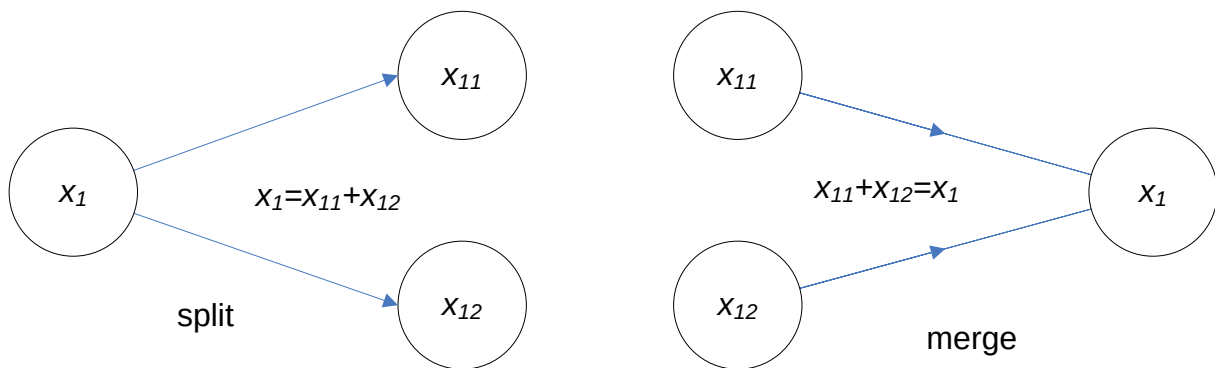


Рис. 10.2. Операції розщеплення та злиття платіжних коштів*

* Розроблено авторами.

Для забезпечення керованості процесів руху грошових коштів в платіжній системі, кожен гаманець в системі розглядається, як контейнер, який має властивості, схожі з об'єктом в програмуванні, тобто належить до визначеного класу та характеризується своїми властивостями та поведінням.

Так, за класом гаманці розподіляються на системні та клієнтські (із подальшим розподілом на підкласи), а властивості та поведінка визначаються бізнес-логікою. При цьому забезпечуються такі переваги:

- перевірка на відповідність кінцевої та початкової сум після кожної операції розщеплення або злиття відбувається програмно на рівні базових функцій програмного забезпечення, що забезпечує виконання рівняння (10.2);

- база даних платіжної системи містить всю проміжну інформацію про виконання транзакцій, що забезпечує ефективний контроль над її роботою, зокрема збереження історії за кожним гаманцем, точний відкат (rollover) транзакцій зі всіма супутніми комісіями та інші переваги;

- облікова система повністю ізоморфна до традиційної моделі бухгалтерського обліку, оскільки кінцеві результати операцій можуть бути представлені у вигляді традиційних проводок;

- нотація split/merge, разом із контейнерною організацією обліку коштів, дозволяє лаконічно описати платіжні операції та рух платіжних коштів будь-

якої складності.

Для ілюстрації процесів в реальному ЕМІ розглянемо технологію здійснення такої поширеної платіжної операції, як оплата за електронні товари або послуги. Не порушуючи загальності, можемо припустити, що оплата здійснюється за допомогою такого поширеного платіжного інструменту, як платіжна карта. Це дозволить позбутися від зайвих подробиць, тоді як використання інших інструментів оплати спричинить лише незначні зміни в пропонованій схемі. Обслуговування операції оплати за товари/послуги передбачає кілька етапів, кожен з яких включає низку технічних транзакцій. Для зручності відразу введемо низку умовних позначень, сутність яких буде розкрита нижче:

TA – загальна сума платежу;

TSMC – загальна сума комісій (обчислюється як % від TA);

VAT – податкові відрахування;

BW – рахунок, що кореспондує із банківським та використовується для здійснення емісії електронних грошей;

MA – рахунок (гаманець) мерчанту;

ComA – комісія банку еквайєра (обчислюється як % від TA);

ComS – загальна комісія платіжної системи (обчислюється як TSMC – ComA);

ComR – реферальні відрахування (обчислюється як % від ComS);

ComSN – чиста комісія платіжної системи (обчислюється як ComS – ComR).

1. Обробка платежу після авторизації.

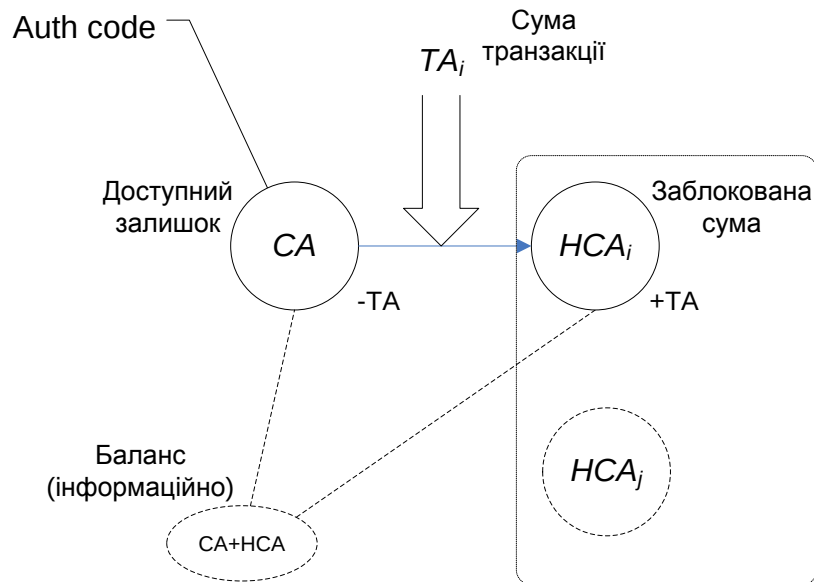
На стороні емітента платіжного інструменту, обробка платежу після авторизації цікава тим, що демонструє переваги застосування запропонованої облікової моделі (рис. 10.3).

Після надходження запиту на авторизацію транзакції i на суму TA_i (подія *auth*), разом із наданням коду авторизації (Auth code) відбувається операція

розщеплення, котру можна записати у такій нотації:

$$\text{auth}(TA_i) \rightarrow \text{split}(CA : CA(TA_i), HCA_i(TA_i)) \quad (10.3)$$

Вираз (10.3) показує, що відбувається розщеплення суми залишку CA на дві частини: залишок на гаманці після здійснення транзакції $CA(TA_i)$ та сума на технічному гаманці для тимчасового зберігання коштів (холдовому) $HCA_i(TA_i)$. Причому гаманець HCA_i поповнюється на суму TA_i , а залишок на гаманці CA зменшується на таку ж суму.



де TA_i – сума транзакції;

CA – рахунок клієнта;

HCA_i – заблоковані кошти клієнта.

Рис. 10.3. Блокування суми транзакції в процесі авторизації*

* Розроблено авторами.

При цьому у властивостях кожного технічного гаманця HCA зберігається інформація про батьківський гаманець, що зручно для програмної обробки інформації про транзакції.

При розрахунку балансу клієнта система враховує залишки як на гаманці

СА, так і на активних гаманцях HCA , для яких СА є батьківським.

При розрахунку доступної для використання суми система враховує лише залишок на гаманці СА.

Після підтвердження транзакції з боку еквайєра та надходження рахунку на списання суми $stlm(TA_i)$ (подія $stlm$) відбувається операція злиття технічного гаманця $HCA_i(TA_i)$ із гаманцем BW , на якому акумулюється сума для передачі через банківський рахунок ЕМІ:

$$stlm(TA_i) \rightarrow merge(HCA_i(TA_i), BW : BW(TA_i)), \quad (10.4)$$

де $BW(TA_i)$ означає стан гаманця BW після опрацювання транзакції i на суму TA_i , тобто після злиття із гаманцем $HCA_i(TA_i)$.

Після операції злиття технічний гаманець HCA_i перестає бути активним, але вся інформація за ним зберігається у базі даних і в історії платіжної системи.

Якщо розбирати операцію авторизації з боку отримувача коштів за платежем, то слід мати на увазі, що з погляду системи платіжних карт, ЕМІ розглядається, як мерчант, тобто юридична особа, яка приймає оплату картками. Це обумовлює такі особливості:

- відразу після оплати мерчанту приходить тільки інформація про наявність на його користь транзакції на суму TA і про те, що сума авторизована. Гроші на рахунок зараховуються пізніше, в обумовлений розрахунковий термін (*settlement term*);

- як і будь-який мерчант, ЕМІ сплачує платіжній системі комісію, в обсязі визначеного договором відсотка від суми транзакцій. Позначимо цю комісію $ComA$.

Тобто, на першому етапі, після отримання інформації від банку про проведений платіж на користь ЕМІ або її клієнта, дії ЕМІ спрямовані на обробку цієї інформації та підготовку даних для подальшого зарахування

електронних грошей.

Крім комісії $ComA$, що сплачується банку еквайєру, ЕМІ із суми платежу розраховує комісію платіжної системи $ComS$, яка, в свою чергу, може агрегувати низку відрахувань, які виплачуються платіжною системою іншим агентам. Наприклад, поширеним маркетинговим прийомом є виплата деякої премії (реферальних відрахувань) учасникам, які привели в систему нових клієнтів. Таку премію позначимо $ComR$. Частину, що залишилася після всіх виплат, – чисту комісію платіжної системи – позначимо $ComSN$.

Додатково платіжна система може також розраховувати і обробляти податкові відрахування (далі – VAT). Детальний розгляд процедури податкових розрахунків виходить за межі цієї статті, але можна зазначити, що сума податків розраховується на підставі отриманих доходів (комісій).

Загальна схема руху грошових коштів при здійсненні даної операції показана на рис. 10.4.

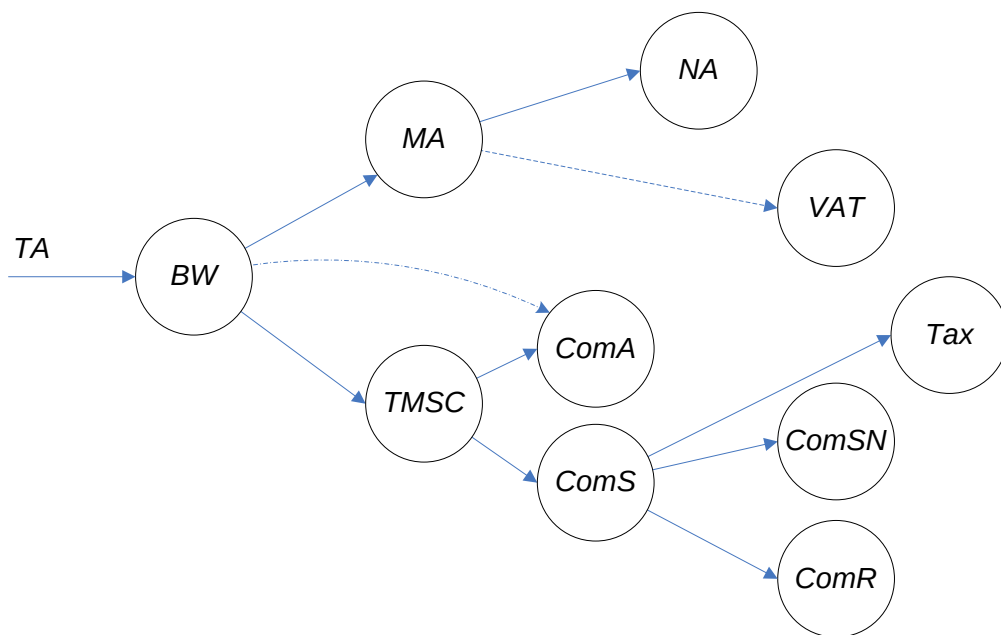


Рис. 10.4. Рух коштів в платіжній системі при здійсненні авторизації на боці отримувача*

* Розроблено авторами.

Отже, в процесі обробки платежу після авторизації (подія p_auth), його сума (TA_i) розподіляється таким чином:

$$p\_auth(TA_i) \xrightarrow{1} issue(\overline{EW}_i(TA_i)), \quad (10.5)$$

$$p\_auth(TA_i) \xrightarrow{2} split(\overline{EW}_i : \overline{MA}_i; \overline{TMSC}_i(\%TA_i)), \quad (10.6)$$

$$p\_auth(TA_i) \xrightarrow{3} split(\overline{MA}_i : \overline{NA}_i; \overline{VAT}_i(VAT\%TA_i)), \quad (10.7)$$

$$p\_auth(TA_i) \xrightarrow{4} split(\overline{TMSC}_i : \overline{ComS}_i; \overline{ComA}_i(\%TA_i)), \quad (10.8)$$

$$p\_auth(TA_i) \xrightarrow{5} split(\overline{ComS}_i : \overline{ComSN}_i; \overline{ComR}_i(\%\overline{ComS}_i); \overline{Tax}_i(\%\overline{ComS}_i)) \quad (10.9)$$

Для скорочення запису, в виразах (10.5)-(10.9) технічні холдові гаманці позначено верхньою рисою. Оскільки власне авторизація не тягне фінансові зобов'язання, рух реальних грошових коштів на цьому етапі не проводиться. Технічно проводиться лише розрахунок всіх сум і акумулювання їх на технічних гаманцях типу SH (системний, холд).

Також треба зазначити, що вирази (10.5)-(10.9) наведено у загальному вигляді і в конкретних випадках окремі компоненти цих виразів можуть приймати нульове значення. Наприклад, резервування суми податку на додану вартість (10.7) відбувається лише на підставі угоди між мерчантом та платіжною системою.

Обробка платежу починається з операції *issue*, яка означає емісію електронних грошей на суму, що очікується до зарахування на рахунок системи (10.5). Оскільки сума лише очікується, емісія відбувається на технічний гаманець $\overline{EW}_i$.

Далі відбувається розщеплення суми транзакції відповідно до бізнес-логіки, параметрів транзакції та змісту угоди між мерчантом та ЕМІ. Загальний варіант описується виразами (10.6)-(10.9).

2. Зарахування коштів.

Проміжок часу, який проходить між першим і другим етапом, визначається швидкістю, з якою працює зовнішня платіжна система. Після підтвердження переказу і надходження фіатних грошей на банківський рахунок ЕМІ відбувається розподіл відповідних електронних грошей по внутрішніх гаманцях ЕМІ через виконання операцій *merge* між технічними та відповідними до них реальними гаманцями системи.

Розглянемо загальну модель руху коштів в системі електронних грошей.

Як вже зазначалося, сукупність гаманців, які забезпечують роботу ЕМІ, можна розподілити на дві основні групи: клієнтські (W_c) і системні (W_s). Вони також розподіляються на велику кількість типів, серед яких можна, залежно від призначення, виділити:

Для W_c -гаманців:

CC – гаманці клієнтів-фізичних осіб;

CB – гаманці бізнес-клієнтів;

CF – гаманці клієнтів-фінансових партнерів.

Для W_s -гаманців:

SC – гаманці для зарахування комісій;

SE – емісійні гаманці;

ST – податкові гаманці;

SH – hold- гаманці;

SG – шлюзові гаманці (для обміну електронних валют);

SP – облік доходів системи;

SF – гаманці для забезпечення розрахунків з фінансовими партнерами.

Тобто, перерозподіл коштів, підготовлених на попередньому етапі, котрі обліковуються на гаманцях SH, здійснюється так:

$TN \rightarrow CC, CB;$

$ComA \rightarrow null$ (це пояснюється тим, що банк еквайєр зараховує кошти вже за мінусом своєї комісії);

ComR $\rightarrow$ CC;

ComSN $\rightarrow$ SC;

VAT $\rightarrow$ ST.

Як видно, в даному випадку задіяні не всі перелічені вище гаманці. Однак їх наявність необхідна для обслуговування інших операцій ЕМІ, різноманітність яких досить велике. Зокрема, в ЕМІ можуть виконуватися такі операції: переказ електронних грошей між гаманцями клієнтів, виведення грошей із системи на банківські рахунки, оплати товарів, обмін на електронні гроші інших систем, кредитування, депозитні, емісійні.

Розглянемо далі статичну модель забезпечення цілісності грошових потоків в електронних платіжних системах.

Як вже зазначалося, сукупність гаманців ЕМІ утворюється двома групами: клієнтські гаманці (W_C) і системні гаманці (W_S), які, в свою чергу, можна описати як множини:

$$W_C = \{W_{CC}, W_{CB}, W_{CF}, \dots\}, \quad (10.10)$$

$$W_S = \{W_{SC}, W_{SE}, W_{ST}, W_{SH}, W_{SG}, W_{SP}, W_{SF}, \dots\}. \quad (10.11)$$

У множині W_S окремо виділимо hold-гаманці W_{SH} , які використовуються для проміжного зберігання інформації про майбутні платежі або нарахування. Ці гаманці відкриваються паралельно деяким іншим гаманцям ЕМІ. Зокрема існують гаманці W_{SH}^{CC} , W_{SH}^{CB} , W_{SH}^{SC} тощо. Особливістю гаманців W_{SH} є те, що залишки на них не мають грошового еквівалента на банківському рахунку ЕМІ. Фактично ці гаманці можна розглядати, як аналог позабалансових рахунків в комерційних банках. Тому формулу (10.2) можна уточнити таким чином:

$$BA = \sum W = \sum W_C + \sum W_S - \sum W_{SH},$$

$$W_{SH} \subseteq W_S.$$
(10.12)

Модель (10.12) зручна для опису статичної рівноваги в платіжній системі та її перевірки. Однак вона не дозволяє описати динаміку руху грошових коштів. Цю можливість реалізує модель грошових потоків у процесі взаєморозрахунків, яку показано на рис. 10.5.

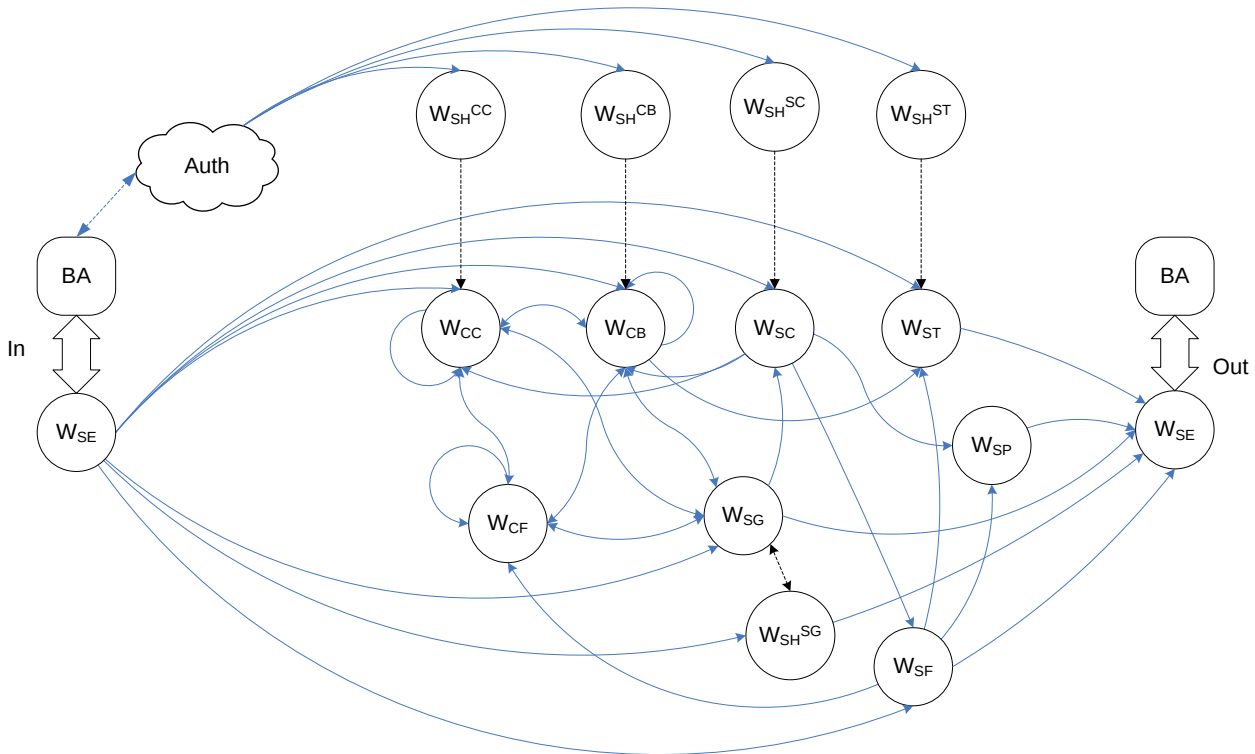


Рис. 10.5. Модель взаєморозрахунків у небанківській платіжній системі в режимі реального часу*

* Розроблено авторами.

Пропонована модель дозволяє розглянути в межах однієї схеми в режимі реального часу такі операції (в дужках вказані гаманці, які можуть бути при цьому задіяні):

- прийом платежів (W_{SE} , W_{SH}^{CC} , W_{SH}^{CB} , W_{SH}^{SC} , W_{SH}^{ST} , W_{CC} , W_{CB} , W_{SC} , W_{ST} , W_{SP});
- введення коштів (W_{SE} , W_{CC} , W_{CB} , W_{CF} , W_{SC} , W_{SP});
- виведення коштів (W_{SE} , W_{CC} , W_{CB} , W_{CF} , W_{SC} , W_{SP});

- емісія електронних грошей (W_{SE});
- обмін електронних грошей ($W_{SE}, W_{SH}^{SG}, W_{SG}, W_{CC}, W_{CB}, W_{CF}, W_{SC}, W_{SP}$);
- внутрішні перекази ($W_{CC}, W_{CB}, W_{CF}, W_{SC}, W_{SP}$);
- операції фінансування (кредитно-депозитні) ($W_{SE}, W_{CC}, W_{CB}, W_{CF}, W_{SC}, W_{SP}$).

Для зручності подання грошових потоків в моделі візуально розділені частини *In* і *Out*, відповідні місцям введення грошей в ЕМІ і виведення в банківську систему. Слід пам'ятати, що в реальності це один банківський рахунок (або у всякому разі – один рахунок на кожную валюту) і один відповідний йому емісійний гаманець в ЕМІ.

Емісійний гаманець W_{SE} , який раніше був тільки згаданий, але докладно не розглядався, є найважливішим компонентом забезпечення цілісності грошових потоків. Саме через нього проходять всі засоби, що вводяться в ЕМІ або виводяться назовні.

Прихід грошей на банківський рахунок ЕМІ автоматично приводить до збільшення на ту ж величину залишку на гаманці W_{SE} , і навпаки. Тому навіть простий аналіз величини і напрямків проходження грошових коштів через цей гаманець дозволяє робити висновки про динаміку розвитку платіжної системи і заздалегідь діагностувати можливі проблеми.

Для дотримання умови (10.12) подальший рух грошових коштів має підкорятися простому правилу: *при всіх рухах грошових коштів сума списань має дорівнювати сумі зарахувань.*

Розглянемо особливості використання інших, раніше згаданих, але докладно не описаних гаманців.

W_{SF}, W_{CF} – гаманці, призначені для обслуговування операцій з фінансовими партнерами. На ранніх етапах розвитку ЕМІ займалися виключно грошовими переказами. Однак пізніше виявилось, що серед клієнтів є попит на фінансові послуги, аналогічні банківським операціям кредитування та залучення грошей на депозити. Частина клієнтів хотіла б вкласти свої

тимчасово вільні електронні гроші під відсотки, а інші клієнти навпаки хотіли б залучити гроші для здійснення комерційних операцій і готові були платити за це. Можуть існувати різні варіанти реалізації фінансових операцій в ЕМІ. У моделі, наведеній на рис. 10.5, реалізовано варіант з виділенням окремого типу користувачів системи-фінансових партнерів, яким призначено власні типи клієнтського та системного гаманця. Це дозволяє виокремити фінансові операції в окремий потік, що полегшує їхній облік і контроль.

W_{SG} – системні гаманці, призначені для операцій обміну валют з іншими платіжними системами електронних грошей. У моделі на рис. 10.5 представлений тільки один варіант здійснення операцій цього типу, коли обмін відбувається через банківський рахунок ЕМІ. На практиці в багатьох випадках доцільніше використовувати інші варіанти обміну електронних валют, здійснювані без виведення грошей із системи, шляхом використання функціональних аналогів кореспондентських рахунків і взаємозаліків. Для забезпечення обліку операцій такого виду доцільно проводити їх через окремий гаманець. Оскільки операції обміну розтягнуті в часі і вони, так само, як і операції оплати за товари, є двохстадійними, кожному гаманцю W_{SG} ставиться у відповідність гаманець W_{SH}^{SG} .

W_{SP} – гаманець, призначений для обліку доходів ЕМІ. Отримані доходи поповнюють капітал системи (гаманець W_{SE}). Основними джерелами доходів є комісії за здійснення транзакцій в системі або фінансових операцій.

Отже, модель грошових потоків в системі електронних грошей (рис. 10.5) разом з моделлю (10.12) складають основу для опису та контролю грошових потоків в ЕМІ у режимі реального часу. Ця модель містить основний набір операцій, що виконуються в системі електронних грошей, який при необхідності може бути розширений. Концепція запропонованої системи забезпечує облік операцій різного виду на різних електронних гаманцях, що полегшує не тільки контроль за проведеними операціями, а й наступні модернізацію і адаптацію системи під зміну потреб ринку.

На основі описаної моделі взаєморозрахунків у небанківській платіжній системі в режимі реального часу (рис. 10.5) можуть бути побудовані динамічні імітаційні моделі, призначені для аналізу різних аспектів роботи системи електронних грошей. Зокрема, велике практичне значення має питання точності округлення при обліку електронних грошей. Будь-яке округлення вносить помилки, які, накопичуючись, призводять до виникнення порушення балансу між залишками на банківському рахунку системи і внутрішніми гаманцями, заданому формулою (10.12).

10.2. Теоретичні та практичні аспекти обліку товарних операцій на підприємстві

В умовах ринкових відносин підприємства в Україні зустрічаються з чималою кількістю перешкод на шляху трансформації національної економіки. Оскільки ринкова система у процесі свого розвитку породжує принципово нові моделі та форми господарювання, то нагальною є потреба у забезпеченні ефективного і раціонального використання економічних ресурсів підприємства. Товарні операції є основою фінансово-операційної діяльності торговельних підприємств. Управління товарними запасами неможливе без проведення їхнього обліку, контролю та аналізу, оскільки в процесі обліково-аналітичної діяльності формується методична та інформаційна база, що необхідно для прийняття відповідних управлінських рішень. Діяльність у сфері товарного обігу, що виконується підприємствами, називається господарсько-торговельною. Основна мета цієї діяльності – продаж товарів виробничого та народного споживання. Крім того, до господарсько-торговельної діяльності входять допоміжні послуги, що необхідні для забезпечення продажу продукції та товарів. Господарсько-торговельна діяльність існує та здійснюється в різних формах, що залежить від конкретної організації, її мети, цільової аудиторії та

конкурентної ситуації на ринку, а саме:

- матеріально-технічне постачання і збут;
- енергопостачання;
- заготівля;
- оптова торгівля;
- роздрібна торгівля і громадське харчування;
- продаж і передача в оренду засобів виробництва;
- комерційне посередництво у здійсненні торговельної діяльності та інша

допоміжна діяльність по забезпеченню реалізації товарів (послуг) у сфері обігу³⁶¹.

Більш вузькими поняттями, порівняно з господарсько-торговельною діяльністю, є торгівля та комерція, що є взаємопов'язаними. Однак їх можна розглядати з різних точок зору. Торгівля відноситься до безпосереднього обміну товарів між покупцем та продавцем та має на меті забезпечити покупця потрібним товаром та отримати за це відповідну плату. За своєю економічною сутністю, торгівля – це процес купівлі та продажу товарів і послуг. Вона є важливим джерелом доходів багатьох країн, забезпечуючи робочі місця, збільшуючи експорт, приваблюючи інвестиції та підвищуючи рівень життя населення. В Україні торгівля є однією з основних галузей економіки, що існує у різноманітних формах торговельної діяльності, включаючи малий та середній бізнес, мережі супермаркетів та гіпермаркетів, спеціалізовані магазини та торгові центри³⁶².

