

Міністерство освіти і науки України
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ФІСКАЛЬНА ТА МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Монографія



Чернівці

Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
2020

УДК 336.7:330(477)
Ф 633

Друкується за ухвалою Вченої ради
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича
(протокол № 9 від 28 вересня 2020 року)

Рецензенти:

Дзюблюк О. В., д. е. н., професор, завідувач кафедри банківського бізнесу Західноукраїнського національного університету.

Крупка М. І., д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка.

Поченчук Г. М., д. е. н., доцент, доцент кафедри економічної теорії, менеджменту та адміністрування Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича.

Ф 633 **Фіскальна та монетарна політика економічного розвитку України** : монографія / за заг. ред. П. О. Нікіфорова, І. Я. Ткачук. – Чернівці : Чернівецьк. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. – 256 с.
ISBN 978-966-423-574-4

У монографії висвітлено податково-бюджетні інструменти регулювання економічного розвитку України; розкрито вплив монетарно-фіскальних важелів на розвиток реальної економіки та фінансових ринків України, а також досліджено інституціональну координацію та шляхи посилення взаємозв'язку фіскальної та монетарної політики в економічному розвитку України

Для студентів вищих навчальних закладів, слухачів магістерської програми за фінансовими спеціальностями, керівників і працівників організацій всіх форм власності, а також усіх, хто цікавиться проблемами фіскальної та монетарної політики.

УДК 336.7:330(477)

ISBN 978-966-423-574-4

© Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича, 2020

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	5
Розділ 1. ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНІ ІНСТРУМЕНТИ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ ..	10
1.1. Формування бюджетних ресурсів місцевого самоврядування в Україні як результат розвитку фінансових відносин (Кейс Чернівецької області)	10
1.2. Особливості бюджетної політики України та зарубіжних країн у період фінансово-економічної кризи, спричиненої пандемією Covid-19	33
1.3. Запровадження системи «Money follows person» для державного фінансування громадських організацій України (на прикладі організацій фізкультурно-спортивного спрямування)	45
1.4. Можливості імплементації в Україні зарубіжного досвіду системи професійної освіти контролерів.....	59
Розділ 2. ВПЛИВ МОНЕТАРНО-ФІСКАЛЬНИХ ВАЖЕЛІВ НА РОЗВИТОК РЕАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСОВИХ РИНКІВ УКРАЇНИ	69
2.1. Еволюція поглядів на критерії ефективності функціонування корпорацій	69
2.2. Механізм внутрішнього фінансового контролю на підприємствах за стандартами COSO	90
2.3. Прагматика застосування зарубіжного досвіду залучення іноземних інвестицій в умовах України.....	105
2.4. Роль домогосподарств у розвитку системи фінансових відносин в Україні	115
2.5. Стан і перспективи розвитку недержавних пенсійних фондів у системі пенсійного забезпечення	139
2.6. Інноваційні механізми ритейлу у банківському секторі України	152
2.7. Стан і перспективи розвитку співпраці банків і страхових компаній у процесі ринкових перетворень	167

Розділ 3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА КООРДИНАЦІЯ ТА ШЛЯХИ ПОСИЛЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ФІСКАЛЬНОЇ ТА МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	189
3.1. Державний нагляд фінансових ринків в Україні	189
3.2. Координація фіскальної та монетарної політики України: інституціональний вимір проблем і перспектив.....	211
3.3. Удосконалення взаємодії фіскальної та монетарної політики в системі державного регулювання	227
ЛІТЕРАТУРА	241

ПЕРЕДМОВА

Економічна наука свідчить, що держава і ринок виступають двома визначальними інститутами регулювання соціально-економічного розвитку суспільства. Вплив держави на економіку, економічні та соціальні процеси реалізується передусім через розробку та здійснення економічної політики, метою якої є, насамперед, забезпечення макроекономічної стабільності та створення умов для поступального соціально-економічного розвитку. Для цього важливо досягати у даній політиці таких економічних цілей: економічного зростання, тобто збільшення реального ВВП, найповнішого використання наявних ресурсів, особливо забезпечення повної зайнятості, стабільної купівельної спроможності національних грошей та вирівнювання платіжного балансу.

У системі економічної політики держави її основними складовими, найбільш важливими та дієвими, виступають фіскальна (податково-бюджетна) та монетарна (грошово-кредитна і валютна) політика. Обидві різновиди належать до системи державної фінансової політики, адже використовують у своєму арсеналі фінансові інструменти впливу як на розвиток складових фінансової системи країни (публічні, корпоративні фінанси, фінанси домогосподарств, фінансовий ринок), так і економіки в цілому.

У рамках національних економік існує певна відокремленість функціональних повноважень інститутів держави (наприклад, уряд і Центробанк), які здійснюють прогнозування та планування основних показників державної фінансової політики. Отже, при розробці такої політики необхідно застосовувати системний підхід, визначати механізм координації фіскальної політики з монетарною, як правило, на фоні економічного циклу. Стратегія і тактика фінансового регулювання економіки повинні базуватись на певній сукупності принципів, які і визначають базову модель співвідношення та взаємодії інструментів фіскальної і монетарної політики.