Комерційна діяльність, з іншого боку, відноситься до усіх етапів процесу продажу товарів та послуг, включаючи планування, закупівлю, зберігання, транспортування, продаж та відслідковування оплати, а також може включати

³⁶¹Господарський Кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.

³⁶²Пашинний А. В., Кононенко Л. В. Торгівельна діяльність в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Актуальні проблеми економіки та підприємництва в умовах викликів і загроз* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., м. Кропивницький, 20 квіт. 2023 р., Кропивницький, 2023. С. 91.

послуги післяпродажного обслуговування, такі як гарантія, ремонт та повернення товару. У сучасному світі, де ринкові відносини грають ключову роль, комерційна діяльність є необхідною для забезпечення сталого економічного зростання. Основною одиницею здійснення комерційної діяльності є торговельне підприємство. Торговельне підприємство є самостійним суб'єктом господарювання, що створюється з метою ведення торгівлі, забезпечення суспільного або особистого попиту, задоволення потреб ринку, отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту. Основою господарської діяльності таких підприємств є здійснення закупівлі товарів від виробників або постачальників та їх подальша реалізація кінцевим споживачам або іншим компаніям. Крім того, до видів господарської діяльності підприємств, в залежності від типу підприємства, відносять: дослідження ринку товарів, післяпродажний сервіс, інноваційну, комерційну та соціально-економічну діяльність.

Найсуттєвішими функціями торговельних підприємств є такі:

- постачання та реалізація товарів: основна функція торговельного підприємства – забезпечення доступу споживачів до різноманітних товарів та послуг;
- маркетинг та продаж: торговельні підприємства розробляють стратегії маркетингу, вивчають попит споживачів та створюють умови для ефективних продажів;
- забезпечення якості та асортименту: торговці відповідають за якість товарів, їхню упаковку та розміщення на полицях для зручності покупців;
- фінансові операції: підприємства укладають угоди з постачальниками, контролюють фінансові потоки та управляють фінансовими ресурсами.

Торговельні підприємства працюють у різних галузях, включаючи харчову, побутову, електроніку, одяг та інші. Вони забезпечують доступність та різноманітність товарів на ринку, їхню якість та надійність. Вони допомагають вирішувати соціальні проблеми та підтримувати належний рівень життя населення. Як і будь-які інші суб'єкти господарювання, підприємства торгівлі

виконують певні функції у внутрішньому та зовнішньому середовищі. Серед таких функцій можна виділити дві основні: соціально-економічну та комерційну. Перша націлена, з одного боку, на задоволення попиту споживачів на товари, а з іншого, – на забезпечення функціонування та розвитку підприємства. Комерційна функція полягає безпосередньо в отриманні вигоди, найчастіше у вигляді прибутку³⁶³.

Залежно від характеру діяльності, торговельні підприємства можна поділити на оптові та роздрібні. Оптові підприємства спеціалізуються на оптовій торгівлі та наданні спеціальних послуг. Вони купують товари за власні кошти та від свого імені, мають право власності на придбані товари та володіють власними або орендованими складськими приміщеннями, які використовують для виконання комплексу закупівельних, складських та збутових операцій. Роздрібні торговельні підприємства спеціалізуються на продажу товарів кінцевим споживачам, щоб задовольнити їхні потреби у особистому використанні. Такі підприємства можуть надавати споживачам багато додаткових послуг, таких як консультації, гарантії, доставка та сервісне обслуговування. Крім того, роздрібна торгівля не обмежується лише продажем товарів, вона також надає можливість забезпечувати торговельне обслуговування та створювати зручні умови для покупців.

На підприємствах торгівлі основними господарськими процесами є придбання товарів, їхнє зберігання, рух та подальша реалізація. Такі процеси називають товарними операціями. Облік товарних операцій на підприємствах роздрібної торгівлі забезпечує збір та систематизацію інформації про товарні залишки на початок і кінець звітного періоду, їх надходження та витрачання. Вони включають в себе такі етапи, як замовлення товарів, приймання вантажу, зберігання, виставлення на полиці, продаж та облік товарів. Товарні операції в роздрібній торгівлі забезпечують споживачам доступ до широкого асортименту

³⁶³Пристаємський О. С., Сакун А. Ж. Теоретико-методологічні аспекти обліку товарних операцій на підприємствах торгівлі. *Збірник наукових праць ТДАТУ імені Дмитра Моторного. Серія : Економічні науки*. 2023. Т. 1. № 47. С. 170.

товарів за доступними цінами, а також сприяють зростанню виробництва та забезпечують дохід для постачальників і роздрібних продавців³⁶⁴.

Товари надходять у торгову мережу на основі договорів купівлі-продажу, що укладають з постачальниками товарів (оптовими торговельними підприємствами або з підприємствами-виробниками). Підприємства роздрібної торгівлі ведуть облік товарів за постачальниками, місцями зберігання та матеріально відповідальними особами у натуральному та грошовому вимірниках, що зумовлюється значною номенклатурою товарів. Ведення обліку товарів та товарних операцій для торговельного підприємства необхідне для того, щоб отримувати достовірну інформацію про наявність та рух товарів на складі, контролювати заборгованість перед постачальниками (кредиторську) та від покупців (дебіторську), давати оцінку роботи співробітників, контролювати виручку та рентабельність підприємства.

У торгівлі поряд з поняттям «товар» важливим є визначення товарообороту, який визначає загальний обсяг реалізованих товарів та процес обороту продажної продукції за звітний період, виражається зазвичай в грошових чи натуральних одиницях. Для підприємств роздрібної торгівлі, де товарообіг є важливою складовою діяльності, його вимірювання може бути здійснено як на рівні кожного конкретного магазину, так і на загальному рівні торгової мережі. Обсяг товарообороту напряду впливає на фінансові показники торговельного підприємства, зокрема на обсяги прибутку. Величина обігу товарів визначає загальні доходи та можливості підприємства для інвестицій, розвитку та конкурентоспроможності. Товарооборот є суттєвим елементом ланцюга постачання торговельних підприємств. Знання попиту дозволяє управляти запасами, вчасно поповнювати асортимент, оптимізувати логістичні процеси та співпрацювати з постачальниками.

Для ефективного управління підприємством, необхідно проводити аналіз

³⁶⁴Дзюба О. М. Товарні операції підприємства: особливості обліку з урахуванням вітчизняного та міжнародного досвіду. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки*. 2016. Вип. 17(1). С. 135.

товарообороту, що дозволяє визначити тенденції в зміні обсягів продажу товарів за певний період, зрозуміти, які товари більш популярні серед покупців, а які менше, та приймати ефективні управлінські рішення на основі отриманих даних. Результати аналізу товарообороту надають інформацію для розробки та адаптації стратегій маркетингу. Зміни у обсягах обороту можуть вказувати на ефективність рекламних кампаній, концепцій продажу та відповідь споживачів на ринкові тенденції. Одним із факторів, що впливає на товарооборот, є кон'юнктура ринку, тобто зміни в попиті та пропозиції на товари. Підприємства роздрібної торгівлі повинні бути готові до змін на ринку та швидко реагувати на них, варіюючи асортимент товарів, ціну та пропонуючи акції та знижки. Такі заходи можуть стимулювати попит та збільшувати товарооборот підприємства.

Особливості здійснення товарних операцій можуть відрізнятися в залежності від багатьох факторів, таких як вид товару, його ціна, ринкові умови, тип операції (купівля або продаж), спосіб оплати, умови доставки тощо. Однак можна виділити декілька загальних особливостей, які варто враховувати при здійсненні товарних операцій:

- документація – здійснення товарних операцій потребує певної документації. Достовірна та правильна документація забезпечує збереження інформації про транзакцію та регулювання взаємовідносин між покупцем і продавцем;

- переговори – перед здійсненням товарних операцій покупець та продавець, як правило, проводять переговори щодо умов операції, таких як ціна, умови оплати, доставки тощо;

- взаємодія з клієнтами – успішні товарні операції потребують взаємодії з клієнтами;

- управління складом – здійснення товарних операцій безпосередньо пов'язане з управлінням складом, де зберігаються товари перед їх реалізацією;

- контроль якості – важливо впевнитися в тому, що товар відповідає всім вимогам та стандартам якості та безпеки;

- маркетинг – успішні товарні операції потребують розуміння ринкових умов та рекламних стратегій.

Крім вищенаведених особливостей, є й інші аспекти, що впливають на здійснення товарних операцій. До них можна віднести: правові аспекти (закони про захист прав споживачів, податкове законодавство, міжнародні договори та угоди, правила та стандарти безпеки); фінансові аспекти (кредитування, зміни валютних курсів, ризики та страхування); етику та соціальну відповідальність (дотримання вимог збереження екології, забезпечення прав праці та інших соціальних норм). В сучасних умовах глобалізації та постійних ринкових змін одним з найважливіших аспектів здійснення товарних операцій є планування. Для успішної реалізації операції необхідно заздалегідь визначити чітку стратегію, що включатиме цілі операції, вибрати правильний товар відповідно до потреб споживачів, спланувати логістику та забезпечити необхідну фінансову підтримку. Недостатнє планування може призвести до збитків та негативних наслідків для бізнесу. Тому важливо проводити аналіз ризиків та вживати необхідних заходів для їх зменшення або уникнення.

Забезпечення ефективної логістики є ключовим чинником успіху здійснення товарних операцій, оскільки логістика є важливою складовою успішної бізнес-стратегії суб'єкта господарювання. Її мета полягає в оптимізації руху товарів від постачальника до покупця з мінімальними витратами на транспортування та зберігання. Логістична діяльність підприємства торгівлі охоплює традиційні сфери закупівельної, збутової, внутрішньовиробничої, складської, транспортної, інформаційної логістики, управління замовленнями та управління запасами, формування інфраструктури логістичних процесів, а також організаційно-управлінську діяльність із створення та управління цією системою³⁶⁵.

Облік товарних операцій є важливою складовою фінансового обліку

³⁶⁵Міщук І. Формування систем логістики у підприємствах кооперативної торгівлі. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка» : Логістика*. 2008. № 633. С. 455.

підприємства. Він спрямований на систематичне фіксування та аналіз руху товарів на всіх етапах їх життєвого циклу, починаючи від придбання сировини або готової продукції та закінчуючи реалізацією кінцевому споживачу. Він охоплює такі операції, як придбання, зберігання, виробництво, реалізація та повернення товарів. Метою обліку товарних операцій є забезпечення точності та достовірності інформації про наявність товарів, їхній рух та вартість. Бухгалтерський облік на підприємстві ведеться безперервно з дня реєстрації підприємства до його ліквідації. Відповідальність за організацію бухгалтерського обліку та забезпечення фіксування фактів здійснення всіх господарських операцій у первинних документах несе власник (власники) або уповноважений орган (посадова особа), який здійснює керівництво підприємством відповідно до законодавства та установчих документів. Організація бухгалтерського обліку на підприємстві «повинна вестися таким чином, щоб забезпечувалось надання точної неупередженої інформації, своєчасне виконання завдань з планування, контролю та управління, а також вирішення методологічних, техніко-технологічних та організаційних питань»³⁶⁶.

Основою для організації ефективного обліку товарних операцій є певні принципи, що дозволяють підприємствам контролювати рух товарів, визначати їхню вартість та забезпечувати достовірну облікову інформацію. Вони сприяють ефективному управлінню запасами, плануванню та прийняттю стратегічних рішень, а також допомагають виконувати вимоги законодавства та стандартів бухгалтерського обліку.

Розглянемо значення цих принципів:

- принцип одночасності: згідно з цим принципом, товарні операції повинні бути фіксовані в обліку в момент їх фактичного здійснення, незалежно від факту оплати або отримання коштів;

³⁶⁶Блакита Г. В., Гладій І. О., Дзюба О. М., Бровко О. Т. Бухгалтерський облік в торгівлі та ресторанному господарстві : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2019. С. 97.

- принцип індивідуальності: цей принцип передбачає, що кожна товарна операція повинна бути фіксована окремо, мати свій унікальний ідентифікатор та відстежуватися в обліку протягом всього свого життєвого циклу;

- принцип документального підтвердження: згідно з цим принципом, кожна товарна операція повинна мати відповідне документальне підтвердження, таке як накладна, рахунок-фактура, акт прийому-передачі тощо;

- принцип послідовності: цей принцип передбачає, що товарні операції повинні бути фіксовані в обліку в послідовності їх виникнення, що дозволяє забезпечити логічну та хронологічну послідовність записів та сприяє точності та зрозумілості облікової інформації;

- принцип достовірності: згідно з цим принципом, інформація про товарні операції повинна бути достовірною, точною та повною, а облік повинен відображати фактичний рух товарів і їхню вартість згідно з принципами бухгалтерського обліку.

Облік товарних операцій тісно пов'язаний та знаходить свій вияв у всіх видах бухгалтерського обліку, таких як фінансовий, управлінський та податковий облік. Цей зв'язок дозволяє забезпечити цілісну інформацію для прийняття управлінських рішень на підприємстві. Завдяки обліку товарних операцій та його взаємозв'язку з іншими системами обліку, керівництво підприємства отримує цілісну інформацію, яка сприяє обґрунтованому прийняттю рішень щодо планування, контролю та стратегії розвитку. Ця інформація дозволяє оцінити ефективність використання ресурсів, виявити можливості для оптимізації та підвищення продуктивності, а також забезпечує довгострокову стабільність та конкурентоспроможність підприємства. Тому облік товарних операцій є невід'ємною частиною облікової системи торговельного підприємства, яка безпосередньо пов'язана з фінансовим, податковим та управлінським обліком. Вона забезпечує необхідну повноту та точність інформації для прийняття рішень і досягнення стратегічних цілей.

Важливим елементом успішної стратегії підприємства є його маркетингова

товарна політика, оскільки вона визначає, як підприємство буде розробляти, просувати та управляти своїми товарами на ринку. Ця політика враховує потреби споживачів, конкурентну ситуацію, а також внутрішні ресурси та можливості компанії. Маркетингова товарна політика підприємства повинна бути орієнтована на виробництво і просування на ринку конкурентоздатних товарів, які відповідають запитам споживачів. Її суть полягає у формуванні ефективного з економічної точки зору товарного асортименту. Товари слід розглядати як сукупності споживчих властивостей, які повинні відповідати запитам споживачів; у першу чергу купуватися будуть ті товари, які мають більший ступінь такої відповідності. На основі цього визначають товари, що мають перспективи на ринку, і ті, які слід знімати з виробництва³⁶⁷.

Ще одним важливим аспектом обліку товарних операцій є класифікація товарів. Вона дозволяє систематизувати товари за певними ознаками, що сприяє більш зручному та ефективному контролю за ними. Класифікація може базуватися на таких ознаках, як група товарів, асортимент, вартість, термін зберігання тощо. Правильно визначена класифікація товарів сприяє прискоренню процесу пошуку, замовлення та збуту товарів, а також допомагає уникнути помилок та недоліків.

Окрім класифікації товарів, одним з основних аспектів обліку є визначення методів вимірювання та контролю товарів. Це можуть бути фізичні методи, такі як підрахунок, вагове вимірювання, вимірювання об'єму, або застосування сучасних технологій, наприклад, штрих-кодів, RFID-міток та систем автоматизованого складу. Використання сучасних технологій дозволяє підприємствам значно зменшити час та помилки при обліку товарів, поліпшити точність та швидкість інвентаризації, а також забезпечити більш точний прогноз потреб та попиту на товари. Важливим компонентом

³⁶⁷Пашинний А. В., Пристемський О. С. Рациональна організація бухгалтерського обліку як об'єктивна передумова успішної діяльності підприємства. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством* : матеріали VI Всеукр. наук.-практ. конф. м. Полтава, 30-31 берез. 2023 р. Полтава, 2023. Ч. 1. С. 236.

стратегічного управління підприємством є також управлінський облік товарних операцій. Він призначений не лише для фіксації руху товарів, але і для забезпечення інформацією, необхідної для прийняття управлінських рішень та оптимізації бізнес-процесів.

Управлінський облік товарних операцій спрямований на забезпечення конкурентних переваг підприємства на ринку шляхом оптимізації усіх етапів товарного циклу та раціоналізації управлінських процесів. Його правильне впровадження дозволяє підприємствам досягати високої ефективності у веденні бізнесу. Всі операції, що пов'язані з бухгалтерським обліком товарів, регулюються відповідними правовими нормами, які встановлюються державою. В таких нормативних актах містяться основні положення та норми, що ґрунтуються на обов'язковому їх дотриманню.

Теоретико-методологічні аспекти обліку товарів базуються на концепціях і принципах, що допомагають розробити ефективну систему обліку та контролю товарів. Одним з ключових понять в цьому контексті є «запаси», що належать до основних активів підприємства, і їх правильне управління має вирішальне значення для його фінансової стійкості й конкурентоспроможності. Управління запасами передбачає розробку стратегій закупівель, визначення оптимальних рівнів запасів, вибір методів оцінки запасів та розподілу витрат.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси і розкриття її у фінансовій звітності визначає Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Норми цього Національного положення (стандарту) застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами незалежно від форм власності (крім бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності)³⁶⁸.

Крім основних законодавчих актів, існують також інші нормативні

³⁶⁸Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів № 246 від 20.10.1999 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

документи, які регулюють окремі аспекти обліку товарів і товарних операцій, зокрема, нормативні акти Міністерства фінансів України та Міністерства економіки України. Важливо зазначити, що законодавча база та методологічні основи обліку товарних операцій не є статичними і можуть змінюватися з часом. Розвиток торговельного сектору, зміни в законодавстві та вимоги фінансової звітності впливають на розробку нових підходів та вдосконалення існуючих методів обліку. Тому, підприємства повинні бути в курсі останніх тенденцій і використовувати сучасні методологічні підходи для досягнення оптимальних результатів у своїй діяльності. Облік товарних операцій є важливою складовою частиною фінансового обліку підприємства. Він дозволяє підприємству зберігати належний контроль над своїми запасами, ефективно управляти їхнім рухом та використанням, а також забезпечує надійну та точну фінансову звітність. Правильне застосування методологічних принципів та методів обліку товарних операцій є важливим для досягнення фінансової стабільності та успіху підприємства.

Організація обліково-аналітичної роботи на підприємствах передбачає розробку та впровадження облікової політики, визначення форм і методів обліку, а також створення відповідних облікових реєстрів та документів. При розробці облікової політики необхідно враховувати такі особливості:

- види товарів, що реалізуються на підприємстві;
- тип підприємства;
- розмір підприємства;
- масштаб діяльності підприємства.

Форми і методи обліку товарних операцій на підприємстві визначаються в обліковій політиці. При цьому необхідно брати до уваги такі фактори: обсяг товарних операцій, вартість товарів, частота надходження і реалізації товарів. Надходження товарів на підприємство може відбуватися кількома шляхами: придбання за грошові кошти, як внесок до статутного капіталу, безоплатне одержання або обмін на подібний актив. Підприємства купують товари,

укладаючи при цьому договори постачання з їхніми виробниками чи постачальниками (посередниками). Матеріально відповідальні особи здійснюють приймання товарів на склад, що оформлюється відповідними документами: накладними, товарно-транспортними накладними та актами приймання-передачі. У разі потреби, можуть додаватися сертифікати щодо якості отриманого товару.

Товари, що надійшли на підприємство, зараховуються на баланс за первісною вартістю (собівартістю). Вибуття товарів відбувається за продажними цінами, що включають в себе первісну вартість та торгіву (оптову) націнку. Аналітичний облік товарів ведеться за групами, видами, місцями продажу товарів, цінами на них, матеріально відповідальними особами. Важливим аспектом облікової діяльності та складовою ефективного управління підприємством є документообіг. Це систематизований процес обміну та обробки документів, що впливає на різні аспекти підприємництва, такі як облік товарів, замовлення, поставки, реалізація, оплата, взаємовідносини з постачальниками та клієнтами. Торговельні підприємства самостійно затверджують правила документообігу та визначають права працівників на підписання документів. Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій у торговельних підприємствах є первинні документи, оскільки саме в них зафіксовані факти здійснення господарських операцій. Первинний документообіг є початковою ланкою організації документообігу та обробки інформації. Первинні облікові документи є основою документообігу та інформаційного забезпечення підприємства. Процес документування та первісна обробка інформації є головними елементами системи первинного обліку³⁶⁹.

Основні етапи документообігу на підприємстві включають:

- створення документів: замовлення від клієнтів, рахунки-фактури для клієнтів, заявки на постачання товарів від постачальників, внутрішні документи, такі як накладні та акти відправлення товарів;

³⁶⁹Тарасова Т. О., Янчев А. В., Волошан І. Г. Первинний облік товарних операцій підприємств роздрібної торгівлі : монографія. Харків : ХДУХТ, 2015. С. 64.

- обробка та збереження: реєстрація та обробка вхідних та вихідних документів, збереження інформації в електронній або паперовій формі, контроль за доставкою товарів;
- узгодження та підтвердження: підписання та затвердження документів відповідальними особами, взаємодія з відділами, що стосуються обробки замовлень, логістики, фінансів;
- внутрішні та зовнішні обміни інформацією: електронний обмін даними з постачальниками та клієнтами, комунікація між відділами підприємства;
- фінансова обробка: виставлення та отримання рахунків, контроль за фінансовими операціями;
- архівація: збереження та архівація документів для подальшого використання та аудиту;
- аналіз та оптимізація: вивчення даних про обіг товарів для оптимізації запасів, аналіз ефективності процесів та виявлення можливостей для їх поліпшення.

Ефективний документообіг допомагає підприємствам уникати помилок, зменшує час на обробку документів, поліпшує контроль над запасами та фінансовими потоками, а також сприяє збереженню інформації для подальшого аналізу і прийняття стратегічних рішень. Управління запасами повинно бути спрямоване на підвищення рентабельності та швидкості обігу вкладеного капіталу.

Для цього у процесі управління товарними запасами завжди вирішуються такі завдання: визначення цілей управління; аналіз стану товарних запасів; оперативний облік і контроль стану товарних запасів; здійснення економічних та організаційно-технічних заходів із формування та регулювання товарних запасів і підтримання їх на оптимальному рівні.

Контроль товарних операцій на підприємствах є критичним елементом для забезпечення ефективного управління запасами, підтримання фінансової стійкості та забезпечення високої якості обслуговування клієнтів. Він спрямований на забезпечення перевірки фінансових показників підприємства

на достовірність, розробляє рекомендації стосовно оптимізації господарської діяльності підприємства, маючи на меті збільшення прибутку та раціоналізацію витрат. Головними передумовами для контролю за товарними операціями є: наявність складів, комор або майданчиків, спеціально обладнаних та призначених для зберігання товарних запасів; розміщення товарів за секціями та групами на складах для можливості контролю їх наявності, а також швидкого приймання та відпуску в торгівлю. Управління товарним асортиментом забезпечується за допомогою підтримки на складах оптимальної кількості товарів та їх номенклатури, які потрібні для постійного постачання оптових торговельних підприємств до роздрібних торговельних мереж³⁷⁰.

До основних засад (принципів) контролю за товарними запасами підприємства відносять: відповідальності, підконтрольності, своєчасного інформування про стан запасів, збалансованості, обмеження інтересів, компетентності, чесності, сумлінності, відповідності, сталості, регламенту, взаємодії та координації. До функцій контролю за товарними запасами підприємства належать такі: інформаційна, аналітична, контролю процесу реалізації (збуту), забезпечення збереження товарних запасів тощо.

Контроль обліку товарних запасів та їх переоцінки доцільно здійснювати за такими етапами:

1. Визначення раціональності формування товарних запасів, придбаних за первісною вартістю.
2. Оцінка доцільності методів списання товарних запасів.
3. Оцінка та перевірка методології обліку товарних запасів у системі документообігу, первинного обліку, реєстрів синтетичного та аналітичного обліку товарів.

Найважливішим засобом і методом як внутрішнього, так і зовнішнього

³⁷⁰Пристемський О. С. Контроль за товарними операціями на підприємствах торгівлі. *Current Issues and Prospects for the Development of Scientific Research : Scientific Collection «InterConf+»*, 39(179): with the Proceedings of the 8th International Scientific and Practical Conference, Orléans, France, November 19-20, 2023. Orléans, 2023. С. 95.

контролю за товарними запасами є інвентаризація. За результатами її проведення визначаються наявність та стан матеріальних цінностей, а також звіряються фактичні показники запасів з даними бухгалтерського обліку. Відповідальність за організацію та проведення інвентаризацій лежить на керівникові підприємства, тоді як за її результати – на матеріально відповідальних особах. Для проведення інвентаризаційної роботи на підприємствах розпорядчим документом їх керівника створюються постійно діючі інвентаризаційні комісії у складі керівників структурних підрозділів, головного бухгалтера, які очолюються керівником підприємства або його заступником. Наявність цінностей при інвентаризації встановлюється шляхом обов’язкового підрахунку, зважування, обміру у порядку їх розміщення у певному приміщенні. Інвентаризація має проводитися у присутності матеріально відповідальних осіб³⁷¹.

Ще однією формою фінансового та документального контролю є ревізія. Це всебічна перевірка фінансово-господарської діяльності підприємства з метою встановлення законності, раціональності та ефективності прийняття управлінських рішень. Ревізія є найпоширенішою формою внутрішнього контролю, має чітко визначений правовий статус та сприяє зростанню ефективності діяльності підприємства. Ревізія відрізняється від інших перевірок контролюючим суб’єктом та підконтрольним об’єктом³⁷².

Основні завдання ревізії товарно-матеріальних цінностей: аналіз виконання завдання товарообороту, зменшення витрат, підвищення рентабельності підприємства, перевірка правильності документального оформлення господарських операцій, контроль за проведенням інвентаризації та її результатами. Важливим методом перевірки та контролю даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності підприємства є аудит. Його метою є встановлення правильності, своєчасності, законності

³⁷¹Сук Л. К., Сук П. Л. Фінансовий облік : навч. посіб. Київ : Знання, 2015. С. 427.

³⁷²Рогозян Л. Є., Вахлакова В. В. Ревізія і контроль : навч. посіб. Алчевськ : ДонДТУ, 2008. С. 72.

відображення руху товарів у бухгалтерському обліку відповідно до чинного законодавства та внутрішнього порядку організації³⁷³.

Впровадження аудиторських перевірок товарних запасів на підприємстві дає змогу здійснити удосконалення облікового процесу шляхом оптимізації роботи бухгалтерії та інших структурних підрозділів. В процесі проведення аудиту формується перелік порушень, які на підсумковому етапі перевірки знаходять своє відображення у висновку аудиторської перевірки підприємства. Залежно від осіб, відповідальних за проведення аудиторської перевірки, розрізняють зовнішній та внутрішній аудит. Зовнішній аудит проводиться, як правило, спеціальними аудиторськими фірмами та спрямований на перевірку дотримання правил бухгалтерського обліку та звітності, стан внутрішнього контролю, виконання економічних та інших завдань, дотримання підприємством законодавчих та нормативних актів України. Внутрішній аудит здійснюється внутрішньою аудиторською службою підприємства, яка перевіряє ефективність внутрішнього контролю, повноту заповнення та своєчасність подання фінансової звітності, дотримання внутрішніх облікових процесів та процедур.

Отже, облік та контроль товарних запасів на підприємстві відіграють ключову роль. Достовірний облік товарних запасів дозволяє надійно відображати фінансовий стан підприємства та надає інвесторам, кредиторам та іншим зацікавленим сторонам точну інформацію, допомагає у формуванні стратегій підприємства, плануванні виробництва та управлінні рівнем попиту, а також дозволяє підприємствам відповідати вимогам податкового та бухгалтерського законодавства. Управління товарними запасами передбачає жорсткий контроль за їх зберіганням, переміщенням та запобіганням втрат від пошкоджень, псування. Від того, наскільки ефективно здійснюватиметься цей процес, буде залежати рівень рентабельності, витрат, ліквідності та платоспроможності підприємства.

³⁷³Подмешальська Ю. В. Удосконалення оцінки якості внутрішнього контролю на підприємстві. *Економічний вісник ЗДІА*. 2012. № 2. С. 110.

10.3. Методологічні аспекти санаційного аудиту в системі антикризового управління підприємством

Фінансова та економічна криза в країні призвела до значного зростання кількості неплатоспроможних підприємств. Це сильно вплинуло на ефективність їхньої діяльності та здатність виконувати свої фінансові зобов'язання через нестабільність та хаос у ринковому середовищі, а також внаслідок недоцільних або неефективних управлінських рішень.

На сьогоднішній день, багато потенційно прибуткових підприємств опинилися на межі технічного та економічного банкрутства, проте за умови фінансового оздоровлення вони можуть продовжити свою діяльність. Тому перед кожним підприємством стоїть важлива мета – уникнути подальшого розвитку кризових явищ всередині компанії та ефективно застосовувати антикризові заходи для відновлення фінансової стабільності у разі появи ознак кризи.

Антикризове управління – це процес управління фінансовими ризиками та фінансовою санацією підприємства з метою запобігання фінансовій кризі та забезпечення безперервної діяльності компанії. Воно передбачає швидке відновлення фінансової стабільності та запобігання банкрутству.

Реалізація антикризового управління на підприємстві включає: регулярний аналіз фінансового стану компанії, вчасне виявлення ознак кризи, аналіз причин кризи, оцінку масштабу проблем, використання внутрішніх та зовнішніх механізмів фінансової стабілізації, вибір ефективних методик санації, проведення ліквідаційних процедур у разі банкрутства.

Термін «санація суб'єктів господарювання» тісно пов'язаний з такими категоріями, як банкрутство та неплатоспроможність. Для суб'єкта господарювання, який перебуває в кризовій ситуації, окрім сучасної та несуперечливої правової бази, необхідно знати і розуміти економічний

зміст санації. Термін «санація» походить від латинського «sanare» оздоровлення, видужання³⁷⁴.

А. В. Олійник, зробивши огляд наукових праць, присвячених проблемі санації, робить висновок, що на даний час термінологічний апарат у цьому питанні достатньо не сформований. На її думку, фінансова санація – це процес відновлення платоспроможності, досягнення прибутковості та зміцнення фінансового стану підприємств шляхом здійснення системи послідовних і взаємопов'язаних фінансових операцій, ініціаторами яких можуть виступати як самі підприємства, так і інші зацікавлені суб'єкти ринку з метою забезпечення повного фінансового оздоровлення та створення передумов для зростання його ринкової вартості в довгостроковому періоді³⁷⁵.

Т. В. Волошина, проаналізувавши наукові підходи до визначення санації, зазначає, що санація – це комплексна процедура прийняття управлінських рішень, що стосуються однієї, декількох або всіх сфер діяльності суб'єктів господарювання, метою яких є оздоровлення або відновлення процесу його функціонування, зміна діяльності на більш конкурентну на основі ефективних ресурсних або організаційно-структурних змін³⁷⁶.

С. О. Передерієва вважає, що поняття терміну «санація» повинно ґрунтуватись на синтезі таких двох наукових положень:

1. Санація є складовою антикризового фінансового управління, яке можна охарактеризувати двома тезами: як комплекс профілактичних заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи; та систему управління фінансами, спрямовану на виведення підприємства з кризи.

2. З точки зору життєвого циклу підприємства та генетики виникнення

³⁷⁴Цар О. З. Фінансова санація суб'єктів господарювання в економіці України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2017. С. 12.

³⁷⁵Олійник А. В. Фінансовий механізм санації промислових підприємств України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Чернігівський національний технологічний університет. Чернігів, 2016. С. 91.

³⁷⁶Волошина Т. В. Економіко-управлінське обґрунтування санаційних заходів для підприємств підрядного будівництва : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Київський національний університет будівництва і архітектури. Київ, 2018. С.43.

кризових явищ санаційні заходи застосовуються лише на певному етапі життєвого циклу, що характеризується неплатоспроможністю підприємства³⁷⁷.

На думку О. З. Цар, санація – це комплекс взаємопов’язаних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству суб’єкта господарювання і підтримку його діяльності, внаслідок відновлення платоспроможності і ліквідності в короткотерміновому періоді, та прибутковості і визначеного рівня конкурентоспроможності – у довготерміновому за допомогою усіх зацікавлених суб’єктів³⁷⁸.

На думку К. В. Багацької, санація – це система послідовних взаємопов’язаних заходів, що проводяться по відношенню до підприємства-боржника з ініціативи його власників або зовнішніх суб’єктів з метою врегулювання проблеми боргів, попередження банкрутства, відновлення платоспроможності і досягнення прибутковості і конкурентоспроможності в довготерміновому періоді³⁷⁹.

Дослідження різних підходів до тлумачення терміну «санація суб’єктів господарювання», які представлені у сучасних економічних джерелах, виявило дві основні групи визначень. Перша група авторів розглядає санацію як фінансову допомогу, яку надають підприємствам. У другій групі визначень санація тлумачиться більш широко, як сукупність всіх можливих заходів, спрямованих на відновлення здоров’я суб’єкта господарювання.

Санація боржника до відкриття провадження у справі про банкрутство – це система заходів щодо відновлення платоспроможності боржника, які може здійснювати засновник (учасник, акціонер) боржника, власник майна (орган, уповноважений управляти майном) боржника, інші особи з метою запобігання

³⁷⁷Передрієва С. О. Фінансово-економічний механізм санації аграрних підприємств в ринкових умовах : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Луганський національний аграрний університет. Луганськ, 2011. С.14.

³⁷⁸Цар О. З. Фінансова санація суб’єктів господарювання в економіці України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2017. С. 67.

³⁷⁹Багацька К. В. Фінансовий механізм санації підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / Гуманітарний університет «Запорізький інститут державного та муніципального управління». Запоріжжя, 2006. С. 20.

банкрутству боржника шляхом вжиття організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових заходів відповідно до законодавства до відкриття провадження у справі про банкрутство³⁸⁰.

До переваг досудової санації відносять: відсутність шкоди іміджу підприємства та його торговельній діяльності, здійснення управління підприємством тими ж органами та можлива додаткова емісія акцій³⁸¹.

Санаційний аудит вважається ключовим етапом у процесі санації підприємства та має важливе значення для забезпечення фінансової стабільності. Його метою є перевірка та оцінка ефективності запропонованих заходів з відновлення фінансового стану.

Санаційний аудит здійснюють зовнішні аудитори спільно з внутрішніми службами підприємства, зокрема з відділом контролінгу, щоб забезпечити об'єктивність та комплексність аналізу³⁸².

У провідних країнах світу санаційний аудит є невід'ємною складовою якісної системи антикризового управління підприємством. Проведення його періодично допомагає уникнути економічних труднощів і фінансових потрясінь.

Санаційний аудит та класичний аудит є двома різними підходами до фінансового аудиту, які відрізняються своїми цілями, методологією та обсягом досліджень. Одним з ключових аспектів відмінності між цими двома видами аудиту є час проведення. Класичний аудит зазвичай проводиться один раз на рік після завершення фінансового року, тоді як санаційний аудит може бути проведений у будь-який момент, коли підприємство потребує оцінки свого фінансового стану для виявлення причин кризової ситуації.

Крім того, обсяг та глибина досліджень також відрізняються. Класичний

³⁸⁰Кодекс України з процедур банкрутства : Закон України від 18.10.2018 р. № 2597-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text>.

³⁸¹Цар О. З. Фінансова санація суб'єктів господарювання в економіці України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2017. С. 14.

³⁸²Крутова А. С., Лачкова Л. І., Лачкова В. М. Управління фінансовою санацією підприємства : навч. посіб. Харків : Видавець Іванченко І. С., 2017. С. 63.

аудит частіше обмежується перевіркою фінансової звітності та внутрішнього контролю підприємства, тоді як санаційний аудит охоплює більший обсяг досліджень, включаючи аналіз причин кризової ситуації, оцінку ризиків, ринків та розроблення стратегії для виходу з кризи.

Результати аудиту представляються у вигляді аудиторського звіту, який підтверджує достовірність фінансової звітності, а результатом санаційного аудиту є детальний звіт з аналізом причин кризи та рекомендаціями щодо полегшення ситуації.

Отже, санаційний аудит спрямований на оцінку фінансового стану підприємства з метою виявлення факторів, що спричинили кризову ситуацію, та розроблення стратегій для подолання цих проблем. У той час як класичний аудит, відповідно до міжнародних стандартів аудиту, спрямований на перевірку достовірності та правильності фінансової звітності підприємства.

Після аналізу різних підходів до визначення санаційного аудиту в контексті антикризового управління підприємством, можна стверджувати, що цей процес є складним комплексом заходів. Він передбачає глибокий аналіз фінансово-господарського стану підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, з метою його відновлення, вирішення вимог кредиторів, реструктуризації боргів і капіталу, можливо, зміни організаційно-правової та виробничої структури для запобігання банкрутству та ліквідації проблем³⁸³.

Санаційний аудит дійсно є важливим інструментом для підприємств, що перебувають у складних фінансових умовах. Виявлення слабких місць у фінансовій діяльності і вчасне прийняття заходів можуть допомогти підприємству уникнути серйозних проблем. Рекомендації, отримані після санаційного аудиту, можуть бути важливим керівним інструментом для подальшого розвитку та вдосконалення фінансової стратегії підприємства.

Основною метою санаційного аудиту є виявлення негативних аспектів у діяльності підприємства та оцінювання здатності щодо їх подолання.

³⁸³ Колісник М. К., Ільчук П. Г., Віблій П. І. Фінансова санація і антикризове управління підприємством : навч. посіб. Київ : Кондор, 2007. С. 63.

Під час санаційного аудиту розв'язуються такі завдання:

- аналізується фінансовий стан і господарська діяльність підприємства;
- визначається глибина, причини та можливості подолання кризи;
- досліджується розроблена санаційна концепція боржника;
- оцінюється ймовірність реалізації санаційної концепції;
- приймається рішення щодо майбутньої долі підприємства – санації або

ліквідації³⁸⁴.

Процес проведення санаційного аудиту доцільно поділити на певні етапи (табл. 10.2).

Таблиця 10.2

Етапи санаційного аудиту*

Етап	Коротка характеристика	Методи
1. Підготовчий етап	Збирання та систематизація інформації про підприємство	Групування, систематизація, опитування, підтвердження, формальна та арифметична перевірка документів
2. Оцінка глибини фінансової кризи	Оперативний аналіз результатів господарської, фінансової та інвестиційної діяльності підприємства, визначення санаційного потенціалу	Спостереження, опитування, порівняння, групування, систематизація, аналіз динаміки, факторний та трендовий аналіз
3. Оцінка наявного санаційного плану	Стратегічний аналіз санаційного потенціалу підприємства, реальності та ефективності санаційного плану	Моніторинг зовнішнього середовища, порівняння, опитування, систематизація, бенчмаркінг, вартісний аналіз, аналіз точки беззбитковості, портфельний аналіз, SWOT-аналіз, ABC-аналіз, прогнозування
4. Підсумковий етап	Висновок щодо можливості та доцільності санації	Систематизація та узагальнення

* Систематизовано та доповнено автором за даними джерел^{385, 386, 387}.

³⁸⁴Фінансова санація: теоретичні та прикладні аспекти / С. С. Гасанов, А. М. Штангрет, Я. В. Котляревський та ін. Київ : ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. С. 175.

³⁸⁵Череп А. В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання : підручник. Київ : Кондор, 2006. С. 189.

³⁸⁶Цар О. З. Фінансова санація суб'єктів господарювання в економіці України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2017. С. 104.

³⁸⁷Передерієва С. О. Фінансово-економічний механізм санації аграрних підприємств в ринкових умовах : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Луганський національний аграрний університет. Луганськ, 2011. С.84.

На підготовчому етапі санаційного аудиту проводиться збір та систематизація інформації про підприємство. Для цього використовуються як внутрішні, так і зовнішні джерела отримання інформації, які призначені для забезпечення повноти аналізу оперативного і стратегічного стану підприємства: фінансова, податкова та статистична звітність підприємства; установчі та реєстраційні документи; матеріали попередніх перевірок; облікові документи; план санації; аналіз ринків збуту та конкурентоспроможності продукції; матеріали маркетингових досліджень; нормативно-правові, податкові, інші документи та інформація.

На етапі оцінки глибини фінансової кризи аудитору необхідно провести аналіз фінансового стану підприємства та оцінити його виробничі можливості. Аналіз фінансового стану підприємства (далі – АФСП) може включати: вертикальний і горизонтальний аналіз балансу, аналіз джерел власних коштів, аналіз структури дебіторської та кредиторської заборгованостей, аналіз формування та використання прибутку, аналіз ліквідності, фінансової стійкості, ділової активності підприємства. Аналіз виробничо-господарської сфери передбачає загальну оцінку виробництва, аналіз стану та використання основних засобів, використання трудових ресурсів, аналіз конкурентного середовища, незавершеного будівництва тощо.

Наступним етапом санаційного аудиту є аналіз санаційної спроможності підприємства та наявної концепції санації. На цьому етапі аудитору необхідно оцінити становище підприємства на товарних ринках, якість менеджменту та відносин зі споживачами, виробничими партнерами, державними органами, банками та засновниками. Також проводиться експертна оцінка наявного плану санації та запланованих заходів, результати якої порівнюються з результатами SWOT-аналізу діяльності підприємства.

На завершальному підсумковому етапі санаційного аудиту аудитор формулює загальний висновок щодо можливості, доцільності та ефективності санаційних заходів, передбачених у плані санації. У разі недоцільності санації

для виходу підприємства з фінансової кризи, аудитор пропонує розглянути можливість його ліквідації.

Для вивчення фінансово-господарського стану підприємств з метою виявлення ознак неплатоспроможності, приховування банкрутства, фіктивного банкрутства або доведення до банкрутства, а також для своєчасного виявлення формування незадовільної структури балансу з метою запобігання банкрутству підприємств та виявлення резервів для підвищення ефективності виробництва та відновлення платоспроможності підприємств через їх санацію, застосовується інструментарій фінансового аналізу. Перелік показників ліквідності, передбачених «Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства»³⁸⁸, представлений в таблиці 10.3. При цьому під платоспроможністю (ліквідністю) розуміють один з основних якісних показників діяльності підприємства, що визначає спроможність підприємства здійснювати платежі, розраховуватися з боргами в необхідному обсязі та в зазначений термін наявними у нього коштами або такими, які безперервно поповнюються за рахунок його діяльності.

Таблиця 10.3

Показники оцінки ліквідності*

Показник	Розрахунок	Зміст та нормативне значення
1	2	3
1. Маневреність власних оборотних засобів	BOA / OA BOA – власні оборотні активи; OA – оборотні активи	для нормального функціонування підприємства цей показник змінюється в межах від 0 до 1
2. Коефіцієнт поточної (загальної) ліквідності	OA / ПК OA – оборотні активи; ПК – позиковий капітал	збільшення значення показника є сприятливою тенденцією для підприємства

³⁸⁸Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text>.

Продовження табл. 10.3

1	2	3
3. Коефіцієнт покриття - Кп	ОА / ПЗ ОА – оборотні активи; ПЗ – поточні зобов'язання	- " -
4. Коефіцієнт швидкої ліквідності	(ОА – З – ВМП) / ПЗ ОА – оборотні активи; З – запаси; ВМП – витрати майбутніх періодів; ПЗ – поточні зобов'язання	граничне значення – 0,6-0,8
5. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності) (Кал)	ГК / ПЗ ГК – грошові кошти та їх еквіваленти; ПЗ – поточні зобов'язання	показує, яка частина короткострокових зобов'язань може бути погашена негайно, найбільш жорсткий критерій ліквідності; граничне значення – 0,2-0,35
6. Частка оборотних коштів в активах, відсотків	ОА x 100 / Б ОА – оборотні активи; Б - баланс	показує, яку частину в активах підприємства становлять оборотні кошти
7. Частка власних оборотних коштів в їх загальній сумі, відсотків	ВОА x 100 / ОА ВОА - власні оборотні активи; ОА – оборотні активи	показує, яку частину становлять в загальному обсязі оборотних коштів підприємства
8. Частка власних оборотних коштів у покритті запасів, відсотків	ВОА x 100 / З ВОА - власні оборотні активи; З – запаси	рекомендована нижня межа цього показника становить 50%
9. Частка запасів у оборотних активах, відсотків	З x 100 / ОА З – запаси; ОА – оборотні активи	показує, яку частину в оборотних активах підприємства становлять запаси
10. Коефіцієнт покриття запасів	НДП / З НДП – «нормальні» джерела покриття; З – запаси	у разі коли значення цього показника менше ніж 1, поточний фінансовий стан підприємства розглядається як нестійкий

* Складено автором за даними джерела³⁸⁹.

Фінансова стабільність є одним з ключових показників успішності підприємства і визначає його здатність витримувати економічні коливання та

³⁸⁹Там само.

несподівані витрати. Забезпечення фінансової стабільності дозволяє підприємству зберегти свою конкурентоспроможність на ринку, забезпечити виплату заробітної плати працівникам, виконувати свої фінансові зобов'язання перед постачальниками та кредиторами.

Для управління підприємством фінансова стабільність важлива, оскільки вона дозволяє забезпечити стале функціонування бізнесу, сприяє розвитку та розширенню діяльності. При належному управлінні фінансами підприємство може ефективно планувати свою діяльність, раціонально розподіляти ресурси та максимізувати прибуток.

Аналіз фінансової стабільності проводиться аудитором за допомогою розрахунків низки показників, передбачених «Методичними рекомендаціями щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства»³⁹⁰ (табл. 10.4).

Таблиця 10.4

Показники оцінки фінансової стійкості*

Показник	Розрахунок	Зміст та нормативне значення
1	2	3
1. Коефіцієнт фінансової автономії	BK / B BK – власний капітал; B – баланс	зростання цього показника свідчить про збільшення фінансової стійкості, стабільності та незалежності підприємства від позикових коштів; граничне значення – 0,5
2. Коефіцієнт фінансової залежності	B / BK B – баланс; BK – власний капітал	збільшення значення цього показника в динаміці свідчить про зростання частки позикових коштів під час фінансування підприємства, граничне значення – 2
3. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$(BK - HA) / BK$ BK – власний капітал; HA – необоротні активи	граничне значення – 0,1
4. Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	PK / B PK – позиковий капітал; B – баланс	показує, яку частину в балансі підприємства становить позиковий капітал; граничне значення – 0,5

³⁹⁰Там само.

*Розділ 10. Перспективи розвитку обліку й аудиту
та їхня адаптація до умов ринку і технологічних новацій*

Продовження табл. 10.4

1	2	3
5. Коефіцієнт структури довгострокових вкладень	ДЗ / НА ДЗ – довгострокові зобов'язання; НА – необоротні активи	показує, яка частина основних засобів та інших необоротних активів фінансується зовнішніми інвесторами. Збільшення значення цього показника в динаміці свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів
6. Коефіцієнт довгострокового залучення позикових коштів	ДЗ / (ДЗ + ВК) ДЗ – довгострокові зобов'язання; ВК – власний капітал	збільшення значення цього показника в динаміці свідчить про зростання залежності підприємства від зовнішніх інвесторів
7. Коефіцієнт структури позикового капіталу	ДЗ / ПК ДЗ – довгострокові зобов'язання; ПК – позиковий капітал	показує, яку частину в позиковому капіталі підприємства становлять довгострокові пасиви
8. Коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів	ПК / ВК ПК – позиковий капітал; ВК – власний капітал	збільшення значення цього показника свідчить про зниження фінансової стійкості та навпаки
9. Показник фінансового левериджу	(Б – ВК) / ВК Б – баланс; ВК – власний капітал	зменшення значення цього показника свідчить про позитивні зміни на підприємстві, граничне значення – 0,25
10. Коефіцієнт забезпечення власними засобами	(ВК + ЗНВП + ДМП – НА) / ОА ВК – власний капітал; ЗНВП – забезпечення наступних виплат і платежів; ДМП – доходи майбутніх періодів; НА – необоротні активи; ОА – оборотні активи	зростання цього показника забезпечує для неплатоспроможного підприємства можливість використання позасудових заходів відновлення платоспроможності; граничне значення – 0,1
11. Продуктивність праці, тис. грн. / особу	ВР / СОЧШП ВР – виручка від реалізації; СОЧШП – середньооблікова чисельність штатних працівників	зростання цього показника є сприятливою тенденцією для підприємства
12. Фондовіддача, грн. / грн.	ВР / СВОЗ ВР – виручка від реалізації; СВОЗ – середня вартість основних засобів	значення показника залежить від галузевих особливостей підприємства

Продовження табл. 10.4

1	2	3
13. Оборотність коштів у розрахунках (ОКРО), оборотів	ВР / СДЗ ВР – виручка від реалізації; СДЗ – середня дебіторська заборгованість	зростання цього показника є сприятливою тенденцією для підприємства
14. Час обороту коштів у розрахунках (ЧОКР), днів	360 днів / ОКРО ОКРО – оборотність коштів у розрахунках	зменшення значення показника свідчить про збільшення ОКРО та є сприятливою тенденцією для підприємства
15. Оборотність запасів (ОЗО), оборотів	СР / СЗ СР – собівартість реалізації; СЗ – середні запаси	зростання цього показника є сприятливою тенденцією для підприємства
16. Час обороту запасів (ЧОЗ), днів	360 днів / ОЗО ОЗО – оборотність запасів	сприятливою вважається тенденція зменшення значення показника
17. Час обороту кредиторської заборгованості (ЧОКЗ), днів	(СКЗ x 360 днів) / СР СКЗ – середня кредиторська заборгованість; СР – собівартість реалізації	- " -
18. Тривалість операційного циклу (ТОЦ), днів	ЧОКР + ЧОЗ ЧОКР – час обороту коштів у розрахунках; ЧОЗ – час обороту запасів	- " -
19. Тривалість фінансового циклу, днів	ТОЦ – ЧОКЗ ТОЦ – тривалість операційного циклу; ЧОКЗ – час обороту кредиторської заборгованості	- " -
20. Коефіцієнт погашення дебіторської заборгованості	СДЗ / ВР СДЗ – середня дебіторська заборгованість; ВР – виручка від реалізації	- " -
21. Оборотність власного капіталу, оборотів	ВР / СВВК ВР – виручка від реалізації; СВВК – середня вартість власного капіталу	сприятливою вважається тенденція збільшення значення показника

Продовження табл. 10.4

1	2	3
22. Оборотно́сть сукупного капіталу, оборотів	$BP / ((Bп + Bк) / 2)$ BP – виручка від реалізації; Bп – баланс на початок періоду; Bк – баланс на кінець періоду	- " -
23. Коефіцієнт стійкості економічного росту	$(ЧП - ДВА) / ВК$ ЧП – чистий прибуток; ДВА – дивіденди, виплачені акціонерам; ВК – власний капітал	показує, якими в середньому темпами може розвиватися підприємство в майбутньому
24. Поточна платоспроможність	$ДФІук + ДФІін + ГК - ПК$ ДФІук – довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств; ДФІін – довгострокові фінансові інвестиції (інші); ГК – грошові кошти та їх еквіваленти; ПК – позиковий капітал	від’ємний результат свідчить про поточну неплатоспроможність підприємства
25. Коефіцієнт Бівера	$(ЧП + А) / ПК$ ЧП – чистий прибуток; А – амортизація як елемент витрат; ПК – позиковий капітал	у разі коли цей показник не перевищує 0,2, це свідчить про небажане скорочення частки прибутку, яка спрямовується на розвиток виробництва

* Складено автором за даними джерела³⁹¹.

Основною метою санаційного аудиту є обґрунтування прийняття рішення щодо впровадження санації підприємства-боржника на підставі виявлених негативних аспектів у діяльності підприємства та здатності щодо їх подолання, тобто оцінка санаційної спроможності³⁹².

Санаційна спроможність підприємства є ключовим аспектом його життєздатності, оскільки вона передбачає наявність не лише фінансових, але й

³⁹¹Там само.

³⁹²Передерієва С. О. Фінансово-економічний механізм санації аграрних підприємств в ринкових умовах : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Луганський національний аграрний університет. Луганськ, 2011. С. 83.

організаційно-технічних та правових можливостей для успішного проведення процесу санації. Оцінка санаційної спроможності включає в себе аналіз фінансового стану підприємства, організаційно-виробничої структури та правових аспектів, які впливають на можливість виконання санаційних заходів.

Критеріями санаційної спроможності є здатність підприємства до відновлення платоспроможності, здобуття конкурентних переваг та збереження фінансової стабільності у довгостроковій перспективі. Врахування цих критеріїв дозволяє оцінити можливості підприємства в контексті проведення ефективної санації й забезпечення його подальшого успішного функціонування.

Створення механізму повернення та ефективного використання фінансових ресурсів для забезпечення життєздатності підприємств в умовах кризи та їх подальшого успішного розвитку на етапі економічного зростання є ключовим аспектом підтримки компаній. Реалізація санаційних заходів на підприємстві, яке перебуває в кризовому стані, потребує залучення та раціонального використання фінансових ресурсів. Джерела фінансування повинні забезпечувати проведення процедур оновлення підприємства у необхідному обсязі та у визначені строки, а їх врахування у плані санації є обов'язковим.

Основними джерелами фінансування санації можуть бути: власні кошти підприємств (самофінансування), кошти кредиторів, державні кошти, кошти власників.

Заходами щодо відновлення платоспроможності боржника, які містить план санації, можуть бути такі:

- реструктуризація підприємства;
- перепрофілювання виробництва;
- закриття нерентабельних виробництв;
- відстрочення, розстрочення або прощення боргу чи його частини;
- виконання зобов'язання боржника третіми особами;
- продаж частини майна боржника;
- одержання позик та кредитів, придбання товарів у кредит;

- інші заходи з відновлення платоспроможності боржника³⁹³.

В залежності від джерела фінансування заходи відновлення платоспроможності поділяються на внутрішні та зовнішні.

На етапі завершення санаційного аудиту, після проведення аналізу фінансового стану, ідентифікації проблемних ситуацій та визначення шляхів їх вирішення, необхідно розробити конкретний план заходів для покращення ситуації на підприємстві.

Основними напрямками покращення стану підприємства після завершення санаційного аудиту можуть бути:

1. Реорганізація фінансово-господарської діяльності підприємства з метою оптимізації витрат та покращення управління фінансовими ресурсами.
2. Впровадження ефективних систем контролю та моніторингу фінансової діяльності для запобігання виникненню нових проблемних ситуацій.
3. Розробка та впровадження стратегії розвитку, яка передбачатиме диверсифікацію діяльності, пошук нових ринків збуту та партнерство з іншими компаніями.
4. Проведення курсів підвищення кваліфікації персоналу з фінансового менеджменту та стратегічного планування для покращення управлінських навичок.
5. Взаємодія з фінансовими інституціями для отримання додаткового фінансування або реструктуризації боргових зобов'язань.

Ці напрями спрямовані на забезпечення стабільності та подальшого успішного розвитку підприємства після завершення санаційного аудиту. Важливо враховувати специфіку ситуації кожного конкретного підприємства та адаптувати заходи до його потреб і можливостей.

Після завершення санаційного аудиту формулюється загальна оцінка можливості санації підприємства та прийняття рішення щодо доцільності проведення санації чи ліквідації підприємства, а також складається акт

³⁹³Кодекс України з процедур банкрутства : Закон України від 18.10.2018 р. № 2597-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597-19#Text>.

аудиторської перевірки.

На основі отриманих результатів санаційного аудиту узагальнюються висновки та рекомендації щодо можливості ліквідації чи санації підприємства. У випадку, коли виробничий потенціал підприємства пошкоджено, структура балансу нестабільна, ринки збуту втрачені, стратегія розвитку відсутня, а концепція санації недосконала, робиться висновок про неспроможність підприємства до санації та доцільність його ліквідації. У разі, якщо санаційний аудит показав, що підприємство має можливість відновити свою фінансову стабільність, керівництво належно підготовлено, наявні ринки збуту продукції та можливості для залучення фінансових ресурсів ззовні для санації, робиться висновок про можливість проведення санації.

Акт про результати санаційного аудиту повинен давати чітке уявлення про поточний стан підприємства та визначати його шанси на успішну санацію з урахуванням прогнозу розвитку самого підприємства та зовнішнього середовища. Акт повинен бути не лише достовірним та інформативним, а й містити переконливе обґрунтування найважливіших висновків, на яких ґрунтується оцінка санаційної концепції.

Підсумовуючи вищевикладене, варто зазначити, що основною особливістю санаційного аудиту є обов'язковість проведення фінансового аналізу діяльності підприємства. Саме фінансовий аналіз допомагає виявити можливості для оптимізації фінансових процесів, поліпшення управління оборотним капіталом, зменшення витрат та покращення фінансових результатів підприємства.

Санаційний аудит дійсно відіграє важливу роль у системі антикризового управління на підприємствах. Проведення такого аудиту дозволяє вчасно виявляти фінансові проблеми, знаходити необхідні ресурси для подолання кризової ситуації, вдосконалювати організаційні й виробничо-технічні процеси.

Завдяки санаційному аудиту підприємства можуть уникнути банкрутства і ліквідації, а також досягти зростання рентабельності та конкурентоспроможності в довгостроковому періоді. Це дозволяє зменшити фінансовий ризик для інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених сторін.

РОЗДІЛ 11

ФІНАНСОВИЙ КОМПОНЕНТ МЕХАНІЗМУ

СОЦІАЛЬНОЇ ЗГУРТОВАНOSTІ МЕШКАНЦІВ

СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

11.1. Теоретичні конструкції механізму соціальної згуртованості

Феномен соціальної згуртованості зародився ще у античні часи під впливом різноманітних соціальних, ментальних, економічних та демографічних чинників. Для з'ясування генезису цього феномену обумовимо відповідні етапи соціологічної та фінансової думки, які досліджують окремі аспекти соціальної згуртованості. У цьому контексті подамо одну з класифікацій цих етапів у викладенні О. Рахманова, С. Бульбенюка, Ю. Манелюк.

I етап. Соціальне знання Стародавнього світу (від виникнення суспільства до IV ст. н.е.):

- міф і героїчний епос як основні форми знання (усвідомлення людини і суспільства як частини природи, відсутність яких-небудь наукових уявлень про суспільство; антропоморфізм). Представники – Конфуцій, Платон, Арістотель, Полібійтаін.

II етап. Погляди на суспільство в епоху Середньовіччя та добу Відродження (IV – початок XVII ст.):

- теологія і теософія. Представники: Аврелій Августин, Тома Аквінський А. Данте, Ф. Петрарка, Л. Валла та ін.);

- соціальні утопії XVI – початку XVII ст. Представники: Т. Мор, Т. Кампанелла;

- індивідуалістичні концепції кінця XVI – початку XVII ст. Представники: Н. Макіавеллі, Ж. Боден, Г. Гроцій.

III етап. Соціологічні погляди Нового часу (друга половина XVII –

початок XIX ст.):

- натуралізм XVII – початку XIX ст. Представники: Т. Гоббс, Дж. Локк, Ш.-Л. Монтеск'є;
- філософія історії XVII – XVIII ст. Представники: Д. Віко, М. Ж Кондорсе, Й.-Г. Гердер.

IV етап. Інституціоналізація соціологічної науки. Класичний період (30-90-ті роки XIX ст.):

- позитивізм 30-90-х років XIX ст. Представники: А. Сен-Сімон, О. Конт);
- органіцизм 50-90-х років XIX ст. Представники: Г. Спенсер, А. Шеффлс, О. Стронін);
- соціал-дарвінізм 70-90-х років XIX ст. Представники: Л. Гумплович, У. Самнер);
- расово-антропологічна школа. Представник: Ж.-А. Гобіно);
- соціологічна теорія марксизму. Представники: К. Маркс, Ф. Енгельс.

V етап. Період кінця XIX – початку XX ст. (90-ті роки XIX ст. – 20-ті роки XX ст.):

- соціологізм. Представник: Е. Дюркгейм;
- «розуміюча соціологія». Представник: М. Вебер;
- психологічні напрями. Представники: Г. Лебон, Ч. Кулі, Г. Тард, З. Фройд.

VI етап. Новітній період у розвитку соціології (30-70-ті роки XX ст.):

- Чиказька школа. Представники: Е. Берджес, Р. Маккензі, Ф. Знанецький.
- Франкфуртська школа. Представники: Г. Маркузе, Т. Адорно, М. Горкгаймер;
- структурний функціоналізм. Представники: Т. Парсонс, Р. Мертон;
- теорія соціальної системи;
- конфліктологія. Представники: Л. Козер, Р. Дарендорф.

VII етап. Сучасний період у розвитку соціології (80-ті роки XX ст. –

сьогодення). Представники: Е. Гідденс, П. Бурд'є, І. Валлерстайн³⁹⁴.

Беручи за основу цю класифікацію, зробимо такі узагальнення:

- перші згадки про соціальне знання сягають античних часів, з періоду виникнення перших цивілізацій, а отже, вже тоді цим процесам приділяли відповідну увагу;

- вагома роль у розробці та поширенні соціологічних знань протягом всієї цивілізації належала ученим, які обґрунтовували та пропонували відповідні теоретичні конструкції;

- сучасний період соціологічної думки, який також має фінансову складову і розпочався у 80-х роках минулого сторіччя, відображає погляди різних учених, які пропонують напрями, форми, механізми соціальних взаємин між індивідами, групами людей, націями в епоху Постмодерну.

Оцінюючи шлях, який пройшли суспільства різних країн, і виокремлюючи серед розмаїття соціальних процесів соціальну згуртованість, визначимо її специфічні риси:

- ідентичність: індивіди розпізнають своїх спільників за ознакою подібності, відчувають себе як складову єдиного цілого;

- єдині ритуали та традиції: певні колективи людей можуть мати свої характерні усталені традиції, які сприяють відчуттю спільноти;

- взаємопідтримка і взаємоповага: у групах переважають соціально корисні тенденції, що проявляються у взаємній підтримці та процесах взаємодопомоги;

- єдність мови, фольклору та комунікації: індивіди відповідної соціальної стратифікації користуються визначеною мовою та іншими комунікаційними засобами, що виокремлює їх в загальній спільноті;

- спільна мета: індивіди можуть контактувати згідно з єдиними інтересами, уподобаннями або можливостями;

³⁹⁴Рахманов О. А., Бульбенюк С. С., Манелюк Ю. М. Історія соціології (у 2-х кн.) : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2017. 279 с.

- спільність обов'язків: учасники відповідних груп мають обумовлені повноваження та зобов'язання, що визначає їх роль у групі;
- приналежність до певної стратифікації за віковим, майновим, освітнім, культурним тощо критерієм: індивіди протягом життєвого шляху можуть змінювати цю приналежність.

З врахуванням специфіки цього дослідження, подамо лише короткий екскурс, а в основному зосередимось на соціальних взаєминах сучасного періоду. Передусім, з'ясуємо тлумачення поняття «соціальна згуртованість». Відповідні визначення подамо у тлумаченні зарубіжних та українських учених а також в офіційних нормативно-правових актах. Як зазначає О. Дейнеко, тепер сформувалось ціле розмаїття підходів до визначення соціальної згуртованості, яке дійсно вражає³⁹⁵. Щодо зарубіжних, Г. Драголов та ін.³⁹⁶, а також Ф. Х. Хассан³⁹⁷ дотримуються думки, що, ймовірно, перші ідеї про соціальну згуртованість можна віднести до праць Ібн-Халдуна, арабського мусульманського філософа, історика, соціального мислителя XIV століття. Зокрема, Ібн-Халдун висунув ідею асабії, яку часто перекладають як групове почуття або соціальну згуртованість. Він представив асабію як суміш єдності та групової свідомості. Центральним у його теорії було те, що правлячі династії або цивілізації, в кінцевому підсумку, будуть замінені, оскільки правлячі класи стануть менше піклуватися про підтримку особи і більше піклуватися про збереження свого статусу. У свою чергу, це дозволяє з'явитися групам з сильнішою асабією^{398, 399}. Серед відносно недавніх часів, наприкінці XIX ст., а

³⁹⁵Дейнеко О. Моделі конструювання соціальної згуртованості: теоретичні рефлексії та емпіричні кейси. *Соціологічні студії*. 2021. № 1 (18). С. 33-40.

³⁹⁶Dragolov G., Ignác Z. S., Lorenz J., Delhey J., Boehnke K., Unzicker K. Theoretical Framework of the Social Cohesion Radar. *Social Cohesion in the Western World*. Switzerland, Cham : Springer International Publishing, 2016. P. 1-13.

³⁹⁷Hassan F. H. Ibn Khaldun and Jane Addams: The Real Father of Sociology and the Mother of Social Works. Kuala Lumpur : Universiti Teknologi Mara, 2006. 438 p.

³⁹⁸Alatas S. F., Khaldunian A. Exemplar for a Historical Sociology for the South. *Current Sociology*. 2006. Vol. 54(3). P. 397-411.

³⁹⁹Khaldūn I. The Muqaddimah: An Introduction to History. Abridged ed. Princeton, NJ,

саме: у 1897 році французький соціолог Е. Дюркгейм визначив соціальну згуртованість як характеристику суспільства, що показує взаємозалежність між індивідами цього суспільства⁴⁰⁰. М. МакКракен ще наприкінці ХХ ст. узагальнив на рівнях суспільної системи поняття соціальної згуртованості як «...характеристику суспільства, що визначає зв'язки та відносини між соціальними суб'єктами, такими як індивіди, групи, асоціації, територіальні одиниці»⁴⁰¹. Х. Фонсека, С. Лукош, Ф. Бразье розуміють її як антонім конфлікту, властивість суспільства, ступінь стабільності, ознаку міцності зв'язків, приналежність до спільноти, ознаку групи, напрям політики⁴⁰². Е. Грін, Я. Джанмаат з погляду методологічного партикуляризму, визначають роль та значення соціальної згуртованості в історичному, політичному, соціальному контексті та обґрунтовують поняття «режимів соціальної згуртованості» як сукупності соціальних відносин, що визначають тип соціальної згуртованості⁴⁰³.

Серед українських учених, А. Колот розуміє соціальну згуртованість як включеність й участь членів суспільства у політичному, економічному та культурному житті; це почуття солідарності і належності до суспільства, що засноване на ефективному використанні громадянських прав та інших надбань демократичного суспільства. В основі соціальної згуртованості суспільства – добробут абсолютної більшості громадян, гармонійні і стабільні відносини, мінімізація соціальної ізоляції та соціальної дезінтеграції⁴⁰⁴. С. Тютюнникова та

USA : Princeton University Press, 2015. 512 p.

⁴⁰⁰Durkheim E. *Le Suicide: Étude de Sociologie*. Paris : F. Alcan, 1897. 486 p.

⁴⁰¹MacCracken M. Social Cohesion and Macroeconomic Performance. *Conference “The State of Living Standards and the Quality of Life”*. Centre for the Study of Living Standards (CSLS), October 30-31, 1998, Ottawa, Ontario/Canada. P.3.

⁴⁰²Fonseca X., Lukosch S., Brazier F. Social Cohesion Revisited: A New Definition and How to Characterize It. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*. 2019. Vol. 32. Issue 2. P. 231-253. DOI: <https://doi.org/10.1080/13511610.2018.1497480>.

⁴⁰³Green A., Janmaat J. Regimes of Social Cohesion: Societies and the Crisis of Globalization. London : Palgrave Macmillan, 2011. 248 p. DOI: <http://doi.org/10.1057/9780023>.

⁴⁰⁴Колот А. Соціальна згуртованість як доктрина забезпечення стійкості розвитку суспільства в умовах глобальних викликів. *Україна: аспекти праці*. 2009. № 7. С. 14.

О. Бервено соціальну згуртованість визначають як необхідну імперативну умову існування суспільства, що відображає його якісну характеристику – здатність адаптуватися до нових умов сучасного світу, що постійно ускладнюються⁴⁰⁵. М. Лук'янова подає тлумачення цього поняття щодо сільських громад у двох площинах. У широкому розумінні згуртованість громад відображає здатність громад до гармонійного розвитку. У більш вузькому розумінні згуртованість громади характеризується ступенем взаємодії між її членами⁴⁰⁶.

Подамо тлумачення цього поняття міжнародними та українськими інституціями, зокрема громадськими. Так, Рада Європи визначила соціальну згуртованість як «спроможність суспільства забезпечувати добробут усіх своїх членів, мінімізуючи розбіжності (диспропорції) та уникаючи маргіналізації»⁴⁰⁷. Світовий банк описує соціальну згуртованість як «клей, який об'єднує суспільство, сприяє гармонії, відчуттю спільноти та відданості у досягненні спільного блага»⁴⁰⁸. Фахівцями USAID подається розлоге роз'яснення цього поняття: «Соціальна згуртованість» – термін, який увійшов до загального вжитку та регулярно використовується в медіа, політичних промовах, академічних текстах та на міжнародній арені. У Європейському Союзі, наприклад, це поняття стало еталоном у сфері державної політики сприяння економічному та соціальному розвитку різних країн та регіонів. Термін, який з'явився у філософських та соціологічних працях, поступово перетворився на категорію громадських дій, де визначається і як соціальна мета, і як засіб

⁴⁰⁵Тютюнникова С. В., Бервено О. В. Соціальна згуртованість суспільства як фактор підвищення якості життя в умовах четвертої промислової революції. *Економічна теорія та право*. 2019. № 4(39). С. 46-64. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-39-4-46.

⁴⁰⁶Лук'янова М. М. До проблеми згуртованості сільських громад. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 16. С.172.

⁴⁰⁷Report of High-Level Task Force on Social Cohesion: Towards an Active, Fair and Socially Cohesive Europe. 2008. *Council of Europe*. URL: <https://rm.coe.int/report-towards-an-active-fair-and-socially-cohesive-europe-janv-2008-t/1680939181>.

⁴⁰⁸Соціальна згуртованість. Чому це важливо для громади. *Децентралізація*. 2 січня 2024 р. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/15453>.

державної політики. Соціальна згуртованість хоч і не має універсального визначення, пов'язана з почуттям приналежності до спільноти, а також із солідарністю та взаємоповагою між її членами. Це такі взаємини між владою та громадянами, які дають змогу кожному почуватися залученим і мати рівні права, політичні та соціальні можливості. Висока згуртованість у громаді означає, що її мешканці мають високий рівень довіри один до одного, готові до співпраці, поважають правила спільного життя. А взаємини між владою та громадянами у згуртованих громадах сприймаються, як справедливі. Соціальна згуртованість може бути як метою, так і засобом досягнення інших економічних і розвиткових цілей в громаді. Наприклад, більш згуртовані громади можна вважати більш привабливими для життя та інвестицій – завдяки меншій кількості злочинів та конфліктів. У громадах, де соціальна згуртованість слабка, конфлікти, як правило, частіші, сильніші та більш руйнівні»⁴⁰⁹.

Виявимо та проаналізуємо теоретичні конструкції щодо соціальної згуртованості, зокрема і на рівні сільських територіальних громад у поданні зарубіжних та українських дослідників. Так, серед зарубіжних Х. Фонсека, С. Лукош, Ф. Бразьє ґрунтовно ознайомившись із працями щодо цієї проблематики, зробили такий висновок: «Книги, обрані на першому етапі прийнятого методу, показали, що дослідження соціальної згуртованості почалися з кінця XIX століття, проводилися з різних дисциплінарних точок зору (у межах психології, соціальної психології, соціології, психічного здоров'я та соціального охорони здоров'я) і охоплюють різні масштаби (від більш дрібних груп до більших соціальних груп). Протягом століть застосовувалися три методологічні підходи: теоретичні відкриття та емпіричні дослідження, експериментальні дослідження та, останнім часом, аналіз соціальних мереж (далі – СНР) для товариств, спільнот, районів та їх рівнів

⁴⁰⁹Соціальна згуртованість. Чому це важливо для громади. *Децентралізація*. 2 січня 2024 р. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/15453>.

стійкості»⁴¹⁰. Л. Мустакас, ретельно проаналізувавши праці П. Бернарда⁴¹¹, Д. Шифера, Дж. Нолл⁴¹², Н. Е. Фрідкіна⁴¹³, Д. Шифера, Дж. Нолл, Дж. Делхея, К. Бьонке⁴¹⁴, дійшов такого висновку про теперішні концептуальні положення щодо соціальної згуртованості: «Крім простого визначення, важливе значення має подальше розкриття цього терміна та його аспектів. Соціальна згуртованість, яка відбиває широкий спектр вимірювань, пов'язаних з цим терміном, є цілісною і багатовимірною концепцією. Для подальшого розвитку нашого розуміння ці різні підвимірювання необхідно додатково визначити та концептуалізувати. Зв'язки між різними підвимірюваннями також вимагають більш ретельного вивчення. Як наголошувалося вище, взаємозв'язки між різними вимірами ще не повністю вивчені. Тим не менш, розуміння динамічних взаємин між підвимірюванням має вирішальне значення для розуміння того, як можна побудувати та підтримувати соціальну згуртованість. Наприклад, громадянська участь зазвичай представляється як основний аспект соціальної згуртованості, проте існують також аргументи на користь того, що громадянська участь допомагає побудувати довіру та соціальні відносини. Дослідження мають повністю з'ясувати спрямованість та силу таких відносин. Також необхідно зрозуміти, як розуміння та динаміка соціальної згуртованості варіюються залежно від соціального, культурного та політичного контексту. Більшість визначень і показників соціальної згуртованості вкорінені в країнах та інститутах Глобальної Півночі, та їхня

⁴¹⁰Fonseca, X., Lukosch, S., Brazier, F. Social Cohesion Revisited: a New Definition and How to Characterize It. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*. 2019. 32 (2), p. 244. doi.org/10.1080/13511610.2018.1497480.

⁴¹¹Bernard P. La Cohésion Sociale: Critique Dialectique d'un Quasi-concept. *Lien social et Politiques*. 1999. Vol. 20. P. 47-59.

⁴¹²Schiefer D., Noll J. The Essentials of Social Cohesion: A Literature Review. *Social Indicators Research*. 2017. Vol. 132. P. 579-603.

⁴¹³Friedkin N. E. Social Cohesion. *Annual Review of Sociology*. 2004. Vol. 30. P. 409-425.

⁴¹⁴Schiefer D., Noll J., Delhey J., Boehnke K. Kohäsionsradar: Zusammenhalt messen. Gesellschaftlicher Zusammenhalt in Deutschland – ein erster Überblick / Hg. von der Bertelsmann-Stiftung. Germany, Gütersloh, 2012. 88 p. URL: <https://www.bertelsmann-stiftung.de/de/publikationen/publikation/did/kohaesionsradar-zusammenhalt-in-deutschland/>.

застосовність в інших контекстах залишається неясною. Наприклад, визначення та досвід соціальної згуртованості можуть сильно відрізнятися у країнах з різним економічним рівнем, мовним походженням чи демографічним складом. Подальше з'ясування та розплутування соціальної згуртованості вимагатиме від дослідників не лише розробки чи тестування статистичних моделей, що досліджують ці взаємозв'язки, але також і глибокого якісного розуміння та досвіду людей»⁴¹⁵.

Окремі науковці у структурі теоретичних конструкцій виокремлюють відповідні методологічні підходи. У цьому контексті Р. Бергер-Шмітт, аналізуючи процеси соціальної згуртованості, обґрунтовує два виміри (домени), а саме: нерівність та соціальний капітал. Перший передбачає виконання визначеної мети, яка полягає у реалізації рівних можливостей, подоланні розбіжностей та заходи із ізоляцією у суспільстві. Мета другого виміру – координація соціальних відносин, спільних дій та соціальних зв'язків. Ця мета включає всі компоненти, які належать до соціального капіталу суспільства⁴¹⁶.

Згідно з поглядами Д. Шифера, Дж. Нолл, визначаються три виміри соціальної згуртованості, а саме: соціальні відносини, ідентифікація з колективом, орієнтація на спільне благо⁴¹⁷.

Найбільш вагомою у фаховій літературі є концепція соціальної згуртованості, розроблена Дж. Чаном, Х.-П. То, Е. Чан, які трактують її, як «...стан речей, що стосується як вертикальних, так і горизонтальних взаємовідносин між членами суспільства, характеризується комплексом установок та норм, що включають довіру, почуття приналежності і готовність

⁴¹⁵Moustakas L. Social Cohesion: Definitions, Causes and Consequences. *Encyclopedia*. 2023. Vol. 3. Issue 3. DOI: <https://doi.org/10.3390/encyclopedia3030075>.

⁴¹⁶Berger-Schmitt R. Considering Social Cohesion in Quality of Life Assessments: Concept and Measurement. *Social Indicators Research*. 2002. Vol. 58. P. 403-428.

⁴¹⁷Schiefer D., Noll J. The Essentials of Social Cohesion: A Literature Review. *Social Indicators Research*. 2017. Vol. 132. P. 579-603.

брати участь із реальними практичними діями, а також відповідні поведінкові прояви»⁴¹⁸.

Зважаючи на актуальність відображення механізму соціальної згуртованості в окремих теоріях, активно проводяться дослідження у цьому напрямі. Теорія генеративної соціальної згуртованості, запропонована Е. Аубіним та ін., виокремлює відповідний генеративний механізм. Дослідники зазначають, що генеративність є вираженням не лише інтрапсихічної динаміки чи еволюційної кризи, а також і процесів соціального характеру. Водночас вчені зауважують, що «...не зовсім ясно, як генеративність на індивідуальному рівні корелює до генерації на більш колективних рівнях... Замість того, щоб зосереджуватися на особистості, доцільно почати пошук генеративності в місцях, які психологи зазвичай не досліджують, наприклад, писані закони, негласний суспільний договір, ритуали, культурні звичаї, інституційні заяви та соціальна політика»⁴¹⁹. Акцентується увага, що відповідний механізм повинен бути вбудованим у соціальну структуру.

Отже, генеративність представлена як процес розчленування шляхом надання психологічного погляду на соціальне існування людини, і механізм охоплює соціальні аспекти як проекцію індивідуальної динаміки⁴²⁰. Теорія соціальної згуртованості Д. Локвуда, навпаки, акцентує увагу на домінантності реляційних структур, розуміючи їх, як вмонтовані у структури, але нехтуючи важливістю генеративних механізмів, які спрямовані на формування реляційної складової, яка є відповідальною за якість, а не за структуру соціальної згуртованості громади. Отже, з одного боку, генеративний механізм дозволяє формувати процеси соціальної згуртованості (еволюційні і

⁴¹⁸Chan J., To H.-P., Chan E. Reconsidering Social Cohesion: Developing a Definition and Analytical Framework for Empirical Research. *Social indicators research*. 2006. Vol. 75 (2). P. 290.

⁴¹⁹Erikson K. Reflections on Generativity and Society: A Sociologist's Perspective. *The Generative Society: Caring for Future Generations* / edited by E. Aubin, D. P. McAdams, T.-C. Kim. Washington : American Psychological Association, 2004. P. 51-61.

⁴²⁰Там само.

інволютивні, інклюзивні і ексклюзивні), а з іншого боку, він дозволяє виокремити здатність генерації активувати індивідуальний вимір у соціальному контексті⁴²¹. Критично оцінюючи методологічні підходи Д. Локвуда та К. Еріксона⁴²², які є найбільш плідним для дослідження на мікрорівні та для можливого перегляду на основі застосування категорії соціальної генерації та публічного простору, М. Джардіелло обґрунтував такі положення щодо механізму соціальної згуртованості у структурі запропонованої генеративної теорії соціальної згуртованості та громадянства:

- викладено концептуальне роз'яснення обох механізмів – соціальної згуртованості та громадянської інтеграції, які розвиваються далеко від теоретичних, макро- та особливо а-контекстуальних позицій, де бракує ретельного аналізу тих генеративних чи дегенеративних процесів, які запущені місцевими зацікавленими сторонами для створення соціальної реальності;

- наголошено, що пропоновані механізми у теорії соціальної згуртованості є відповіддю як з точки зору інтерпретації (розробка різних теоретичних моделей), так і з точки зору національних і наднаціональних проблем, що виникли в соціальній, культурній, політичній сферах у діяльності глобальних суспільств;

- доведено, що інтерес до соціальної згуртованості пов'язаний із кризою соціальної солідарності і соціальних зв'язків в цілому. Це викликає занепокоєння в контексті політики економічної реальності, коли старі структури механізму соціального захисту перебувають у кризі або неспроможні впоратися зі складною соціальною структурою, всередині якої виникають нові етнічні та інфрагенераційні конфлікти, які генеруються внаслідок міграції та глобальних процесів;

- визначено, що генеративний процес показує, що недостатньо бути

⁴²¹Lockwood D. Civic Integration and Social Cohesion. *Capitalism and Social Cohesion* / edited by I. Gough and G. Olofsson. New York : Palgrave Macmillan, 1999. P. 63-84.

⁴²²Erikson K. Reflections on Generativity and Society: A Sociologist's Perspective. *The Generative Society: Caring for Future Generations* / edited by E. Aubin, D. P. McAdams, T.-C. Kim. Washington : American Psychological Association, 2004. P. 51-61.

вставленим у мережу, щоб відчувати приналежність до згуртованої реальності, але навіть цього недостатньо, щоб мати високий рівень згуртованості⁴²³.

Проаналізуємо доробок щодо цієї проблематики українських учених. У цьому контексті заслуговують на увагу погляди О. Дейнеко, де викладено теоретичні положення щодо моделей соціальної згуртованості. Ґрунтовно аналізуючи праці зарубіжних дослідників, зокрема М. Ш. Жаннот⁴²⁴, Ф. Раджултона, З. Р. Раванери, Р. Божо⁴²⁵, а також інших, зроблено такі узагальнення щодо моделей, механізмів, схем, а також теоретико-методологічних положень щодо соціальної згуртованості:

- доведено, що щодо підходів до вивчення феномену соціальної згуртованості у світовому науковому дискурсі сформувалося два дослідницьких табори – академічний, представники якого розглядають соціальну згуртованість як, передусім, наукову категорію (Дж. Чан, Х.-П.То, Е. Чан, 2006; Г. Боттоні, 2018); і політичний, прихильники котрого концептуалізують соціальну згуртованість як категорію соціальної політики (Дж. Дженсон, 2011; Р. Бергер-Шмітт, 2002; М. Ш. Жаннот, 2003);

- щодо української наукової думки, зроблено висновок про відсутність національних наукових традицій дослідження соціальної згуртованості; багаторівнева природа цього феномену, а також одночасність використання в політичному, повсякденному та академічному дискурсах сприяє формуванню теоретичної й методологічної невизначеності;

- уникаючи виявлених недоліків у класифікації моделей соціальної згуртованості, розроблено моделі конструювання соціальної згуртованості, які покликані уникнути таких недоліків. По-перше, ми чітко визначаємо, що в

⁴²³Giardiello M. The Generative Theory of Social Cohesion and Civic Integration. *European Scientific Journal*. June 2014. Special edition. Vol. 2. P. 80-89.

⁴²⁴Jeannotte M. Sh. Social Cohesion: Insights from Canadian Research. Retrieved. *Conference on Social Cohesion Hong Kong*. November 29, 2003. P. 1-16.

⁴²⁵Rajulton F., Ravanera Z. R., Beaujot R. Measuring Social Cohesion: An Experiment Using the Canadian National Survey of Giving, Volunteering and Participating. *Social Indicators Research*. 2007. Vol. 80. P. 461-492. DOI: doi.org/10.1007/s11205-006-0011-1.

межах цієї класифікації акцентуємо увагу саме на особливостях конструювання соціальної згуртованості як динамічної сутності, що діалектично постає і як процес, і як продукт соціального конструювання. По-друге, критерієм нашої типології є «стрижень гуртування», що є своєрідною формулою соціального конструювання згуртованості. По-третє, нами здійснена логічна перевірка запропонованої типології на її «достатність» (хоча, звісно ж, ми не претендуємо на абсолютизм такої достатності). По-четверте, окрему увагу приділяємо аналізу ймовірного взаємозв'язку та внутрішнього динамізму виділених моделей;

- для аналізу конфліктних взаємодій запропоновано виокремлення самостійного підвиду негативно інструментальної згуртованості – екстернально деструктивну згуртованість, що властива спільнотам, які об'єднують зусилля задля знищення соціальної згуртованості інших спільнот (цей різновид соціальної згуртованості може бути детальніше досліджений у межах аналізу міжгрупових конфліктів, війн тощо);

- наголошено, що важливу роль у конструюванні соціальної згуртованості відіграють не лише соціальні суб'єкти, що відтворюють її в практичній площині різних типів соціальних дій (ціле раціонально, традиційно чи ціннісно раціонально за М. Вебером), але й соціальні структури, що нормативно об'єктивують згуртованість (задаючи різні нормативні паттерни взаємодій – кооперація чи конкуренція, індивідуальна чи проєктна робота, нормативні засади для консенсусу чи примусу тощо)⁴²⁶.

М. Лук'янова, вивчивши та узагальнивши інформаційні джерела, зокрема Community Cohesion⁴²⁷, визначила основні ознаки згуртованості сільської громади:

- відчуття приналежності до громади, спільне бачення подальшого

⁴²⁶Дейнеко О. Моделі конструювання соціальної згуртованості: теоретичні рефлексії та емпіричні кейси. *Соціологічні студії*. 2021. № 1 (18). С. 33-40.

⁴²⁷Cantle T. About Community Cohesion. URL: <https://tedcantle.co.uk/about-community-cohesion/>.

розвитку; власний внесок у розвиток спільного майбутнього; формальна і неформальна взаємодія між членами громади;

- рівні можливості розвитку, самовиявлення та самоствердження; ефективна система дотримання і реалізації прав та обов'язків учасників громади; доступність послуг (у т. ч. освітніх, охорони здоров'я);

- позитивні добросусідські відносини; толерантність до всіх членів громади незалежно від їхнього походження та переконань (що важливо з огляду на проблему включення в громади переміщених осіб зі Сходу України); взаємна допомога і підтримка;

- довіра до місцевих інституцій (органів державної влади та самоврядування), можливість громадського контролю за їхньою діяльністю; відчуття безпеки⁴²⁸.

Механізми та схеми фінансової підтримки щодо процесів соціальної згуртованості у сільських територіальних громадах висвітлено у працях В. Россохи, М. Плотнікова⁴²⁹, Н. Ситника та ін.⁴³⁰, С. Киризяка⁴³¹.

Особливості процесів соціальної згуртованості, зокрема і у територіальних громадах в умовах воєнного часу, висвітлено у колективній монографії «Згуртованість: психологічний та соціологічний виміри інтерпретації»⁴³².

Зважаючи на нагальну потребу у регулюванні процесів соціальної згуртованості, Комітет Міністрів Ради Європи 31 березня 2004 року затвердив Нову Стратегію соціальної згуртованості, основними положеннями якої є:

⁴²⁸Лук'янова М. М. До проблеми згуртованості сільських громад. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. Вип. 16. С. 171-176.

⁴²⁹Россоха В., Плотнікова М. Розвиток сільських територій України в умовах децентралізації управління: стан, проблеми, перспективи. *Економічний дискурс*. 2018. Вип. 4. С. 41-53.

⁴³⁰Фінанси об'єднаних територіальних громад : навч. посіб. / Н. С. Ситник, А. В. Сташин, О. Р. Західна та ін.; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 536 с.

⁴³¹Киризяк С. В. Капіталізація фінансових ресурсів сільських громад: вибір стратегії. *Український соціум*. 2012. № 3(42). С. 87-96.

⁴³²Згуртованість: психологічний та соціологічний виміри інтерпретації : матер. фахової дискусії 05.06.2023 р. / упорядник В. М. Духневич. Київ : ІСПП НАПН України, 2023. 97 с. URL: http://psy-lpr.at.ua/Materials/2023/2023-fakhova_diskusija-zgurtovanist.pdf.

- визнання того, що всі суспільства змушені жити з напругою та стресами, спричиненими розколами; у всіх суспільствах існують відмінності в багатстві між багатшими і біднішими; коли ці відмінності є надмірними або мають тенденцію до збільшення, згуртованість під загрозою;
- як управляти різноманітністю, щоб вона стала джерелом взаємного збагачення, а не фактором розколу та конфлікту;
- згуртованим є те суспільство, яке розробило задовільні способи боротьби з цими та іншими негараздами у відкритий і демократичний спосіб, що означає вжиття заходів для зменшення нерівності і відновлення справедливості;
- жодне суспільство не є повністю згуртованим. Соціальна згуртованість – це ідеал, до якого слід прагнути, а не ціль, яку можна повністю досягти. Це потрібно постійно виховувати, вдосконалювати та адаптувати;
- кожне покоління має знайти заново керовану рівновагу сил. Це рівновага, яка постійно змінюється, до якої потрібно адаптувати зміни в соціальному та економічному середовищах, в технологіях, в національних і міжнародних політичних системах⁴³³.

В Україні на теперішній час відсутній спеціальний офіційний юридичний акт щодо соціальної згуртованості, зокрема на місцевому рівні, і окремі відповідні процеси регламентуються Постановою Кабінету Міністрів України від 5 серпня 2020 року № 695 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки», де зокрема визначено: «Стратегічною метою державної регіональної політики до 2027 року є розвиток та єдність, орієнтовані на людину, – гідне життя в згуртованій, децентралізованій, конкурентоспроможній і демократичній Україні, забезпечення ефективного використання внутрішнього потенціалу територій та їх спеціалізації для

⁴³³A New Strategy for Social Cohesion. Revised Strategy for Social Cohesion Approved by the Committee of Ministers of the Council of Europe on 31 March 2004. *European Committee for Social Cohesion (CDCS)*. URL: https://www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/source/RevisedStrategy_en.pdf.

досягнення сталого розвитку країни, що створює умови для підвищення рівня добробуту та доходів громадян під час досягнення згуртованості в соціальному, гуманітарному, економічному, екологічному та просторовому вимірах»⁴³⁴. Зважаючи, що з 2020 року, коли була затверджена ця Постанова, в Україні відбулись суттєві суспільні зміни, а саме: на початку 2022 року відбулось повномасштабне вторгнення російських окупантів, 23 червня 2022 року лідери 27 країн-членів ЄС ухвалили рішення про надання Україні статусу кандидата на членство в ЄС⁴³⁵, тому Міністерством розвитку громад, територій та інфраструктури України підготовлено Нову редакцію Стратегії, в якій зокрема передбачено: «Прийняття проєкту акта дозволить забезпечити приведення положень Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки у відповідність до вимог Закону України «Про засади державної регіональної політики», з урахуванням змін, внесених Законом України від 09.07.2022 року № 2389-IX «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо засад державної регіональної політики та політики відновлення регіонів і територій» в частині поглиблення розуміння державної регіональної політики, з фокусом на відновлення регіонів і громад, розширення євроінтеграційних процесів та продовження реформи децентралізації з урахуванням нових викликів»⁴³⁶.

Водночас, Асоціацією міст України було висловлено певні зауваження та пропозиції щодо цього законопроекту: «Проект оновленої Стратегії потребує доопрацювання в частині створення належних фінансових інструментів, адже, враховуючи недостатність їх у попередні роки, вкрай низьким є рівень виконання чинної Державної стратегії та регіональних стратегій розвитку.

⁴³⁴Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 05.08.2020 р. № 695. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text>.

⁴³⁵Україна отримала статус кандидата на членство в ЄС. *Кабінет Міністрів України*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukrayina-otrimala-status-kandidata-na-chlenstvo-v-yes>.

⁴³⁶Інформаційне повідомлення про оприлюднення проєкту постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки». 2023. *Міністерство розвитку громад, територій та інфраструктури України*. URL: <https://mtu.gov.ua/news/35001.html>.

Асоціацією міст України також надано конкретні пропозиції щодо оперативних цілей та завдань Державної стратегії, запропоновано та обґрунтовано доопрацювання переліку викликів, від яких залежить правильність ідентифікації цілей та завдань Стратегії. Зазначений проєкт оновленої Стратегії не може бути затверджений у запропонованій Міністерством редакції, адже у процесі розроблення проєкту не дотримано принципу прозорості, здійснення попереднього картографічного моделювання функціональних типів територій до затвердження рішенням Уряду їх критеріїв та складу таких функціональних типів»⁴³⁷.

Беручи до уваги викладені теоретичні конструкції зарубіжних та українських учених та державних інституцій, зробимо такі висновки:

1. У Європейському Союзі надають значну увагу та підтримку процесам соціальної згуртованості, вважаючи їх необхідною складовою суспільного розвитку.

2. Активізація процесів соціальної згуртованості у зарубіжних країнах розпочалась наприкінці ХХ ст., і тепер вони є складовою економічного, соціального, демографічного розвитку.

3. Зважаючи на вагомість цих процесів у суспільному розвитку, зарубіжні учені активно долучились до їх дослідження, зокрема аналізу, розроблення відповідних теорій і концепцій, обґрунтування механізмів і моделей з метою подальшого удосконалення.

4. В Україні ці процеси особливо активізувались у 2014 році, коли російські загарбники окупували частину нашої території, і у теперішній також складний період повномасштабного вторгнення цих же загарбників є нагальна потреба у дослідженні процесів соціальної згуртованості, зокрема і на місцевому рівні, включаючи сільські територіальні громади як у теоретичній, так і практичній площині.

⁴³⁷Проект Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки має бути доопрацьований. *Асоціація міст України*. 22 грудня 2023 р. URL: <https://auc.org.ua/novyna/proyekt-derzhavnoyi-strategiyi-regionalnogo-rozvytku-na-2021-2027-roky-maye-buty>.

5. Тепер єдиних поглядів в Україні на форми, механізми, моделі, включаючи фінансове забезпечення, соціальної згуртованості немає, тому є особлива потреба у подальшому дослідженні цих процесів, зокрема на рівні сільських територіальних громад з обґрунтованим фінансовим забезпеченням.

Зважаючи на наявну потребу у продовженні наукових пошуків та беручи до уваги доцільність розробки відповідного механізму із фінансовим забезпеченням, пропонуємо такі теоретико-методологічні підходи.

1. Зважаючи на євроінтеграційні тенденції України, враховувати відповідні нормативно-правові акти ЄС щодо процесів соціальної згуртованості.

2. Базуючись на активному гуртуванні українського народу, зумовленого віроломною російською агресією, при формуванні цього механізму консолідувати всіх зацікавлених суб'єктів.

3. Формувати комплексну взаємодію органів місцевої та регіональної влади, громадських організацій, волонтерів для розробки реальних проєктів соціальної згуртованості.

4. Враховувати реальні потреби мешканців сільських територіальних громад з визначенням чисельності мешканців, які потребують певної підтримки, виявляти їхні запити, обсяги підтримки з метою формування конкретних механізмів допомоги.

5. Градувати фінансові ресурси, які можуть бути направлені на потреби сільських мешканців із міжнародних та українських джерел.

6. Зважаючи на відсутність законодавчо врегульованих обов'язкових фінансових джерел на підтримку проєктів соціальної згуртованості на рівні сільських територіальних громад, передбачати у бюджетах відповідні програми.

7. Передбачати у стратегічних програмах розвитку сільських громад відповідні програми щодо підтримки проєктів соціального гуртування із бюджетних, спонсорських, бізнесових ресурсів із відповідним заохоченням тих суб'єктів, які сприяють цим процесам.

11.2. Прагматика фінансового забезпечення механізму соціальної згуртованості в окремих зарубіжних країнах та в Україні

У Європейському Союзі суттєву увагу приділяють процесам соціальної згуртованості, вважаючи їх невід'ємною складовою розвитку. Передусім зазначимо, що ці процеси реалізуються у структурі відповідних моделей, про що зауважує В. Лотар: «Як у договорах ЄС, так і в заявах Європейської Ради європейська соціальна модель визнається як важливий елемент європейського інтеграційного процесу. Якщо європейська соціальна модель відрізняється від соціальних режимів інших промислово розвинутих країн світу насамперед тим, що соціальну згуртованість визначено як пріоритетну мету, то, відповідно, мірилом політики ЄС повинне бути те, наскільки вона зміцнює чи послаблює цю згуртованість»⁴³⁸.

Також зазначимо, що для їх реалізації відповідних механізмів, програм, інших заходів у ЄС при Раді Європи функціонує спеціальний Комітет соціальної згуртованості (далі – CCS). Перш ніж у 2022 році стати Європейським комітетом соціальної згуртованості, CCS був Європейською платформою соціальної згуртованості (далі – PECS). Європейський комітет соціальної згуртованості (CCS) – це міжурядовий комітет Ради Європи, уповноважений працювати у сфері соціальної згуртованості. Він провадить діяльність, спрямовану на побудову інклюзивного суспільства, в якому кожен може користуватися своїми соціальними правами, особливо тими, що гарантуються Європейською соціальною хартією. У роботі Комітету особлива увага приділяється вразливим групам, людям з обмеженими можливостями та молоді. CCS об'єднує представників 46 держав-членів, інших органів та комітетів Ради Європи, а також міжнародних інститутів та інших відповідних

⁴³⁸Вітте Л. Європейська соціальна модель і соціальна згуртованість: яку роль відіграє ЄС? / Фонд ім. Фрідріха Еберта, Регіональне представництво в Україні та Білорусі. Київ : Заповіт, 2006. С. 37.

зацікавлених сторін. Члени Комітету, призначені урядами держав-членів Ради Європи, є високопосадовцями, експертами в галузі соціальної згуртованості та соціальних прав⁴³⁹.

Подамо окремі приклади діяльності цієї організації. Ще у 2011 році був створений спеціальний сайт для інформування країн про відповідні заходи⁴⁴⁰. У Стамбулі 11-12 жовтня 2012 року було організовано Другу конференцію «Побудова безпечного майбутнього для всіх» для Міністрів, відповідальних за соціальну згуртованість. Міністрами було узгоджено важливу декларацію. За словами Фарука Челіка, міністра праці та соціального забезпечення Турецької Республіки, під час його заключного виступу, ця міністерська декларація послужить керівництвом «для нас і для наших урядів» на найближчі роки. Пріоритети, підняті на конференції, є невід'ємною частиною міністерської декларації⁴⁴¹.

Діяльність CCS на 2022-2025 роки включатиме такі напрями:

- пандемія COVID-19 та її вплив на соціальну згуртованість;
- перетин між європейською зеленою угодою і соціальною згуртованістю;
- викорінювання бідності, включаючи виклики, пов'язані з міграцією та глобальним потеплінням;
- інструменти соціальної згуртованості.

У межах своїх завдань CCS прагне: приділяти особливу увагу забезпеченню реального здійснення соціальних прав усіма, з особливим наголосом на вразливих групах, особах з інвалідністю та молоді; сприяння досягненню Порядку денного ООН на період до 2030 року щодо сталого розвитку⁴⁴².

⁴³⁹European Committee for Social Cohesion (CCS). *Council of Europe*. URL: <https://www.coe.int/en/web/european-social-charter/about-the-ccs>.

⁴⁴⁰Second Conference of Ministers Responsible for Social Cohesion Building a Secure Future for All Council of Europe. *Council of Europe*. URL: <https://www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/>.

⁴⁴¹Там само.

⁴⁴²About the European Committee for Social Cohesion. *Council of Europe*. URL: <https://www.coe.int/en/web/european-social-charter/about-the-ccs>.

З'ясуємо механізми соціальної згуртованості у окремих країнах ЄС. У червні 2004 року французький уряд представив «План соціальної згуртованості». Мета полягає в тому, щоб застосувати комплексний підхід до соціальної ізоляції, прагнучи одночасно боротися з проблемами у сфері зайнятості, житла та суспільства у більш широкому значенні. З профспілками та асоціаціями роботодавців було проведено консультації з цього питання, і вони висловили низку думок щодо плану. Кабінет міністрів обговорив план соціальної згуртованості (Plan de cohésionsociale) 30 червня 2004 року. План, розроблений під егідою Жана-Луї Борлоо, міністра зайнятості, праці та соціальної згуртованості, використовує новий підхід, вирішуючи разом безліч соціальних проблем – таких як безробіття, зростання кількості соціально ізольованих людей, нинішня житлова криза, поганий стан неблагополучних районів, дискримінація та криза системи. Бюджет плану складає 12,757 млрд. євро на п'ять років у рамках закону про «програмування». Він має три напрями – зайнятість, житло та рівні можливості – та встановлює низку заходів, спрямованих на «забутих людей Французької Республіки та тих, хто залишився за межами сфери рівних можливостей». Основна мета полягає в тому, щоб впоратися з «жорстким ядром» безробіття, в яке попередні уряди не змогли вторгнутися, тобто майже 1,5 млн. осіб, які отримують «мінімальний інтеграційний дохід» (Revenu minimum d'intégration, RMI) (FR0401103N) або «Мінімальний дохід від інтеграції», третина з яких, як передбачається, навряд чи зможе знайти роботу найближчим часом через свій вік або особливі індивідуальні обставини⁴⁴³.

У Німеччині надають вагоме національне значення механізмам соціальної згуртованості, як складовій соціальної політики. Так, регулярно публікується спеціальний Атлас по соціальній політиці, який формується провідними ученими і де висвітлюються процеси соціальної згуртованості із фактичними

⁴⁴³Viprey M. Social Cohesion Plan Presented. 26 September 2004. France. *Eurofound*. URL: <https://www.eurofound.europa.eu/en/resources/article/2004/social-cohesion-plan-presented>.

даними, тенденціями, аналітичними викладками, прогнозами тощо.

Атлас за 2022 рік містить такі дані та факти: огляд 19 тем у шести контекстах тем; соціальна складність: основи соціальної політики; роль соціальної держави та соціальної згуртованості у суспільстві, а також можливості громадян; безпека та зміни протягом життя. Це дає зрозуміти, що соціальна згуртованість є складною взаємодією різних рівнів – громадянин і громадяни як частина цілого, включаючи сім'ю, державу, суспільство та економічні відносини. Метою цього атласу є переоцінка соціальних аспектів суспільства. Немає сумніву, що розвиток соціальної держави – це історія успіху німецької соціальної держави, яка є ефективною та сприяє забезпеченню розвитку. Компенсаційний ефект є величезним, по причині захисту від широкого спектру життєвих ризиків, тому що він є комплексним. Абсолютна бідність у Німеччині – як виняток, але все ж попереду ще багато чого потрібно зробити. Наприклад, структурні життєві ризики для батьків-одиначків, нерівні життєві шанси, особливо для дітей та молоді в їхніх перспективах розвитку. 2020-ті мають стати десятиліттям змін. Згадані майбутні питання повинні бути розглянуті і бути вирішеними. Перш за все, необхідні екологічні перетворення, які мають бути соціально справедливими, збалансованими і безпечними, зокрема нові житлові середовища та відповідні архітектурні конструкції, а також необхідно брати до уваги старіння суспільства. Не на всі запитання уже є життєздатні відповіді. Діяльність у змінах та оновленні для соціальної згуртованості у глобалізованому світі, зокрема у Європі зростають разом – держава добробуту потребує коригування так само, як величезні проблеми, які постають перед суспільством. Це призводить до індивідуальних, соціальних, економічних та політичних дій. Соціальна держава має підтримувати соціальні аспекти суспільства і адаптація буде успішною лише тоді, якщо політика, бізнес і суспільство зможуть спільно шукати правові рішення та участь усіх громадян буде захищеною. По суті, йдеться про формування кризостійкого суспільства із демократичними, екологічними і соціальними аспектами, що зробить його

стійким⁴⁴⁴.

У Швеції, де суспільство стає все більш індивідуалізованим і неоднорідним, а розвиток засобів масової інформації характеризується зростаючою фрагментацією, багато хто висловлює стурбованість тим, що соціальна згуртованість у країні ось-ось ослабне. Щоб перевірити, чи це правда, в 2014, 2015 і 2016 роках інститут SOM при Гетеборгському університеті виконав дослідження щодо того, якою мірою люди почуваються частиною суспільства і є потрібними йому, а також, якою мірою люди почуваються частиною суспільства і мають відчуття приналежності до інших людей, крім тих, хто перебуває у своїй групі. Дослідження також дало відповідь, як медіа звички впливають на соціальну згуртованість. Згідно з опитуваннями SOM, проведеними за останні три роки, соціальна згуртованість у країні залишається сильною, і 95% респондентів почуваються частиною шведського суспільства. Найменше з цим згодні люди, які мають громадянство іншої країни, люди з нижчими доходами та люди, які симпатизують шведським демократам. Відмінності в укладі життя та культурі віддаляють один від одного набагато більше, ніж відмінності в освіті, доходах чи споживанні новин. Що стосується зв'язку між використанням людьми ЗМІ та соціальною згуртованістю, існують теоретичні аргументи, які припускають, що розширення спектру засобів масової інформації та посилення фрагментації використання ЗМІ повинні призвести до послаблення соціальної згуртованості. Однак результати національних опитувань показують, що зв'язки, що існують в цілому, є слабкими⁴⁴⁵.

В Україні, де тепер в складних суспільних умовах формуються нові суспільні відносини, питання розробки механізму соціальної згуртованості

⁴⁴⁴Sozialatlas. Daten und Fakten über das, was unsere Gesellschaft zusammenhält. 2022. 52 p. URL: <https://www.boell.de/sites/default/files/2022-06/Boell-Sozialatlas-2022.pdf>.

⁴⁴⁵Den Sociala Sammanhållningen Fortsatt Stark i Sverige. Publicerad 17 Maj 2017. Vid SOM-institutet. URL: <https://www.gu.se/nyheter/den-sociala-sammanhallningen-fortsatt-stark-i-sverige>.

набувають відповідної актуальності. Суспільству необхідно позбуватись старих соціально-економічних устоїв, активно включатись у євроінтеграційні процеси, набувати ознак цивілізаційної європейської країни. Для цього потрібно використовувати весь інтелектуальний потенціал, залучати до цих процесів громадські організації, наукові установи, зокрема Національну академію наук України та державні галузеві національні академії, волонтерів, бізнесові структури, лідерів суспільних рухів, журналістів, урядові та парламентські структури, органи місцевого самоврядування з метою забезпечення стійкого цивілізаційного розвитку. У цьому контексті належна увага має надаватись процесам соціальної згуртованості, зокрема формуванню її ефективного механізму. Зважаючи на такі аргументи, виявимо реальний стан речей щодо існуючого механізму соціальної згуртованості.

Ю. Полунєєв, оцінюючи ситуацію із соціальною згуртованістю на початку другого десятиліття поточного століття, констатував: «Звідси, соціальна згуртованість за даними вітчизняних соціологічних служб є досить низькою (5-7%), майже знищений той соціальний капітал, який формувався в перші роки незалежності країни, розмиті правила гри у фінансово-економічному секторі економіки, відсутність політичної волі та якісної люстрації політичної еліти – все це прямо впливає на низьку конкурентоспроможність нашої країни в глобальному масштабі, що підтверджується і постійним зниженням в основних рейтингах конкурентоспроможності (за даними Світового економічного форуму у 2010 році Україна втратила 7 позицій і посіла 89 місце серед 139 країн)»⁴⁴⁶.

Серед кращих практик місцевого самоврядування у 2021 році, що були організовані Міністерством розвитку громад та територій за підтримки Ради Європи, була тематика «Згуртованість громади». Під час конкурсу оцінювались, зокрема, консолідація мешканців громади, умови, які створила

⁴⁴⁶Полунєєв Ю. В. Соціальна згуртованість як складова економічного прориву. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка*. 2011. Спецвип. 33. Ч. 1. С. 165.

місцева влада для забезпечення згуртованості та рівних можливостей для самореалізації кожної суспільної групи, застосування принципу толерантності та взаємоповаги при реалізації. Диплом «Спеціальна відзнака» у цій тематиці отримав проєкт Львівської міської ради «Вулиця для всіх». Метою проєкту було створення зручного міського простору з урахуванням інтересів різних груп мешканців. Під час реалізації проєкту важливим було почути думки різних сторін на ранній стадії, до початку роботи експертів та проєктантів. Ключовим елементом діяльності було проведення семінарів та зустрічей. Завдяки їм дизайнери спочатку дізнались про потреби та очікування мешканців, а потім розробили проєкт реконструкції вулиці. До обговорень залучали водіїв, пішоходів, велосипедистів, людей з інвалідністю, представників бізнес сфери та науковців. Спочатку планувалось проведення трьох семінарів, але в процесі роботи організатори збільшили кількість зустрічей та обговорень, через наявність різних конфліктів інтересів⁴⁴⁷.

Згідно з дослідженням SHARP, показники соціальної згуртованості є переважно високими і зросли після 2021 року. Порівняно з 2021 роком, довіра до всіх органів державної влади (і місцевих, і центральних) зросла. Респонденти найбільше довіряють державним інституціям, відповідальним за національну безпеку та оборону, а також за реагування на надзвичайні ситуації. Місцевим органам влади довіряють більше, ніж центральним, за винятком Президента. Довіра до системи правосуддя все ще залишається слабкою. Соціальна згуртованість та громадянський спротив підсилюють одне одного. Орієнтація на спільне благо сприяє згуртованості та є рушієм супротиву, а супротив сприяє зосередженню на спільному благу та міцнішому зв'язку з державою⁴⁴⁸.

⁴⁴⁷Соціальна згуртованість. Чому це важливо для громади. *Децентралізація*. 2 січня 2024 р. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/15453>.

⁴⁴⁸Соціальна згуртованість під час війни. Дослідницькі питання. *SHARP. USAID*. 17 травня 2023 р. URL: https://api.scoreforpeace.org/storage/pdfs/PRE_SHARP1_Report-Launch-Presentation_UKR_FIN.pdf.

Як приклад фінансової підтримки в умовах воєнного часу проєктів соціальної згуртованості у сільській місцевості, можна назвати проєкт «Підтримка прихистків Хоростківської громади Тернопільської області», де у селі Малий Говилів шелтер для внутрішньо переміщених осіб був облаштований потрібною побутовою технікою, а також продуктовими та непродуктовими наборами для людей, які там проживають⁴⁴⁹.

Характеризуючи підтримку процесів соціальної згуртованості Радою Європи, зазначимо, що активну роль відіграє CCS, який готує відповідні матеріали для забезпечення функціонування механізму цієї згуртованості із відповідним фінансуванням. Подамо окремі віхи співпраці, зокрема фінансової допомоги Радою Європи Україні.

2005 рік. Початок співпраці. Плани дій Ради Європи для України – це стратегічні програмні документи, метою яких є підтримка України у виконанні своїх зобов'язань як держави-члена Ради Європи та сприяння імплементації Угоди про асоціацію з Європейським Союзом. Така підтримка спрямована на задоволення невідкладних і середньострокових потреб країни у сферах, у яких Рада Європи має досвід, зокрема щодо узгодження законодавства, інституційної спроможності та практики з найкращими європейськими стандартами у сфері прав людини, верховенства права та демократії. Виконання Планів дій підлягає періодичному спільному моніторингу Радою Європи та органами державної влади України з метою оцінки ефективності реалізації затверджених проєктів та включення до Плану дій, за згодою сторін, діяльності за іншими напрямками. Такий моніторинг у рамках Керівного комітету з виконання Плану дій відбувається у Києві за участі, зокрема, представників секретаріату Ради Європи та органів законодавчої, виконавчої й судової влади України.

Фінансова підтримка. 2005-2008 роки – 17,3 млн. євро; 2008-2011 роки – 25 млн. євро; 2011-2014 роки – 23, 9 млн. євро; 2015-2017 роки – 45 млн. євро.

⁴⁴⁹Шелтер у селі Малий Говилів став тимчасовим домом для трьох сімей. *Центр розвитку ініціатив «ІнСорс»*. URL: <https://insource.com.ua/2022/08/24/shelter-u-seli-malyj-govyliv-stav-tymchasovym-domom-dlya-troh-simej/>.

Бюджет Плану дій фінансується частково за рахунок регулярного бюджету Ради Європи, решта – за рахунок добровільних внесків ЄС, країн-членів та країн-спостерігачів Ради Європи, а також фондів «Human Rights Trust Fund» та «End Violence Against Children».

2018-2021 роки. План дій Ради Європи для України на 2018-2021 роки був затверджений рішенням Комітету міністрів Ради Європи (далі – КМРЕ) у лютому 2018 року з бюджетом у 29,5 млн. євро.

2020 рік, липень. Задля забезпечення досягнення усіх визначених у цьому документі цілей, КМРЕ ухвалив рішення про подовження терміну його виконання до кінця 2022 року. Розмір переглянутого бюджету подовженого Плану дій склав 38 млн. євро, з яких станом на 2 лютого 2023 року 1,5 млн. було виділено з регулярного бюджету Ради Європи, а найбільшими країнами-донорами виступили (за низхідною, в євро): Норвегія (6,6 млн.); Швеція (5,7 млн.); Фінляндія (3,6 млн.); Канада (3,4 млн.); Німеччина (3 млн.); Швейцарія (1,8 млн.). ЄС виділив на імплементацію Плану 5,7 млн. євро, Україна також зробила свій внесок до цього бюджету у сумі 26,7 тис. євро.

2022 рік, травень. Після початку агресії російської федерації проти України та подальшого рішення КМРЕ виключити рф з організації, Рада Європи, у відповідь на запити та потреби національних партнерів, невідкладно скоригувала свою підтримку України. Пріоритетні поправки до Плану дій Ради Європи для України на 2018-2022 роки були ухвалені КМРЕ у травні 2022 року і впроваджувалися до кінця цього року, сприяючи, у такий спосіб, зусиллям з відбудови країни, відповідно до планів Уряду України з національного відновлення та розвитку.

2022 рік, 14 грудня. Комітет міністрів Ради Європи одностайно ухвалив розроблений секретаріатом Ради Європи, у співпраці з Урядом України, План дій Ради Європи для України «Стійкість, відновлення та відбудова» на 2023-2026 роки. Загальний бюджет цієї чотирирічної програми співпраці України з Радою Європи оцінений у 50 млн. євро – найбільший бюджет будь-якої країни у

рамках планів дій Ради Європи.

Стратегічними напрямками співпраці між Україною та Радою Європи у рамках реалізації чинного Плану дій – як у воєнний, так і повоєнний періоди – визначені заходи, розроблені з урахуванням європейських стандартів за такими напрямками, зокрема ті, які стосуються механізмів соціальної соціальної згуртованості:

- посилення захисту прав людини переміщених осіб та осіб, які повертаються до місць свого проживання;
- підтримка органів державної влади України в частині захисту прав людини, зокрема соціальних, військовослужбовців, ветеранів та членів їхніх сімей;
- сприяння вирішенню нагальних питань охорони здоров'я у контексті обмежень, спричинених розв'язаною рф війною;
- забезпечення гендерної рівності та підтримка жертв насильства щодо жінок та дівчат;
- захист прав дитини;
- протидія дискримінації та посилення інклюзивності й захисту прав національних та інших меншин;
- досягнення гідного рівня соціального захисту населення, яке постраждало від війни;
- зміцнення, з урахуванням положень Європейської хартії місцевого самоврядування, належного демократичного урядування й державної адміністрації;
- сприяння участі громадськості на регіональному та місцевому рівнях задля зміцнення стійкості демократичних процесів;
- надання допомоги органам влади в частині забезпечення права на освіту та зміцнення освітньої системи для сприяння відновленню, інклюзивності та соціальній згуртованості, а також підвищенню якості освіти з прав людини;
- зміцнення молодіжної політики на основі участі всіх зацікавлених

сторін, посилення роботи з молоддю з урахуванням її конкретних потреб;

- Департамент координації програм Ради Європи, із залученням партнерів з України, розробляє та вже реалізує низку проєктів у рамках Плану дій Ради Європи для України «Стійкість, відновлення та відбудова» на 2023-2026 роки. Станом на 16 серпня 2023 року з 50-ти млн. необхідних коштів на його реалізацію вже профінансовано 19,5 млн. євро (найбільшими донорами виступили Німеччина, Європейський Союз, Норвегія, Фінляндія та Швеція)⁴⁵⁰.

З врахуванням висвітленої прагматики, зокрема і фінансового механізму соціальної згуртованості в ЄС, окремих зарубіжних країнах та в Україні, зробимо такі висновки.

I. По ЄС та висвітлених зарубіжних країнах.

1. Сформовано потужну систему соціальної згуртованості, яка включає нормативно-правову базу, адміністративні органи по реалізації цього механізму, наявність фінансового забезпечення, активних учасників.

2. На рівні Ради Європи регулярно удосконалюється нормативно-правова база з орієнтацією на вирішення нагальних потреб механізму соціальної згуртованості та реалізацією відповідних програм.

3. Кожна країна ЄС самостійно визначає пріоритети та формує відповідні механізми соціальної згуртованості із належним організаційним, кадровим, фінансовим забезпеченням.

II. По Україні.

1. У теперішній час лише формується оптимальний механізм соціальної згуртованості, тому є нагальна необхідність у активізації цих процесів.

2. Відсутність ефективної нормативно-правової бази, яка б на офіційному рівні регламентувала ці процеси, стримує широке застосування цих механізмів.

3. Фінансування механізму соціальної згуртованості відбувається лише за ініціативи органів місцевого самоврядування, волонтерів, громадських

⁴⁵⁰Плани дій Ради Європи для України. *Постійне представництво України при Раді Європи*. 25 вересня 2023 року. URL: <https://coe.mfa.gov.ua/spivrobitnictvo/plani-dij-radi-uevropi-dlya-ukrayini>.

організацій та грантових коштів міжнародних організацій, що, на відміну від зарубіжних країн, дещо стримує його функціонування.

4. Відсутність єдиної національної інформаційної платформи не сприяє узагальненню національного досвіду, впровадженню кращих зарубіжних практик та не забезпечує їх поширення.

З врахуванням зроблених висновків та доцільності підвищення ефективності функціонування механізму соціальної згуртованості в Україні зробимо такі пропозиції:

1. Зважаючи, що процеси соціальної згуртованості набувають все більшої популярності, з врахуванням необхідності вирішення складних суспільних проблем, які перманентно накопичуються, є доцільність їх оптимального вирішення.

2. Вирішення проблем соціальної згуртованості має базуватись на узагальненні зарубіжного досвіду, поширенні власних ініціатив, формуванні громадських груп, які мають практично реалізувати розроблені механізми соціального гуртування.

3. З врахуванням євроінтеграційних прагнень українського народу та необхідності імплементації європейського законодавства у контексті соціальної згуртованості є потреба у формуванні належної нормативно-правової бази.

4. Є доцільність у створенні єдиної національної системи соціальної згуртованості із інформаційною електронною платформою для об'єднання всіх громадських рухів, причетних до цих процесів із відповідним державним, регіональним та іншим фінансуванням.

5. Для забезпечення формування оптимального механізму соціальної згуртованості необхідно віднайти достатнє фінансування для провідних фахових наукових та навчальних установ з метою розроблення концепції, механізму, моделі соціальної згуртованості, яка має бути базою для цього процесу, зокрема і на рівні сільських територіальних громад.

11.3. Модель фінансового механізму соціальної згуртованості мешканців сільських громад

Із проаналізованих інформаційних джерел щодо проблематики соціальної згуртованості, викладених у працях зарубіжних та українських дослідників, є змога зробити узагальнення, що цим процесам у зарубіжних країнах надають вагоме значення. В Україні реальна робота у цьому напрямі лише розпочинається. Також зазначимо, що подальший розвиток цих процесів із формуванням відповідного механізму із належним фінансовим забезпеченням, зокрема на рівні сільських територіальних громад підготовлений поступальним рухом українського суспільства до європейського співтовариства. Принагідно зауважимо, що саме моделям соціальної згуртованості у зарубіжних країнах учені приділяють суттєву увагу.

Для розробки зазначеної моделі українського взірця сформуємо теоретико-методологічний підхід, суть якого полягає у такому:

- вибір основного методу дослідження;
- висвітлення цих моделей у науковому доробку зарубіжних та українських дослідників та виявлення невисвітлених аспектів у контексті розробки української моделі;
- обґрунтування структури зазначеної моделі;
- розробка рекомендацій по впровадженню запропонованої моделі.

I. Вибір основного методу дослідження. Серед відомих методів, зважаючи на специфіку дослідження, виберемо системний, як такий що дає змогу комплексно аналізувати, виокремлювати відповідні блоки об'єкта, застосовувати як власний понятійний апарат, так і органічно доповнювати його з інших галузей знань.

II. Висвітлення цих моделей у науковому доробку зарубіжних та українських дослідників та виявлення невисвітлених аспектів у контексті

розробки української моделі. Одними з перших подібну модель запропонували Анрі Тайфель та Джон Тернер у складі теорії соціальної ідентичності у 1970-х роках. Подамо суть цієї моделі у викладенні С. Маклеода. Автори стверджують, що люди черпають частину своєї самооцінки зі свого членства у соціальних групах. Модель прагне пояснити когнітивні процеси та соціальні умови, що лежать в основі міжгрупової поведінки особливо таких, які пов'язані із зубожінням, упередженням та дискримінацією⁴⁵¹.

Одну із найбільш поширених та популярних моделей було запропоновано Дж. Чаном (у співавторстві)⁴⁵². Оцінку цієї моделі дає О. Дейнеко: «Незважаючи на те, що розроблена модель емпіричного вимірювання соціальної згуртованості за Дж. Чаном визнається дослідниками як найбільш системна, її термінологічні особливості та запропоновані напрями емпіричної операціоналізації викликають чимало питань. По-перше, очевидним недоліком наведеної моделі є відсутність чіткого критерію для виділення відповідних підгруп, так само як і критеріїв їхнього розмежування (не зрозуміло, приміром, чому допомога сусідам чи друзям не може розглядатись як різновид соціальної участі чи, приміром, членство у волонтерській організації має бути віднесено до форми соціальної участі чи практик добровільності та пожертвування?). По-друге, перераховані дослідником спільноти членства для визначення соціальної участі та динамізму громадянського суспільства більшою мірою представляють собою інституціоналізовані форми громадського активізму, аніж неформальні мережі, активізм в Інтернет-просторі»⁴⁵³.

Іншими зарубіжними ученими також активно пропонувались зазначені

⁴⁵¹McLeod S. Social Identity Theory in Psychology (Tajfel & Turner, 1979). *Simply Psychology*. URL: <https://www.simplypsychology.org/social-identity-theory.html>.

⁴⁵²Chan J., To H.-P., Chan E. Reconsidering Social Cohesion: Developing a Definition and Analytical Framework for Empirical Research. *Social indicators research*. 2006. Vol. 75 (2). P. 273-302.

⁴⁵³Дейнеко О. О. Локальний громадський активізм як компонент соціальної згуртованості в об'єднаних громадах: особливості, прояви, агенти. *Актуальні проблеми філософії та соціології*. 2020. № 26. С. 52. DOI: <https://doi.org/10.32837/apfs.v0i26.905>.

моделі із елементами соціальної згуртованості. Так, Г. Боттоні запропонована 7-вимірна модель⁴⁵⁴. Окремі прояви складових соціальної згуртованості на макро- та мікрорівні висвітлено у працях Р. Абделаля зі співавторами⁴⁵⁵, П. Бауера та М. Фрайтага⁴⁵⁶, М. Гіллівана, Б. Паскуале та С. Самії⁴⁵⁷.

Серед українських учених заслуговує на увагу доробок О. Дейнеко, яка у окремих працях висвітлює зарубіжний досвід, оцінює наявні національні теоретичні конструкції, зокрема моделі соціальної згуртованості⁴⁵⁸. Ґрунтовний аналіз цих моделей у зарубіжних країнах виконала З. Сіверс⁴⁵⁹. Для практичного впровадження зазначених моделей у територіальні громади для молодого покоління колективом авторів підготовлено спеціальний посібник «Соціальна згуртованість через участь молоді: посібник для тренерів»⁴⁶⁰.

Оцінюючи проаналізовані моделі у викладенні зарубіжних та українських учених, в контексті українських реалій, виокремимо невисвітлені аспекти:

1. Українськими ученими розлого висвітлюються зарубіжні моделі з відповідною оцінкою, проте недостатньо уваги приділяється національним.
2. Дослідження процесів соціальної згуртованості виконується на рівні переважно теоретичних конструкцій, без належного обґрунтування практичних

⁴⁵⁴Bottoni G. A Multilevel Measurement Model of Social Cohesion. *Social Indicators Research*. 2018. Vol. 136 (3). P. 835-857.

⁴⁵⁵Abdelal R., Herrera Y. M., Johnston A. I., McDermott R. Identity as a Variable. *Perspectives on Politics*. 2006. Vol. 4. Issue 4. P. 695-711.

⁴⁵⁶Bauer P. C., Freitag M. Measuring Trust : The Oxford handbook of social and political trust. Oxford : Oxford University Press, 2018. P. 15-36.

⁴⁵⁷Gilligan M. J., Pasquale B. J., Samii C. Civil War and Social Cohesion: Lab-in-the-field Evidence from Nepal. *American Journal of Political Science*. 2014. Vol. 58. Issue 3. P. 604-619. DOI: <https://doi.org/10.1111/ajps.12067>.

⁴⁵⁸Дейнеко О. Моделі конструювання соціальної згуртованості: теоретичні рефлексії та емпіричні кейси. *Соціологічні студії*. 2021. № 1 (18). С. 33-40.

⁴⁵⁹Сіверс З. Ф. Аналіз теоретичних досліджень соціальної згуртованості в зарубіжних наукових джерелах. *Проблеми політичної психології*. 2023. Вип. 14(28). С. 36-61. DOI: <https://doi.org/10.33120/porp-Vol14-Year2023-139>.

⁴⁶⁰Слігулашвілі М., Ємшина-Гоцко О., Козорог О., Романюк В. Соціальна згуртованість через участь молоді : посібник для тренерів. Київ : OneUkraine, 2021. 128 с. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/sotsialna-zhurtovanist-cherez-uchast-molodi-posibnyk-dlya-treneriv>.

механізмів, схем фінансового забезпечення, взаємодії всіх учасників цього процесу, поширення прогресивного зарубіжного досвіду та кращих українських підходів.

3. Лише фрагментарно висвітлюються процеси соціальної згуртованості на рівні сільських територіальних громад, незважаючи на нагальну потребу у розповсюдженні цих практик саме на цьому рівні.

4. З врахуванням воєнного стану, є доцільність таких наукових розробок з практичними механізмами, зокрема і на рівні сільських громад, чому до недавнього часу уваги не приділялось.

III. Обґрунтування структури зазначеної моделі.

Передусім визначимось, що розуміємо під досліджуваною моделлю, оскільки у фаховій українській літературі присутні різні тлумачення. Для з'ясування основ суті терміну «модель» у контексті її присутності у соціальній системі звернемось до Тлумачного словника української мови: «Модель, і, ж. 1. зразок певного виробу, взірцевий примірник чогось. • еталон, стандарт. ... 3. типовий, усталений вигляд певного явища. • стандарт. 4. предмет, відтворений у збільшеному чи зменшеному вигляді для зручності, наочності або доступності. 5. будь-який образ, аналог предмета. 6. спрощене, наочне пояснення певного явища або процесу. • відтворення, схема. • моделювати, моделювання»⁴⁶¹.

Беручи за основу подані тлумачення, визначимось із класифікаційними ознаками зазначеної моделі. Передусім, це має бути умовне зображення окремого явища, із пропонованими складовими, які на цей період часу є найбільш досконалими.

Базуючись на проаналізованому доробку українських та зарубіжних учених щодо складових цієї моделі сформуємо теоретико-методологічні підходи щодо її побудови:

⁴⁶¹Модель. Тлумачний словник української мови. *WordBook*. URL: <https://tsum.wdbk.org/м/модель>.

- врахування євроінтеграційного вектору суспільного розвитку України, що передбачає: орієнтацію на загальнолюдські цінності; формування досконалої нормативно-правової бази; подолання корупційних проявів; достатній професіоналізм державних службовців та в органах місцевого самоврядування на всіх рівнях суспільної системи України; забезпечення прав мешканців сільських територіальних громад; дієвий громадський контроль за прийняттям та виконанням соціальних програм; ефективне забезпечення процесів соціальної згуртованості, зокрема юридичне, кадрове, інформаційне, фінансове;

- врахування наукового доробку зарубіжних та українських учених, кращих європейських практик;

- забезпечення координації у формуванні та прийнятті рішень по функціонуванню зазначеної моделі серед місцевих державних органів та органів місцевого самоврядування, громадських організацій, волонтерів, наукових та навчальних закладів;

- створення Єдиної національної інформаційної платформи по оприлюдненню: відповідної нормативно-правової бази, поточних змін до неї; проведення профільних заходів; надання консультацій; оголошення щодо програм підтримки від державних та інших організацій, зокрема іноземних.

З врахуванням зазначеного, сформуємо такі складові цієї моделі:

1. Рівні: національний, регіональний, місцевий, сільської територіальної громади. Така побудова відповідає адміністративному районуванню України, а також корелює із рівнями суспільної системи.

2. Забезпеченість юридичними, кадровими, технічними, фінансовими ресурсами.

3. Особлива увага має бути надана юридичним та фінансовим ресурсам, оскільки для України на теперішньому етапі розвитку в них є особлива потреба.

4. Структурні блоки на рівні сільських територіальних громад: депутати сільської ради, виконавчий комітет, голова сільської територіальної громади,

старости сіл, що входять у територіальну громаду, громадські організації.

5. Основним принципом функціонування моделі соціальної згуртованості є забезпечення цих процесів, зокрема на основі досконалої нормативно-правової бази та ефективної співпраці між учасниками з належним забезпеченням.

6. Організаційний блок. Передбачає формування команди виконавців з представників сільської територіальної громади, громадських організацій по виявленню потреб мешканців і пошуку шляхів та механізмів їх вирішення.

7. Взаємодія. При функціонуванні моделі є особливо важливим налагодження дієвої співпраці між всіма учасниками цього процесу, зокрема виконавчим комітетом сільської ради, депутатами цієї ради, громадськими установами, науковими та навчальними закладами по розробці поточних та перспективних програм щодо соціальної згуртованості та організації їх виконання.

IV. Розробка рекомендацій по впровадженню запропонованої моделі.

Зважаючи на суть викладеного наукового дослідження, запропоновано такі рекомендації:

- передусім, враховувати темпи входження України до ЄС, коригувати практичні дії у контексті просування до цих структур;
- оперативно сформувати відповідну нормативно-правову базу у відповідності до європейського законодавства, що буде слугувати базою реалізації всього процесу соціальної згуртованості;
- підготувати необхідні кадри на всіх рівнях моделі, що має бути початком її реалізації;
- розробити та впровадити запропоновану національну інформаційну платформу;
- вести пошук необхідних достатніх фінансових ресурсів;
- при реалізації моделі враховувати ментальність українського народу, що має бути базою при прийнятті відповідних рішень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. A Comparison of the Tax Burden on Labor in the OECD. *Tax Foundation*. URL: <https://taxfoundation.org/publications/comparison-tax-burden-labor-oecd/>.
2. A New Era for Corporate Taxation in the EU Enters into Force Today. *European Commission*. 2024. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_6712.
3. A New Strategy for Social Cohesion. Revised Strategy for Social Cohesion Approved by the Committee of Ministers of the Council of Europe on 31 March 2004. *European Committee for Social Cohesion (CDCS)*. URL: https://www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/source/RevisedStrategy_en.pdf.
4. Abdelal R., Herrera Y. M., Johnston A. I., McDermott R. Identity as a Variable. *Perspectives on Politics*. 2006. Vol. 4. Issue 4. P. 695-711.
5. About the European Committee for Social Cohesion. *Council of Europe*. URL: <https://www.coe.int/en/web/european-social-charter/about-the-ccs>.
6. Alatas S. F., Khaldunian A. Exemplar for a Historical Sociology for the South. *Current Sociology*. 2006. Vol. 54(3). P. 397-411.
7. Aminy A. The Analysis of the Influence of Card-based Payment and Electronic Money on Money Supply. *Journal of Contemporary Information Technology, Management and Accounting*. 2022. Vol. 3(1). P. 48-56.
8. Auerbach A. J., Slemrod J. The Economic Effects of the Tax Reform Act of 1986. *Journal of Economic Literature*. 1997. Vol. 35(2). P. 589-632.
9. Authorization of Electronic Money Institutions. 2021. *Bank of Lithuania*. URL: <https://www.lb.lt/en/authorisation-of-electronic-money-institutions>.
10. Bauer P. C., Freitag M. Measuring Trust : The Oxford handbook of social and political trust. Oxford : Oxford University Press, 2018. P. 15-36.
11. Bech M., Garratt R. Illiquidity in the Interbank Payment System Following Wide-scale Disruptions. *Journal of Money, Credit and Banking*. 2012. Vol. 44(5). P. 903-929. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1538-4616.2012.00515.x>.
12. Berger-Schmitt R. Considering Social Cohesion in Quality of Life Assessments: Concept and Measurement. *Social Indicators Research*. 2002. Vol. 58. P. 403-428.
13. Bernard P. La Cohésion Sociale: Critique Dialectique d'un Quasi-concept. *Lien social et Politiques*. 1999. Vol. 20. P. 47-59.
14. Blakyta G., Ganushchak T. Enterprise Financial Security as a Component of the Economic Security of the State. *Investment Management and Financial Innovations*. 2018. Vol. 15. Issue 2. P. 248-256.
15. Bottoni G. A Multilevel Measurement Model of Social Cohesion. *Social Indicators Research*. 2018. Vol. 136 (3). P. 835-857.
16. Bunn D., Bray S., Haddinga J. Insights into the Tax Systems of

Scandinavian Countries. April 20, 2023. *Tax Foundation*. URL: <https://taxfoundation.org/blog/scandinavian-social-programs-taxes-2023>.

17. Bunn D., Hogleve L. International Tax Competitiveness Index, 2022. *Tax Foundation*. URL: <https://taxfoundation.org/2022-international-tax-competitiveness-index/>.

18. Cantle T. About Community Cohesion. URL: <https://tedcantle.co.uk/about-community-cohesion/>.

19. Chan J., To H.-P., Chan E. Reconsidering Social Cohesion: Developing a Definition and Analytical Framework for Empirical Research. *Social indicators research*. 2006. Vol. 75 (2). P. 273-302.

20. Code Général des Impôts. Dernière Modification: 2023-03-12. Edition: 2023-03-14. *Legifrance*. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/codes/id/LEGISCTA000006179569/>.

21. Code Général des Impôts. *Legifrance*. URL: https://www.legifrance.gouv.fr/codes/texte_lc/LEGITEXT000006069577/.

22. Dackehag M., Hansson Å. Taxation of Income and Economic Growth: An Empirical Analysis of 25 Rich OECD Countries. Lund : Lund University, 2012. 33 p.

23. Den Sociala Sammanhållningen Fortsatt Stark i Sverige. Publicerad 17 Maj 2017. *Vid SOM-institutet*. URL: <https://www.gu.se/nyheter/den-sociala-sammanhallningen-fortsatt-stark-i-sverige>.

24. Devereux M. P., Lockwood B., Redoano M. Do Countries Compete over Corporate Tax Rates? *Journal of Public Economics*. 2008. Vol. 92. Issues 5-6. Pp. 1210-1235.

25. Digital Payments Statistics in 2023 (Latest U.S. & Global Data). *Ecommerce*. URL: <https://ecommercetips.org/digital-payments-statistics/>.

26. Dragolov G., Ignácz Z. S., Lorenz J., Delhey J., Boehnke K., Unzicker K. Theoretical Framework of the Social Cohesion Radar. *Social Cohesion in the Western World*. Switzerland, Cham : Springer International Publishing, 2016. P. 1-13.

27. Durante A. Most Successful Fiscal Consolidations do not Rely Solely on Tax Hikes. October 18, 2023. *Tax Foundation*. URL: <https://taxfoundation.org/blog/us-fiscal-consolidation-tax-spending/>.

28. Durkheim E. Le Suicide: Étude de Sociologie. Paris : F. Alcan, 1897. 486 p.

29. Egger P., Eggert W., Keuschnigg C., Winner H. Corporate Taxation, Debt Financing and Foreign-plant Ownership. *European Economic Review*. 2010. Vol. 54. Issue 1. Pp. 96-107.

30. Electronic Money Institution vs Payment Institution (the Difference is E-money). *PSP Lab*. 2020. URL: <https://psplab.com/kb/electronic-money-institution-vs-payment-institution>.

31. Enache C. Top Personal Income Tax Rates in Europe. February 28, 2023. *Tax Foundation*. URL: <https://taxfoundation.org/data/all/eu/top-personal-income-tax-rates-europe-2023/>.

32. Erikson K. Reflections on Generativity and Society: A Sociologist's Perspective. *The Generative Society: Caring for Future Generations* / edited by E. Aubin, D. P. McAdams, T.-C. Kim. Washington : American Psychological Association, 2004. P. 51-61.
33. Estonski CIT 2.0. URL: https://poland-consult.com/wp-content/uploads/2022/06/estonski_cit_2-0.pdf.
34. Estoński CIT. *Podatki.gov.pl*. URL: <https://www.podatki.gov.pl/cit/estonski-cit/>.
35. European Committee for Social Cohesion (CCS). *Council of Europe*. URL: <https://www.coe.int/en/web/european-social-charter/about-the-ccs>.
36. Fonseca X., Lukosch S., Brazier F. Social Cohesion Revisited: A New Definition and How to Characterize It. *Innovation: The European Journal of Social Science Research*. 2019. Vol. 32. Issue 2. P. 231-253. DOI: <https://doi.org/10.1080/13511610.2018.1497480>.
37. Friedkin N. E. Social Cohesion. *Annual Review of Sociology*. 2004. Vol. 30. P. 409-425.
38. General Information on Taxes in France. *Elitax*. URL: <https://www.elitax.com/general-information-on-taxes-in-france/>.
39. Giardiello M. The Generative Theory of Social Cohesion and Civic Integration. *European Scientific Journal*. June 2014. Special edition. Vol. 2. P. 80-89.
40. Gilligan M. J., Pasquale B. J., Samii C. Civil War and Social Cohesion: Lab-in-the-field Evidence from Nepal. *American Journal of Political Science*. 2014. Vol. 58. Issue 3. P. 604-619. DOI: <https://doi.org/10.1111/ajps.12067>.
41. Green A., Janmaat J. Regimes of Social Cohesion: Societies and the Crisis of Globalization. London : Palgrave Macmillan, 2011. 248 p. DOI: <http://doi.org/10.1057/9780023>.
42. Gresik T. A., Schindler D., Schjelderup G. Immobilizing Corporate Income Shifting: Should It Be Safe to Strip in the Harbor? 2017. *Journal of Public Economics*. Vol. 152. Pp. 68-78.
43. Hansen L. K., Svejvig P. Seven Decades of Project Portfolio Management Research (1950-2019) and Perspectives for the Future. *Project Management Journal*. 2022. Vol. 53. Issue 3. P. 277-294. DOI: <https://doi.org/10.1177/87569728221089537>.
44. Hassan F. H.Ibn Khaldun and Jane Addams: The Real Father of Sociology and the Mother of Social Works. Kuala Lumpur : Universiti Teknologi Mara, 2006. 438 p.
45. Hodge S. The Tax Compliance Costs of IRS Regulations. *Tax Foundation*. URL: <https://taxfoundation.org/tax-compliance-costs-irs-regulations/>.
46. How do Tax Policies Affect Individuals and Businesses? *Stanford Institute for Economic Policy Research (SIEPR)*. URL: <https://siepr.stanford.edu/publications/policy-brief/how-do-tax-policies-affect-individuals-and-businesses>.
47. How Your Income Tax is Calculated. *Citizens Information*. URL: <https://www.citizensinformation.ie/en/money-and-tax/tax/income-tax/how->

your-tax-is-calculated/.

48. Hultqvist A., Lindholm J. Introduction. *The Power to Tax in Europe* / edited by J. Lindholm, A. Hultqvist. Oxford : Hart Publishing, 2023. P. 1-2. DOI: <https://doi.org/10.5040/9781509964048.ch-001>.

49. Impôt sur le Revenu : Déductions, Réductions et Crédits D'impôt. *Service-public.fr*. URL: <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/N19785>.

50. Income Tax Explained. *Institute for Fiscal Studies*. URL: https://ifs.org.uk/taxlab/taxlab-taxes-explained/income-tax-explained?gclid=CjwKCAjwhdWkBhBZEiwA1ibLmJfPpdX_5zBp0gXaia6mHE0tYqjawgaYBLaS2cKyeU7FyWgCOLR8xoCLBQQAvD_BwE.

51. Individual Income Tax Statistics. “Number of Returns, Shares of AGI and Total Income Tax, AGI Floor on Percentiles in Current and Constant Dollars, and Average Tax Rates” (Table 1) and “Number of Returns, Shares of AGI and Total Income Tax, and Average Tax Rates” (Table 2). *Internal Revenue Service*. URL: <https://www.irs.gov/statistics/soi-tax-stats-individual-income-tax-rates-and-tax-shares>.

52. Inenaga S., Oyama K., Yasuura H. Towards Modeling Stored-value Electronic Money Systems. *Information and Media Technologies*. 2011. Vol. 6. Issue 1. P. 25-34. DOI: <https://doi.org/10.11185/imt.6.25>.

53. Information and Regulatory Affairs. Information Collection Review. *White House Office*. URL: <https://www.reginfo.gov/public/do/PRAMain>.

54. Internal Revenue Service. URL: <https://www.irs.gov/>.

55. Jeannotte M. Sh. Social Cohesion: Insights from Canadian Research. Retrieved. *Conference on Social Cohesion Hong Kong*. November 29, 2003. P. 1-16.

56. Kearns A., Forrest R. Social Cohesion and Multilevel Urban Governance. *Urban Studies*. 2000. Vol. 37. Issue 5-6. P. 995-1017.

57. Khaldūn I. The Muqaddimah: An Introduction to History. Abridged ed. Princeton, NJ, USA : Princeton University Press, 2015. 512 p.

58. List of Electronic Money Institutions. *The Banks*. URL: <https://thebanks.eu/list-of-emis>.

59. Lockwood D. Civic Integration and Social Cohesion. *Capitalism and Social Cohesion* / edited by I. Gough and G. Olofsson. New York : Palgrave Macmillan, 1999. P. 63-84.

60. LOI n 2002-1576 du 30 décembre 2002 de finances rectificative pour 2002 (1). *Legifrance*. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/LEGIARTI000006321601/2002-12-31/>.

61. LOI n 2005-102 du 11 février 2005 pour l'égalité des droits et des chances, la participation et la citoyenneté des personnes handicapées et liens vers les décrets d'application. *Legifrance*. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/jorf/id/JORFTEXT000000809647/>.

62. LOI n 2006-1771 du 30 décembre 2006 de finances rectificative pour 2006. *Legifrance*. URL: https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT_000000273196/?isSuggest=true.

63. LOI n 2022-1157 du 16 août 2022 de finances rectificative pour 2022. *Legifrance*. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000046186661/?isSuggest=true>.
64. MacCracken M. Social Cohesion and Macroeconomic Performance. *Conference "The State of Living Standards and the Quality of Life"*. Centre for the Study of Living Standards (CSLS), October 30-31, 1998, Ottawa, Ontario/Canada. 25 p.
65. McBride W. Biden's New Tax Proposals are Complicated and Rife with Double Taxation. *Tax Foundation*. URL: <https://taxfoundation.org/biden-tax-fairness/>.
66. McLeod S. Social Identity Theory in Psychology (Tajfel & Turner, 1979). *Simply Psychology*. URL: <https://www.simplypsychology.org/social-identity-theory.html>.
67. Merrouche O., Schanz J. Banks' Intraday Liquidity Management during Operational Outages: Theory and Evidence from the UK Payment System. *Journal of Banking & Finance*. 2010. Vol. 34. Issue 2. P. 314-323. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2009.07.024>.
68. Moss J. L., Hearn M., Cuffee Y. L., Wardecker B. M., Kitt-Lewis E., Pinto C. N. The Role of Social Cohesion in Explaining Rural/Urban Differences in Healthcare Access and Health Status among Older Adults in the Mid-Atlantic United States. *Preventive Medicine*. 2023. Vol. 173. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.ypmed.2023.107588>.
69. Moustakas L. Social Cohesion: Definitions, Causes and Consequences. *Encyclopedia*. 2023. Vol. 3. Issue 3. DOI: <https://doi.org/10.3390/encyclopedia3030075>.
70. Novy A., Swiatek D. C., Moulaert F. Social Cohesion: A Conceptual and Political Elucidation. *Urban Studies*. 2012. Vol. 49. Issue 9. P. 1873-1889.
71. Pedrot Ph. Le Droit Fiscal et la Famille en Situation Monoparentale. *Regards sur la Fraude Fiscale* / L. Cadiet et E. Neveu (dir). Paryż : OGT, 1986. P. 31-38.
72. Piketty T., Saez E., Zucman G. Distributional National Accounts: Methods and Estimates for the United States. *The Quarterly Journal of Economics*. 2018. Vol. 133. Issue 2. Pp. 553-609.
73. Prescott E. C. A Multiple Means-of-payment Model. *New Approaches to Monetary Economics* / edited by W. A. Barnett, K. J. Singleton. 1987. P. 42-51. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511759628>.
74. Putnam R. D. Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*. 1995. Vol. 6. P. 65-78.
75. Quotient familial. *Encyclopédie Universelle*. URL: https://encyclopedia_universelle.fr-academic.com/17418/Quotient_Familial.
76. Rajulton F., Ravanera Z. R., Beaujot R. Measuring Social Cohesion: An Experiment Using the Canadian National Survey of Giving, Volunteering and Participating. *Social Indicators Research*. 2007. Vol. 80. P. 461-492. DOI: doi.org/10.1007/s11205-006-0011-1.

77. Report of High-Level Task Force on Social Cohesion: Towards an Active, Fair and Socially Cohesive Europe. 2008. *Council of Europe*. URL: <https://rm.coe.int/report-towards-an-active-fair-and-socially-cohesive-europe-janv-2008-t/1680939181>.
78. Saez E., Zucman G. The Rise of Income and Wealth Inequality in America: Evidence from Distributional Macroeconomic Accounts. *Journal of Economic Perspectives*. 2020. Vol. 34. Issue 4. Pp. 3-26.
79. Saputra D. E., Sutikno S., Supangkat S. H. General Model for Secure Electronic Cash Scheme. *International Journal of Network Security*. 2019. Vol. 21. No. 3. P. 501-510. DOI: 10.6633/IJNS.201905 21(3).17.
80. Schiefer D., Noll J. The Essentials of Social Cohesion: A Literature Review. *Social Indicators Research*. 2017. Vol. 132. P. 579-603.
81. Schiefer D., Noll J., Delhey J., Boehnke K. Kohäsionsradar: Zusammenhalt messen. Gesellschaftlicher Zusammenhalt in Deutschland – ein erster Überblick / Hg. von der Bertelsmann-Stiftung. Germany, Gütersloh, 2012. 88 p. URL: <https://www.bertelsmann-stiftung.de/de/publikationen/publikation/did/kohaesionsradar-zusammenhalt-in-deutschland/>.
82. Second Conference of Ministers Responsible for Social Cohesion Building a Secure Future for All Council of Europe. *Council of Europe*. URL: <https://www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/>.
83. Sozialatlas. Daten und Fakten über das, was unsere Gesellschaft zusammenhält. 2022. 52 p. URL: <https://www.boell.de/sites/default/files/2022-06/Boell-Sozialatlas-2022.pdf>.
84. Tax Cuts and Jobs Act: A Comparison for Businesses. *Internal Revenue Service*. URL: <https://www.irs.gov/newsroom/tax-cuts-and-jobs-act-a-comparison-for-businesses>.
85. Taxes on property, GDP %. *OECD*. URL: <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/revenue-statistics-2522770x.htm>.
86. Taxing Wages 2022. *OECD*. URL: https://www.oecd-ilibrary.org/taxation/taxing-wages-2023_8c99fa4d-en.
87. The Budget and Economic Outlook: 2019 to 2029. *Congressional Budget Office*. 2019. 170 p. URL: <https://www.cbo.gov/system/files/2019-03/54918-Outlook-3.pdf>.
88. The Tax Cuts and Jobs Act of 2017. *Legal Information Institute*. URL: [https://www.law.cornell.edu/wex/tax_cuts_and_jobs_act_of_2017_\(tcja\)](https://www.law.cornell.edu/wex/tax_cuts_and_jobs_act_of_2017_(tcja)).
89. Transfer Pricing Country Profiles. *OECD*. 2023. URL: <https://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/transfer-pricing-country-profiles.htm>.
90. Ukraine Recovery Conference. URL: <https://ua.urc-international.com/>.
91. Ukraine Stock Market. *Trading Economics*. URL: <https://tradingeconomics.com/ukraine/stock-market>.
92. Vdovenko L. O., Prutska O. O., Kolotii S. V. The Credit Mechanism of Financial Support for the Agrarian Sector of Economy. *Nowoczesne Zarządzanie: Ekonomia i Administracja* : Monograph. Opole : The Academy of Management and

Administration in Opole, 2018. P. 147-154.

93. Viprey M. Social Cohesion Plan Presented. 26 September 2004. France. *Eurofound*. URL: <https://www.eurofound.europa.eu/en/resources/article/2004/social-cohesion-plan-presented>.

94. Vitlinskyi V., Makhanets L. Modeling the Stability of the Country's Financial System. *Monitoring, Modeling & Management of Emergent Economy*. 2019. Vol. 65. P. 335-344. DOI: <https://doi.org/10.1051/shsconf/20196504015>.

95. Weber M. Emmanuel Saez and Gabriel Zucman: The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay. *Financial Markets and Portfolio Management*. 2020. Vol. 34. Issue 3. P. 349-352. DOI: 10.1007/s11408-020-00362-4.

96. Whelan C., Maître B. Economic Vulnerability, Multidimensional Deprivation and Social Cohesion in an Enlarged European Community. *International Journal of Comparative Sociology*. 2005. Vol. 46. Issue 3. P. 215-239.

97. Wołowiec T. Potential and Possible Ways of Harmonizing the Personal Income Taxation Process. *Comparative Economic Research Central and Eastern Europe*. 2018. Vol. 21. Issue 3. P. 109-130. DOI: <https://doi.org/10.2478/cer-2018-0022>.

98. Wolowiec T., Duszynski M. Private Individual Taxation System. *Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*. 2004. Vol. 1. P. 8-14.

99. Worldwide Tax Summaries. PwC. URL: <https://taxsummaries.pwc.com/germany/individual/income-determination>.

100. Адамська І. Є. Сучасний стан й тенденції розвитку будівельної галузі України. *Галицький економічний вісник*. 2019. № 5 (60). С. 7-15.

101. Адонін С. В., Калашнікова Ю. М. Проблеми оцінки економічної безпеки сучасного підприємства. *Економічний простір*. 2019. № 148. С. 106-115.

102. Альнаджар А. Теоретико-методичний підхід до оцінки фінансової безпеки підприємства в умовах макроекономічної нестабільності. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 51. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2501>.

103. Амосов О. Ю. Фінансова безпека підприємства в сучасних економічних умовах: теоретичний аспект. *Проблеми економіки*. 2011. № 4. С. 76-80.

104. Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку України за 2014-2023 роки. *Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України*. URL: <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/#tab-dov>.

105. Апатова Н. В. Оцінка ефективності місцевих бюджетів. *Економіка регіонів*. 2010. № 4. С. 15-22.

106. Арєф'єва О. В., Пілецька С. Т., Кравчук Н. М. Адаптивне управління фінансовою стійкістю підприємства при забезпеченні його економічної безпеки. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2020. Вип. 1(1). С. 80-89.

107. Багацька К. В. Фінансовий механізм санації підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.04.01 / Гуманітарний університет «Запорізький інститут державного та муніципального управління». Запоріжжя, 2006. 187 с.

108. Балабаниць А. В., Мацука В. М. Сучасна парадигма механізму управління фінансово-економічною безпекою держави. *Економіка та суспільство*. 2022. Вип. 39. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1412/1361>.
109. Батенко Л., Лезіна А., Москалюк В. Забезпечення зрілості управління проєктами: методичні підходи та практична реалізація. *Економічний аналіз*. 2020. Т. 30. № 1. Част. 1. С. 22-37. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2020.01.01.022>.
110. Біляк Ю. В. Основні загрози фінансовій безпеці корпоративних підприємств. *Агросвіт*. 2017. № 12. С. 20-30.
111. Блакита Г. В., Гладій І. О., Дзюба О. М., Бровко О. Т. Бухгалтерський облік в торгівлі та ресторанному господарстві : навч. посіб. Київ : Центр учбової літератури, 2019. 288 с.
112. Богдан Т. Фінансово-економічні наслідки війни. *LB.ua*. 2023. URL: https://lb.ua/blog/tetiana_bohdan/550614_finansovoeconomichni_naslidki.html.
113. Брендак А. І. Імплементация інформаційних технологій у контексті функціональної розбудови системи управління митними ризиками. *Митна безпека*. 2020. Вип. 4. С. 10-19.
114. Брендак А. І. Стратегічні напрями розвитку системи управління митними ризиками в контексті євроінтеграції України. *Державне управління: теорія та практика*. 2017. № 2. С. 57-65.
115. Будинський Р. З., Шпак Н. О. Вітчизняний та іноземний досвід управління бізнес-проєктами підприємств. *Інфраструктура ринку*. 2020. № 43. С. 313-318.
116. Валовий внутрішній продукт (ВВП) в Україні. *Сайт Міністерства фінансів України*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/economy/gdp/>.
117. Варналій З. С. Конкуренція і підприємництво : навч. посіб. Київ : Знання України, 2015. 463 с.
118. Варналій З. С. Модернізація публічних фінансів України в умовах діджиталізації. *Управління публічними фінансами та проблеми забезпечення національної економічної безпеки* : зб. тез Міжнар. податкового конгресу, м. Ірпінь, 12 груд. 2019 р. Ірпінь, 2019. С. 454-459.
119. Варналій З., Мехед А. Система фінансової безпеки підприємства: забезпечення функціонування та методи оцінки її ефективності. *InterConf*. 2020. № 31. URL: <https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/interconf/article/view/4862>.
120. Васькова Ю. І. Фінансова безпека підприємства – провідна складова економічної безпеки та засіб попередження кризи підприємств. *Наука й економіка*. 2014. Вип. 1. С. 230-234.
121. Вдовенко Л. О., Вдовенко С. А. Стан та перспективи розвитку аграрного сектору в контексті державної політики фінансової підтримки товаровиробників. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2018. № 3. С. 113-122.
122. Вдовіна Г. В. Митна політика України в умовах глобалізації. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2019. № 2-3(70-71). С. 130-134.

123. Ведення бізнесу в США. *United Law Company*. URL: <http://united.org.ua/uk/archives/4708>.
124. Велентейчик Н. Ю. Аналітична оцінка стійкості місцевих бюджетів в системі регулювання міжбюджетних відносин. *Інноваційна економіка*. 2012. № 8. С. 305-311.
125. Великі проблеми малого бізнесу : системний звіт. *Business OMBUDSMAN Council*. URL: <https://boi.org.ua/publications/systemicreports/271-sistemnij-zv-t-velik-problemi-malogo-b-znesu/>.
126. Верба В. А. Передумови успішної реалізації проектів розвитку. *Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ*. 2009. № 3 (19). С. 34-39.
127. Видатки Державного бюджету України в 2023 році. *Мінфін*. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/finance/budget/gov/expense/>.
128. Вінокуров Я. Українські мігранти підіймають економіку Європи. Що буде з Україною без них? *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2023/01/10/695807/>.
129. Вітте Л. Європейська соціальна модель і соціальна згуртованість: яку роль відіграє ЄС? / Фонд ім. Фрідріха Еберта, Регіональне представництво в Україні та Білорусі. Київ : Заповіт, 2006. 44 с.
130. Волкова Н. А., Подвальна Н. Е., Семенова К. Д. Економічний аналіз : навч. посіб. Одеса : ППЦ «Белка», 2020. 240 с.
131. Волошина Т. В. Економіко-управлінське обґрунтування санаційних заходів для підприємств підрядного будівництва : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Київський національний університет будівництва і архітектури. Київ, 2018. 209 с.
132. Вступаючи у 2023 рік: підсумки та перспективи інтеграції України до митної системи ЄС. *EU4PFM*. URL: <https://eu4pfm.com.ua/interviews/vstupaiuchy-u-2023-rik-pidsumky-ta-perspektyvy-intehratsii-ukrainy-do-mytnoi-systemy-yes/?lang=uk>.
133. Вудвуд В. В., Батієвська О. В. Фінансова безпека підприємства: сутність, цілі, принципи та шляхи забезпечення. *Підприємництво та торгівля*. 2019. № 25. С. 89-93.
134. Габрись О. О., Шолкова Т. А. Переваги та недоліки майнового оподаткування в Україні. *Jurnalul juridic național: teorie și practică*. 2018. Іunie. С. 70-73.
135. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 436-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.
136. Грановська І. В. Сучасний стан розвитку оподаткування малого бізнесу в Україні. *Держава та регіони*. 2021. № 3(120). С. 114-121.
137. Гугул Р. Я. Теоретичні засади майнового оподаткування. *Ефективна економіка*. 2019. № 8. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/8_2019/37.pdf.
138. Дейнеко О. Моделі конструювання соціальної згуртованості: теоретичні рефлексії та емпіричні кейси. *Соціологічні студії*. 2021. № 1 (18). С. 33-40.

139. Дейнеко О. О. Локальний громадський активізм як компонент соціальної згуртованості в об'єднаних громадах: особливості, прояви, агенти. *Актуальні проблеми філософії та соціології*. 2020. № 26. С. 51-57. DOI: <https://doi.org/10.32837/apfs.v0i26.905>.
140. Дем'янчук О. І., Товпик Д. В. Теоретичні положення фінансової безпеки як складової економічної безпеки підприємства. *Modern Economics*. 2022. № 36. С. 137-142.
141. Десятнюк О., Черевко О. Теоретико-методологічні засади формування трансфертного ціноутворення на мікрорівні в умовах вітчизняної економіки. *Економіст*. 2015. № 1. С. 45-48.
142. Дзюба О. М. Товарні операції підприємства: особливості обліку з урахуванням вітчизняного та міжнародного досвіду. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки*. 2016. Вип. 17(1). С. 134-137.
143. Дмитрів В. Економічна сутність і роль майнових податків в Україні. *Світ фінансів*. 2021. Вип. 1(66). С. 201-209.
144. Добровольська О. В., Дуброва Н. П. MDA-аналіз для оцінювання ймовірності банкрутства підприємства (на прикладі АВ ТОВ «Агроцентр К»). *Проблеми системного підходу в економіці*. 2021. № 1(81). С. 53-59.
145. Дудченко Н. В., Карбівничий І. В. Аналіз сучасного стану фінансової безпеки в Україні. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 2. С. 17-20.
146. Дяченко С. А. Діджиталізація як сучасний механізм управління місцевими фінансами в умовах децентралізації влади. *Інвестиції: практика та досвід*. 2020. № 15-16. С. 126-131.
147. Електронні сервіси ДПС в умовах воєнного стану. *Державна податкова служба України*. URL: <https://dp.tax.gov.ua/media-ark/news-ark/print-663779.html>.
148. Європейська хартія малих підприємств. *Верховна Рада України*. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_860#Text.
149. Єдиний податок 2023: умови перебування. *Головбух*. URL: <https://buhplatforma.com.ua/article/7803-diniy-podatok-2020>.
150. Єлігулашвілі М., Ємшина-Гоцко О., Козорог О., Романюк В. Соціальна згуртованість через участь молоді : посібник для тренерів. Київ : OneUkraine, 2021. 128 с. URL: <https://www.undp.org/uk/ukraine/publications/sotsialna-zhurtovanist-cherez-uchast-molodi-posibnyk-dlya-treneriv>.
151. Ємельянова Л. О. Структура фондового ринку України протягом 2006-2018 років. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2020. № 25. С. 362-367.
152. Єпіфанова І. Ю., Джеджула В. В., Розводюк Д. Г., Шевчук Д. Г. Теоретичні аспекти управління фінансовою безпекою вітчизняних підприємств. *Innovation and Sustainability*. 2023. № 1. С. 8-14.
153. Єрмошенко М. М., Горячова К. С. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємство : монографія. Київ : Національна академія

управління, 2010. 232 с.

154. Живко З. Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізми забезпечення, управління : монографія. Львів : Ліга-Прес, 2012. 431 с.

155. Журавльова Т. О., Макаренко Ю. П., Турова Л. Л., Сірко А. Ю. Фінансовий менеджмент у банку : навч. посіб. Дніпро : Пороги, 2021. 360 с.

156. Завидівська О. І. Управління проєктними ризиками : конспект лекцій. Лекція № 6. Львів : ЛДУФЗК, 2020. 10 с.

157. Звіт Головного управління ДПС в Одеській області про виконання Плану роботи на 2022 рік. *Головне управління ДПС в Одеській області*. URL: https://od.tax.gov.ua/data/material/000/542/654120/zvit_rik_2022.pdf.

158. Звіт про прямі збитки інфраструктури та непрямі втрати економіки від руйнувань внаслідок військової агресії Росії проти України станом на червень 2023 року. *KSE Institute*. URL: <https://kse.ua/ua/russia-will-pay/>.

159. Звітність про виконання бюджетів всіх рівнів за 2018-2023 роки. *Державний веб-портал бюджету для громадян*. URL: <https://openbudget.gov.ua/>.

160. Згуртованість: психологічний та соціологічний виміри інтерпретації : матер. фахової дискусії 05.06.2023 р. / упорядник В. М. Духневич. Київ : ІСПП НАПН України, 2023. 97 с. URL: http://psy-lpr.at.ua/Materials/2023/2023-fakhova_diskusija-zgurtovanist.pdf.

161. Зміни до законодавства Франції. *Legifrance*. URL: <https://www.legifrance.gouv.fr/codes/id/LEGISCTA000006179577/2023-04-01/>.

162. Іваницька Т. Є. Аналіз методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції будівельного підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. № 1. С. 129-134.

163. Інформаційне повідомлення про оприлюднення проєкту постанови Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки». 2023. *Міністерство розвитку громад, територій та інфраструктури України*. URL: <https://mtu.gov.ua/news/35001.html>.

164. Інформація Департаменту фінансів Одеської міської ради про виконання бюджету Одеської міської територіальної громади за 2022 рік (на виконання статті 28 Бюджетного кодексу України). *Департамент фінансів Одеської міської ради*. URL: <https://omr.gov.ua/ua/city/departments/dfogs/report/>.

165. Калаченкова К. О. Підприємництво та бізнес: трансформація співвідношення категорій в еру інформатизації. *Порівняльно-аналітичне право*. 2020. № 2. С. 15-18.

166. Камінська І. М., Вахович І. М. Фінансова спроможність регіону: діагностика та механізм забезпечення : монографія. Луцьк : Луцький національний технічний університет, 2009. 397 с.

167. Киристюк С. В. Капіталізація фінансових ресурсів сільських громад: вибір стратегії. *Український соціум*. 2012. № 3(42). С. 87-96.

168. Кодекс України з процедур банкрутства : Закон України від 18.10.2018 р. № 2597-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2597->

19#Text.

169. Колісник М. К., Ільчук П. Г., Віблій П. І. Фінансова санація і антикризове управління підприємством : навч. посіб. Київ : Кондор, 2007. 272 с.

170. Колот А. Соціальна згуртованість як доктрина забезпечення стійкості розвитку суспільства в умовах глобальних викликів. *Україна: аспекти праці*. 2009. № 7. С. 11-19.

171. Коритько Т. Ю. Методи оцінки фінансової стійкості місцевих бюджетів. *Економічний простір*. 2008. № 12. С. 140-145.

172. Коюда В. О., Пасько М. І. Бізнес-процеси сучасного промислового підприємства. *Бізнес Інформ*. 2018. № 1. С. 302-311.

173. Краєвський В. М., Пінчук К. С. Удосконалення управлінського обліку та внутрішньогосподарського контролю у будівництві. *Фінанси, облік, оподаткування*. 2020. № 5. С. 98-107.

174. Кракос Ю. Б., Рахгон Р. О. Управління фінансовою безпекою підприємств. *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі*. 2008. № 1. С. 86-97.

175. Краснокутська Н. С., Осетрова Т. О. Еволюція розвитку та сучасні тренди в управлінні проектами. *Економічний аналіз*. 2018. Т. 28. № 1. С. 237-241. DOI: <http://dx.doi.org/10.35774/econp2018.01.236>

176. Кривов'язюк І. В. Стагнація біржового ринку цінних паперів України: чи є перспективи зростання? *Економічний форум*. 2021. № 1. С. 176-183.

177. Крутова А. С., Лачкова Л. І., Лачкова В. М. Управління фінансовою санацією підприємства : навч. посіб. Харків : Видавець Іванченко І. С., 2017. 186 с.

178. Кузенко Т. Б., Прохорова В. В., Сабліна Н. В. Управління фінансовою безпекою на підприємстві. *Бізнес Інформ*. 2007. № 12 (1). С. 27-29.

179. Куценко Т. Ф. Публічні фінанси в Україні: зміст та структура з урахуванням сучасних тенденцій розвитку. *Економіка та держава*. 2016. № 6. С. 62-66.

180. Латишева О. В., Карлаш Ю. Д. Сутність та особливості впровадження моделей бізнес-процесів у системі управління на підприємствах України. *Інфраструктура ринку*. 2019. Вип. 29. С. 211-219.

181. Левицька С.О., Лівенда К.О. Застосування трансфертних цін на засадах дотримання принципів соціальної відповідальності бізнесу. *Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Серія: Економічні науки*. 2021. Вип. 4(96). С. 157-173.

182. Левченко Л. В., Турчанінова Д. С. Дієва державна інвестиційна політика як засіб активізації інвестиційної діяльності в Україні. *Вісник Львівської комерційної академії*. 2016. № 37. С. 94-99.

183. Лезіна А. В. Управління цінністю проектів: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ, 2018. 20 с.

184. Лук'янова М. М. До проблеми згуртованості сільських громад.

Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 16. С. 171-176.

185. Мавріна М. І. Аналіз стану економіки України у воєнний період. *Вісник ПДТУ. Серія : Економічні науки*. 2023. № 1(38). С. 99-105.

186. Мавріна М. І., Белопольський М. Г. Використання принципів шерінгової економіки як метод підвищення ефективності підприємства в післявоєнний період. *Економічний вісник університету*. 2023. Вип. 56. С. 29-37.

187. Майже половину від прибутку банки мають сплатити як податок за 2023 рік. *Опендатабот*. 16.02.2024. URL: <https://opendatabot.ua/analytics/banks-2023>.

188. Малініна Н. М. Особливості побудови системи майнового оподаткування в Україні. *Інноваційна економіка*. 2013. № 2. С. 309-313.

189. Марусяк Н. Л., Бак Н. А. Фінансова безпека підприємства та загрози її втрати в сучасному економічному середовищі. *Економіка та держава*. 2022. № 2. С. 109-113.

190. Меліхова Т. О. Теоретичні підходи до визначення сутності та поняття механізму забезпечення економічної безпеки підприємства. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія : Економічні науки*. 2018. Вип. 2. Ч. 1. С. 143-147.

191. Мельник С. І. Управління фінансовою безпекою підприємств: теорія, методологія, практика : монографія. Львів : Растр-7, 2020. 384 с.

192. Мінфін: за I півріччя 2023 року до загального фонду місцевих бюджетів надійшло 218,3 млрд. гривень. *Міністерство фінансів України*. URL: https://mof.gov.ua/uk/news/minfin_zh_i_pivrichchia_2023_roku_do_zagalnogo_fond_u_mistsevikh_biudzhativ_nadiishlo_2183_mlrld_griven-4098.

193. Міщук І. Формування систем логістики у підприємствах кооперативної торгівлі. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка» : Логістика*. 2008. № 633. С. 451-457.

194. Модель. Тлумачний словник української мови. *WordBook*. URL: <https://tsum.wdbk.org/м/модель>.

195. Модернізація фінансових систем: методологія та інструменти управління : монографія / за ред. Ю. Г. Лисенко, Д. М. Жерліцина. Полтава : ПУЕТ, 2017. 348 с.

196. Насіров Р. Як виглядає митна інфраструктура України. *РБК-Україна*. URL: <https://daily.rbc.ua/ukr/show/roman-nasirov-vyglyadit-tamozhennaya-infrastruktura-1463131849.html>.

197. Новіков О. В. Розмежування витрат для оцінки й аналізу ефективності управління ризиками інвестиційного проекту в будівництві. *Будівельні матеріали та вироби*. 2018. № 5-6. С. 109-111.

198. Новосьолова О. С., Левченко О. Ю. Особливості діяльності українських банків на ринку цінних паперів. *Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні : матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф., м. Вінниця, 25 лют. 2022 р. Вінниця, 2022*. С. 126-127.

199. Облікові та звітні дані ТОВ «СМП-ЮГ». URL: <https://zvitnist.com/>

39330766_TOVARYSTVO_Z_OBMEZHENOUDPOVDALNSTU_SMPUH.

200. Овецька О. В., Кукудяк Н. В. Управління проєктами: стан та перспективи розвитку підприємства. *Економіка і організація управління*. 2022. № 2(46). С. 139-148.

201. Овецька О., Бабчук О. Дослідження стратегічного потенціалу промислового підприємства на прикладі ДП ВО «Карпати». *Креативність, підприємництво, інновації: управлінські та освітні тренди майбутнього (IMPULSE 2021)* : матеріали міжнар. наук.-техн. конф., м. Харків, 26-27 трав. 2021 р. Харків, 2021. С. 29-32.

202. Олійник А. В. Фінансовий механізм санації промислових підприємств України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Чернігівський національний технологічний університет. Чернігів, 2016. 201 с.

203. Ольшанський О. В. Аналіз методів удосконалення бізнес-процесів підприємств торгівлі. *Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво*. 2019. № 2(107). С. 104-110.

204. Омельниченко О. С. Напрями оптимізації витрат в системі управління. *Ефективна економіка*. 2016. Вип. 4. URL: <http://www.economy.pauka.com.ua/?op=1&z=4901>.

205. Осадча Т. Ю., Боровік Л. В. Діджиталізація підприємства у сучасних умовах функціонування. *Цифрова трансформація та диджитал технології для сталого розвитку всіх галузей сучасної освіти, науки і практики* : матеріали Міжнар. наук.-практи. конф., м. Ломжа, Республіка Польща, 26 січ. 2023 р. Ломжа, Республіка Польща, 2023. Ч. 3. С. 80-84.

206. Осіпова В., Іпполітова І. Одна з найбільших ІТ-спільнот в Україні, де 90% фахівців - технічні. Огляд ринку праці Вінниці 2023. *Dou.ua*. URL: <https://dou.ua/lenta/articles/it-market-vinnytsia-2023>.

207. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

208. Панухник О. В., Голич Н. С. Погляд на категорію «малий бізнес» у призмі сучасного бачення та європейських підходів. *Галицький економічний вісник*. 2019. Т. 58. № 3. С. 90-97.

209. Парфентій Л. А. Управління фінансовою безпекою підприємств в умовах економічної нестабільності : монографія. Суми : Мрія, 2019. 184 с.

210. Патицька Х. Закономірності розвитку системи майнового оподаткування в Україні в контексті підвищення фінансової спроможності територіальних громад. *Бізнес Інформ*. 2020. № 5. С. 129-135.

211. Пашинний А. В., Кононенко Л. В. Торгівельна діяльність в Україні: проблеми та перспективи розвитку. *Актуальні проблеми економіки та підприємництва в умовах викликів і загроз* : матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., м. Кропивницький, 20 квіт. 2023 р., Кропивницький, 2023. 145 с.

212. Пашинний А. В., Пристемський О. С. Раціональна організація бухгалтерського обліку як об'єктивна передумова успішної діяльності підприємства. *Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та*

контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством : матеріали VI Всеукр. наук.-практ. конф. м. Полтава, 30-31 берез. 2023 р. Полтава, 2023. Ч. 1. С. 235-237.

213. Передерієва С. О. Фінансово-економічний механізм санації аграрних підприємств в ринкових умовах : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Луганський національний аграрний університет. Луганськ, 2011. 182 с.

214. Пипяк М. І., Кокарча Ю. А. Реформування митного законодавства України в умовах євроінтеграції. *Нове українське право*. 2022. Вип. 6. Т. 2. С. 104-109.

215. Пігуль Н. Г., Хомутенко А. В. Теоретичні основи фінансової безпеки підприємства та механізм управління нею. *Вісник Сумського державного університету. Серія : Економіка*. 2019. № 2. С. 80-87.

216. Плани дій Ради Європи для України. *Постійне представництво України при Раді Європи*. 25 вересня 2023 року. URL: <https://coe.mfa.gov.ua/spivrobotnictvo/plani-dij-radi-yevropi-dlya-ukrayini>.

217. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17#Text>.

218. Подібності та відмінності шлюбу і PACS у Франції з позиції іноземця: легалізація, посвідка на постійне проживання, громадянство. Частина II. *Paris-ua.com*. URL: <https://paris-ua.com/podibnosti-ta-vidminnosti-shlyubu-i-pacs-u-francziyi-z-pozycziyi-inozemczya-legalizacziya-posvidka-na-postijne-prozhyvannya-gromadyanstvo-chastyna-ii/>.

219. Подмешальська Ю. В. Удосконалення оцінки якості внутрішнього контролю на підприємстві. *Економічний вісник ЗДІА*. 2012. № 2. С. 106-114.

220. Пойда-Носик Н. Н., Черленяк І. І. Управління фінансовою безпекою на макро- та мікрорівнях: теоретико-методологічні засади. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка*. 2021. № 1(57). С. 59-67.

221. Показники банківської системи України. *Національний банк України*. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43633516>.

222. Полінкевич О. М. Механізми адаптації бізнес-процесів промислових підприємств до нової економіки : монографія. Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2014. 448 с.

223. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : Наказ Міністерства фінансів № 246 від 20.10.1999 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

224. Полунєєв Ю. В. Соціальна згуртованість як складова економічного прориву. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка*. 2011. Спецвип. 33. Ч. 1. С. 161-166.

225. Пояснювальна записка до проєкту Закону України «Про свободу підприємницької (економічної) діяльності домогосподарств». *Верховна Рада України*. URL: <https://itd.rada.gov.ua/billInfo/Bills/pubFile/1509557>.

226. Пояснювальна записка до проєкту рішення Одеської міської ради «Про бюджет Одеської міської територіальної громади на 2023 рік». *Офіційний*

сайт міста Одеса. URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/byudjet-2023/>.

227. Пояснювальна записка про виконання бюджету Одеської міської територіальної громади за 2021 рік (частина 1). *Офіційний сайт міста Одеса.* URL: <https://omr.gov.ua/ua/open-city/budget/arhiv-razdela-byudjet/arhiv-2021/vipolnenie-byudjeta-odessi-2021/>.

228. Прибуток до оподаткування підприємств за видами економічної діяльності у розрізі регіонів за 2014-2022 роки. *Сайт Державної служби статистики України.* URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>.

229. Пристемський О. С. Контроль за товарними операціями на підприємствах торгівлі. *Current Issues and Prospects for the Development of Scientific Research : Scientific Collection «InterConf+», 39(179): with the Proceedings of the 8th International Scientific and Practical Conference, Orléans, France, November 19-20, 2023. Orléans, 2023. С. 92-98.*

230. Пристемський О. С., Сакун А. Ж. Теоретико-методологічні аспекти обліку товарних операцій на підприємствах торгівлі. *Збірник наукових праць ТДАТУ імені Дмитра Моторного. Серія : Економічні науки.* 2023. Т. 1. № 47. С. 164-175.

231. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.06.1999 р. № 996-XIV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/996-14#Text>.

232. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо запровадження податку на виведений капітал на заміну податку на прибуток підприємств : проект Закону від 16.06.2020 р. № 3665. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69156.

233. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо запровадження податку на виведений капітал на заміну податку на прибуток підприємств : проект Закону від 30.06.2020 р. № 3665-1. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69305.

234. Про внесення змін до Податкового кодексу України та інших законів України щодо стимулювання розвитку цифрової економіки в Україні : Закон України від 14.12.2021 р. № 1946-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1946-20#Text>.

235. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо особливостей оподаткування банків та інших платників податків : Закон України від 21.11.2023 р. № 3474-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3474-20#Text>.

236. Про внесення змін до Порядку виконання повноважень Державною казначейською службою в особливому режимі в умовах воєнного стану : Постанова Кабінету Міністрів України від 19.05.2023 р. № 590. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/590-2021-%D0%BF#Text>.

237. Про домогосподарства (домоекономіку) : проект Закону України від 21.01.2022 р. № 6539. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=73617.

238. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на

2021-2027 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 05.08.2020 р. № 695. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/695-2020-%D0%BF#Text>.

239. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства : Наказ Міністерства економіки України від 19.01.2006 р. № 14. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0014665-06#Text>

240. 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>.

241. Про затвердження Положення про застосування Національним банком України стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи : Постанова Правління Національного банку України від 17.09.2015 р. № 615. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0615500-15#Text>.

242. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : Закон України від 22.03.2012 р. № 4618-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4618-17#Text>.

243. Проект Державної стратегії регіонального розвитку на 2021-2027 роки має бути доопрацьований. *Асоціація міст України*. 22 грудня 2023 р. URL: <https://auc.org.ua/novyna/proyekt-derzhavnoyi-strategiyi-regionalnogo-rozvytku-na-2021-2027-roky-maye-butuy>.

244. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо запровадження податку на виведений капітал на заміну податку на прибуток підприємств. *Верховна Рада України*. URL: https://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=69156.

245. Прутська О. О. Публічні фінанси України в умовах пандемії COVID-19. *Інфраструктура ринку*. 2021. № 53. С. 127-132.

246. Разумей Г. Ю., Разумей М. М. Аналіз ризиків у митній справі : навч. посіб. Дніпро : Університет митної справи та фінансів, 2017. 245 с.

247. Ратинський В. Бухгалтерський облік і аналіз: перспективи для малого бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2021. № 25. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-25-18>.

248. Рахманов О. А., Бульбенюк С. С., Манелюк Ю. М. Історія соціології (у 2-х кн.) : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2017. 279 с.

249. Реальні кейси українських компаній, які втратили все та переїхали за кордон. *Laba*. URL: <https://laba.ua/blog/3201-iz-za-voyny-ya-perevez-biznes-v-ssha>.

250. Річні звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України за 2015-2020 роки. *Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України*. URL: <http://nssmc.gov.ua/fund/analytics>.

251. Рогозян Л. Є., Вахлакова В. В. Ревізія і контроль : навч. посіб. Алчевськ : ДонДТУ, 2008. 209 с.

252. Россоха В., Плотнікова М. Розвиток сільських територій України в умовах децентралізації управління: стан, проблеми, перспективи. *Економічний дискурс*. 2018. Вип. 4. С. 41-53.

253. Саун Л. М., Сухомлин Л. В., Різніченко Л. В., Велькін Б. О. Реінжиніринг бізнес-процесів як сучасний метод управління стратегічними змінами на підприємстві. *Економіка і організація управління*. 2020. № 2(38). С. 81-97.

254. Сенів Л. А., Малиновський Ю. В. Особливості джерел доходів населення України. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2011. № 720. С. 443-448.

255. Синчак В. П. Еволюція наукової думки в оподаткуванні та її реалізація у податкових системах : монографія. Київ - Хмельницький : Вид-во ХУУП, 2006. 294 с.

256. Система управління ризиками в державній митній справі України : монографія / за заг. ред. О. А. Фрадинського. Хмельницький : Науково-дослідний центр митної справи НДІ ФП УДФСУ, 2019. 228 с.

257. Сіверс З. Ф. Аналіз теоретичних досліджень соціальної згуртованості в зарубіжних наукових джерелах. *Проблеми політичної психології*. 2023. Вип. 14(28). С. 36-61. DOI: <https://doi.org/10.33120/ropp-Vol14-Year2023-139>.

258. Сідельникова Л. Поведінкові чинники реалізації парадигми прямого оподаткування в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2023. № 54. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2806>.

259. Сідельникова Л. П., Костіна Н. М. Податкова система: навч. посіб. 2-ге вид., пер. і доп. Київ: Ліра-К, 2013. 604 с.

260. Сідельов П. А. Спосіб випуску платіжного інструмента, введення його в обіг, обміну і розміну (патент на корисну модель UA 74672). *Спеціальна інформаційна система УКРНОІВІ*. URL: <https://sis.ukrpatent.org/uk/search/detail/1168494/>

261. Сілакова Г. В. Заходи запобігання загрозам фінансовій безпеці підприємства. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 27. С. 27-31.

262. Січний С. Б. Зменшення витрат при проведенні аналізу цін на ринку будівельних матеріалів. *Будівельне виробництво*. 2017. № 63/2. С. 85-91.

263. Скоробогатова Н. Є., Ремінський М. М. Формування зовнішньоторговельної стратегії вітчизняних експортно-орієнтованих підприємств під впливом пандемії COVID-19. *Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут»*. 2021. Вип. 19. С. 89-98.

264. Скрипник С. В., Лавров Р. В., Шепель І. В. Облік і оподаткування суб'єктів малого підприємництва. *Економіка та суспільство*. 2023. № 52. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-52-61>.

265. Слатвінська М. О. Податок на майно як джерело формування доходів місцевих бюджетів. *Інфраструктура ринку*. 2023. Вип. 73. С. 169-173.

266. Слатвінська М. О., Баранова В. Г. Дієвість майнового оподаткування в Україні. *Причорноморські економічні студії*. 2018. Вип. 26. Ч. 2. С. 113-116.

267. Смелянський Ю. Роздуми на полях законопроекту «Про домогосподарства» (домоекономіку). *I-ua.tv*. URL: <https://i-ua.tv/economics/28222-rozdumy-na-poliakh-zakonoproektu-pro-domohospodarstva-domoekonomiku>.
268. Соколовська А. М. Основи теорії податків : навч. посіб. Київ : Кондор, 2010. 326 с.
269. Сорока Р., Пилипенко С. Місце майнових податків у формуванні доходів місцевих бюджетів України. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2018. Вип. 2. С. 192-202.
270. Соціальна згуртованість під час війни. Дослідницькі питання. *SHARP. USAID*. 17 травня 2023 р. URL: https://api.scoreforpeace.org/storage/pdfs/PRE_SHARP1_Report-Launch-Presentation_UKR_FIN.pdf.
271. Соціальна згуртованість. Чому це важливо для громади. *Децентралізація*. 2 січня 2024 р. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/15453>.
272. Стасюк О. М., Бевз І. А. Інтегральна оцінка конкурентоспроможності регіонів України. *Економічна політика*. 2010. № 6. С. 155-167.
273. Статистичні щорічні збірники Міністерства фінансів України «Бюджет України». *Сайт Міністерства фінансів України*. URL: <https://www.mof.gov.ua/uk/statistichnij-zbirnik>.
274. Статті Державного бюджету України на 2024 рік щодо будівництва. *Ринок будівельних матеріалів*. URL: <https://construction-market.korfor.com.ua/derzhavnyi-biudzh-et-ukrainy-shchodo-budivnytstva/>.
275. Степаненко С. В. Напрями удосконалення митного контролю та переміщення товарів через митний кордон України. *Актуальні проблеми політики*. 2023. Вип. 71. С. 49-54.
276. Стратегія розвитку фінансового сектора України. *Національний банк України*. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Strategy_finsector_NBU.pdf?v=7.
277. Сук Л. К., Сук П. Л. Фінансовий облік : навч. посіб. Київ : Знання, 2015. 647 с.
278. Сукрушева Г. О., Коляда К. В. Теоретична сутність фінансової безпеки суб'єкта господарювання. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. Вип. 23. С. 560-562.
279. Тарасова Т. О., Янчев А. В., Волошан І. Г. Первинний облік товарних операцій підприємств роздрібної торгівлі : монографія. Харків : ХДУХТ, 2015. 240 с.
280. Томнюк Т. Л. Зарубіжний досвід підтримки малого бізнесу: уроки для України. *Економіка і суспільство*. 2018. Вип. 16. С. 527-533. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/16_ukr/80.pdf.
281. Тютюнникова С. В., Бервено О. В. Соціальна згуртованість суспільства як фактор підвищення якості життя в умовах четвертої промислової революції. *Економічна теорія та право*. 2019. № 4(39). С. 46-64. DOI: 10.31359/2411-5584-2019-39-4-46.
282. Україна отримала статус кандидата на членство в ЄС. *Кабінет*

Міністрів України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/ukrayina-otrimala-status-kandidata-na-chlenstvo-v-yes>.

283. Фесенко В. Зовнішні чинники впливу на українську політику. *Укрінформ*. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-polytics/3754359-zovnisni-cinniki-vplivu-na-ukrainsku-politiku.html>.

284. Філімонюк Є. В., Тарасенко І. О. Теоретичні засади управління фінансовою безпекою підприємства. *Інтернаука. Серія : Економічні науки*. 2018. № 9. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/15370961342634.pdf>.

285. Фінанси об'єднаних територіальних громад : навч. посіб. / Н. С. Ситник, А. В. Стасишин, О. Р. Західна та ін.; за заг. ред. Н. С. Ситник. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2019. 536 с.

286. Фінансова санація: теоретичні та прикладні аспекти / С. С. Гасанов, А. М. Штангрет, Я. В. Котляревський та ін. Київ : ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. 310 с.

287. Цар О. З. Фінансова санація суб'єктів господарювання в економіці України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Львівський національний університет імені Івана Франка. Львів, 2017. 186 с.

288. Цвайх Г. І., Галайко Н. В. Загрози фінансовій безпеці підприємства та шляхи їх усунення. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 11. С. 181-185.

289. Череп А. В. Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання : підручник. Київ : Кондор, 2006. 380 с.

290. Череп О. Г., Калюжна Ю. В., Михайліченко Л. В. Особливості управління персоналом в умовах воєнного стану в Україні. *Економіка та суспільство*. 2023. Вип. 48. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2214/2136>.

291. Черкасова С. В. Банківська інвестиційна діяльність на вітчизняному фондовому ринку. *Підприємництво і торгівля*. 2019. Вип. 24. С. 51-58.

292. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2020-2022 роки. *Офіційний сайт Державної служби статистики України*. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua>

293. Човнюк Ю. В., Приймаченко О. В., Чередніченко П. П., Чередніченко О. П. Концептуальні основи аналізу витрат життєвого циклу нерухомості, інвестицій у об'єкти міського будівництва і господарства при врахуванні впливу інфляційних процесів. *Інтернаука. Серія : Економічні науки*. 2023. № 6. URL: <https://www.inter-nauka.com/uploads/public/16856905646693.pdf>.

294. Чопко Н. А., Жук О. Г. Система управління фінансовою безпекою підприємства. *Вісник Львівського університету. Серія : Економічна*. 2008. Вип. 40. С. 320-322.

295. Швабій К. І. Які резерви доходів має податок на майно. Чи можна збільшити обсяги податкових надходжень до місцевих бюджетів без суттєвого підвищення ставок? *Економічна правда*. URL: <https://www.epravda.com.ua/>

columns/2023/10/18/705575/.

296. Шелтер у селі Малий Говилів став тимчасовим домом для трьох сімей. *Центр розвитку ініціатив «ІнСорс»*. URL: <https://insource.com.ua/2022/08/24/shelter-u-seli-malyj-govylyiv-stav-tymchasovym-domom-dlya-troh-simej/>.

297. Шкуренко О. В. Особливості використання інструментарію бенчмаркінгу на підприємстві. *Економіка і організація управління*. 2021. № 1(41). С. 143-151.

298. Шостак Л. В., Близнюк А. Л., Богдан М. А. Управління бізнес-процесами: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Економіка і суспільство*. 2019. Вип. 20. С. 433-440. URL: <https://chmnu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/06/Ekonomika-i-suspilstvo-20-2019.pdf#page=433>.

299. Штангрет А.М., Мартинюк С.Г., Сухомлин Л.Є. Трансфертне ціноутворення як один із механізмів функціонування транснаціональних корпорацій. *Наукові записки [Української академії друкарства]*. 2013. № 3. С. 22-27.

300. Юринець О. В. Пріоритетні проблеми роботи митних органів України в умовах європейської та євроатлантичної інтеграції. *Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2021. № 3(1). С. 96-103.

301. Як цифрова трансформація допомагає зростати бізнесу? *Wezom*. URL: <https://wezom.com.ua/ua/blog/cifrovaya-transformaciya-pomogaet-rasti-biznesu>.

302. Ярема Я., Гнатенко О. Проблеми майнового оподаткування в Україні. *Молодий вчений*. 2019. № 11(75). С. 664-667.

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ МОНОГРАФІЇ

РОЗДІЛ 1. ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ВОЄННИХ ВИКЛИКІВ ТА ПОВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ УКРАЇНИ

1.1. Peculiarities of Implementation of Economic Development Projects in Ukraine	Шандова Наталія Вікторівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки, Тарасюк Алла Василівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки, <i>Херсонський національний технічний університет, м. Хмельницький</i>
1.2. Вплив стану української економіки як детермінанту розвитку світової економіки в умовах глобалізаційних викликів	Мавріна Марина Ігорівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів і банківської справи, <i>ДВНЗ «Приазовський державний технічний університет», м. Дніпро</i>
1.3. Світовий досвід управління бізнес-процесами у підприємницькій діяльності та напрями його імплементації в Україні	Боровік Любов Володимирівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки, підприємництва та економічної безпеки, Осадча Тетяна Юріївна – здобувач третього (освітньо-наукового) рівня вищої освіти, <i>Херсонський національний технічний університет, м. Хмельницький</i>

РОЗДІЛ 2. РОЛЬ БАНКІВ НА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

2.1. Моніторинг вітчизняного ринку цінних паперів	Новосьолова Олена Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування, <i>Херсонський національний технічний університет, м. Хмельницький</i>
2.2. Емісійні операції банків на ринку цінних паперів	
2.3. Інвестиційна діяльність банків	

на ринку цінних паперів в умовах
ринкової невизначеності

РОЗДІЛ 3. МОДЕРНІЗАЦІЯ ПОДАТКОВОЇ І МИТНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

3.1. Ризики та пріоритети митної
політики України в парадигмі
макроекономічної стабільності

Волкова Олена Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування, декан факультету міжнародних економічних відносин, управління і бізнесу,
Херсонський національний технічний університет, м. Хмельницький

3.2. Актуальні аспекти організації
оподаткування та обліку
суб'єктів малого підприємництва

Шрам Тетяна Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний університет, м. Хмельницький

3.3. Оподаткування доходів
фізичних осіб: міжнародний досвід

Іваницька Ольга Михайлівна – доктор наук з державного управління, професор, професор кафедри теорії та практики управління,
Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ

РОЗДІЛ 4. НАЦІОНАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТА ТА МЕХАНІЗМУ ОПОДАТКУВАННЯ У ПРАКТИЦІ ОПОДАТКУВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ

4.1. Основні підходи до
визначення об'єкту та механізму
оподаткування домогосподарств

4.2. Тенденції розвитку
оподаткування доходів
домогосподарств

4.3. Перспективи запровадження
оподаткування домогосподарств
в Україні

Долженко Інна Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів,
Національний університет біоресурсів і природокористування України, м. Київ

РОЗДІЛ 5. УПРАВЛІННЯ ПУБЛІЧНИМИ ФІНАНСАМИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ: АДАПТАЦІЯ ПОЛЬСЬКОГО ДОСВІДУ ДЛЯ УКРАЇНИ

5.1. Система управління публічними фінансами. Теоретико-методичні основи	Бородіна Оксана Анатоліївна – кандидат наук з державного управління, старший науковий співробітник відділу проблем регуляторної політики та розвитку підприємництва, <i>Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ</i>
5.2. Врахування польського досвіду для забезпечення сталого місцевого розвитку	
5.3. Актуальні парадокси місцевих бюджетів (парадокс профіциту)	

РОЗДІЛ 6. МАЙНОВЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

6.1. Фіскальна роль майнового оподаткування у забезпеченні доходів бюджету	Слатвінська Марина Олександрівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, <i>Одеський національний економічний університет, м. Одеса</i>
6.2. Сучасний стан майнового оподаткування: регіональний аспект	
6.3. Тенденції та перспективи майнового оподаткування в Одеській області	

РОЗДІЛ 7. ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ В ПАРАДИГМІ ОПОДАТКУВАННЯ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВ

7.1. Ключові детермінанти вітчизняної системи корпоративного прибуткового оподаткування	Сідельникова Лариса Петрівна – доктор економічних наук, професор, академік Академії економічних наук України, заслужений працівник освіти України, завідувач кафедри фінансів, обліку та оподаткування, <i>Херсонський національний технічний університет, м. Хмельницький</i>
7.2. Фіскальні наслідки оподаткування прибутку підприємств в умовах гібридної війни та воєнного стану	
7.3. Вихідні концепти трансфертного ціноутворення	

та його потенційні ризики
для формування бюджетних
ресурсів держави

РОЗДІЛ 8. СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

8.1. Ключові характеристики
фінансової безпеки підприємства
та загрози, що на неї впливають
8.2. Складові системи управління
фінансовою безпекою
підприємства
8.3. Система управління
фінансовою безпекою
підприємства на прикладі
АТ «Хмельницькобленерго»

Доценко Інна Олексіївна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку,
Ксьондз Тетяна Вікторівна – здобувач другого (магістерського) рівня вищої освіти, *Хмельницький національний університет, м. Хмельницький*

РОЗДІЛ 9. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ВИТРАТ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

9.1. Проблеми та організаційні
аспекти аналізу витрат
будівельних підприємств
9.2. Аналізування витрат
будівельного підприємства
9.3. Використання
результатів аналізу
для антикризового управління
будівельним підприємством

Єремян Олена Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів, обліку та оподаткування, *Херсонський національний технічний університет, м. Хмельницький*

РОЗДІЛ 10. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ОБЛІКУ Й АУДИТУ ТА ЇХНЯ АДАПТАЦІЯ ДО УМОВ РИНКУ І ТЕХНОЛОГІЧНИХ НОВАЦІЙ

10.1. Модель обліку
грошових потоків в електронних
платіжних системах

Мінц Олексій Юрійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і банківської справи,
Сідельов Павло Анатолійович – кандидат економічних наук, асистент кафедри фінансів і

банківської справи,
ДВНЗ «Приазовський державний технічний
університет», м. Дніпро

10.2. Теоретичні та практичні
аспекти обліку товарних операцій
на підприємстві

Пристемський Олександр Станіславович –
доктор економічних наук, професор, професор
кафедри підприємництва, обліку та фінансів,
Херсонський державний аграрно-економічний
університет, м. Кропивницький

10.3. Методологічні аспекти
санаційного аудиту в системі
антикризового управління
підприємством

Пінчук Тетяна Анатоліївна – кандидат
економічних наук, доцент, доцент кафедри
фінансів, обліку та оподаткування,
Херсонський національний технічний
університет, м. Хмельницький

РОЗДІЛ 11. ФІНАНСОВИЙ КОМПОНЕНТ МЕХАНІЗМУ СОЦІАЛЬНОЇ ЗГУРТОВАНOSTІ МЕШКАНЦІВ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

11.1. Теоретичні конструкції
механізму соціальної згуртованості
11.2. Прагматика фінансового
забезпечення механізму
соціальної згуртованості в окремих
зарубіжних країнах та в Україні
11.3. Модель фінансового
механізму соціальної згуртованості
мешканців сільських громад

Пасічник Юрій Васильович – доктор
економічних наук, професор, академік Академії
економічних наук, головний науковий
співробітник відділу соціально-економічного
розвитку сільських територій,
Національний науковий центр «Інститут
аграрної економіки», м. Київ

Наукове електронне видання

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Монографія

*За загальною редакцією
доктора економічних наук, професора Л. П. Сідельникової*

ISBN 978-617-8187-19-4 (електронне видання)

Підписано до видання 05.06.2024 р. Формат 60×84/8.

Гарнітура Times.

Ум. друк. арк. 44,15. Обл.-вид. арк. 47,47.

Замовлення №3102.



Книжкове видавництво ФОП Вишемирський В.С.
Свідоцтво про внесення до державного реєстру суб'єктів видавничої справи:
Серія ХС №48 від 14.04.2005 р.
Видано Управлінням у справах преси та інформації
73000, Україна, м. Херсон, вул. Соборна, 2.
Тел. +38(050)133-10-13
e-mail: printvvs@gmail.com