У сфері публічних фінансів в Україні сьогодні першочергове є визначення пріоритетів фіскальної консолідації та створення сприятливих умов для стійкого зростання економіки. Враховуючи особливу актуальність для України забезпечення макроекономічної стабільності, надважливим є розвиток інституційних механізмів управління державним боргом. У бюджетному процесі саме плановість і послідовність бюджетної політики виступають передумовою її дієвості, роблять необхідним постійне вдосконалення системи бюджетного планування і прогнозування. В умовах постійних інституціональних трансформацій сфери публічних фінансів наука та практика потребують також подальшого розвитку основних засад державного фінансового контролю, підвищення рівня прозорості бюджетного процесу. Пошук оптимального поєднання інструментів і методів фіскальної політики та комбінаторне застосування відповідних інструментів монетарної політики мають, безумовно, кореспондувати із пріоритетами встановлення цінової та фінансової стабільності.

Фінансове регулювання економіки – найбільш дієвий механізм макроекономічного регулювання, а постійні, з високим динамізмом, суспільні трансформації зумовлюють також постійну актуалізацію проблем функціонування публічних фінансів і монетарної (особливо її ядра – грошового обігу) сфери, тобто основних фіскальних і монетарних засад підтримки стійкого економічного зростання. В Україні, з її трансформаційною економікою, яка знаходиться на стадії становлення її інституціональної структури, базовими принципами формування її фінансової політики повинні бути логічна послідовність, адаптивність, системність, інституціональна визначеність і нейтральність.

Як, по яких каналах впливають інструменти фіскальної та монетарної політики на сукупний попит? Яке оптимальне поєднання податково-бюджетних і монетарних інструментів фінансової політики? Як впливають на результативність політики зміни ендогенної та екзогенної складової економічного середовища, інституціональні перетворення фінансової системи, особливо під впливом новітніх цифрових фінансових технологій?

Як поліпшити дієвість бюджетного регулювання у сфері доходів, видатків і міжбюджетних відносин? Як підвищити ефективність управління дефіцитом бюджету, державним боргом? Як поглибити координацію фіскальної та монетарної політики з урахуванням стратегічної взаємодоповнюваності та взаємозумовленості їх функціонального взаємозв'язку для зростання реальної економіки? Ці та інші запитання постійно постають перед вітчизняною фінансовою наукою і вимагають спільного з фінансовою практикою (політикою) вирішення.

Фінансова глобалізація також посилює тренд міждержавної координації та кооперації у сфері реалізації податкової та митної політики, обмеження темпів зростання видатків бюджету, зменшення показників бюджетного дефіциту та державного боргу, застосування фінансового контролю й аудиту, використання монетарних режимів центробанками. Упровадження та використання фіскальних правил робить можливим ефективне регулювання бюджетного дефіциту й управління державним боргом. Інституційні обмеження бюджетних показників повинні забезпечити стабільність публічних фінансів і зниження боргового навантаження. Виважена й обґрунтована монетарна політика є дієвим інструментом протидії ризикам великої інфляції або дефляції та рецесії, що підтверджено реальною практикою.

Механізм формування та реалізації як фіскальної, так і монетарної політики залежить від циклічності економічного розвитку та потенціалу застосування дискреційних заходів. Як правило, ефективні експансіоністські заходи проходять за умов доволі високих темпів економічного зростання. Наприклад, позитивний вплив на динаміку економічного зростання забезпечується за рахунок зниження податкового навантаження і, водночас, збільшення продуктивних видатків бюджету, тобто скорочення непродуктивних видатків соціального спрямування. У монетарній політиці такі заходи – це, в першу чергу, стимулювання кредитної активності комерційних банків з боку регулятора відповідними інструментами.

Координація заходів фінансової політики держави повинна базуватись на інституційному підході, а це потребує постійного удосконалення правил взаємодії фінансових регуляторів, проте і

збереження їх незалежності при визначенні основної мети відповідної політики, цілей, інструментарію. А економічні умови та якість інституціонального середовища повинні «підказувати» державі, як вона має вибудовувати оптимальну конфігурацію взаємодії фіскальної та монетарної політики.

Запропонована колективна монографія – це намагання групи авторів – викладачів кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича – дослідити сучасні проблеми розробки й реалізації фіскальної та монетарної політики як двох складових системи фінансового регулювання економічного розвитку України.

Проведене дослідження дало можливість визначити базові теоретичні положення щодо розробки та реалізації державної фінансової політики, показати вплив фіскальних і монетарних важелів на розвиток реальної економіки та фінансових ринків, обґрунтувати концептуальні положення координації фіскальної та монетарної політики. При цьому вся проблематика фінансової політики держави аналізується крізь призму створення за допомогою фінансових інструментів стійких умов для економічного зростання.

Авторами наголошується, що за умов постійних інституційних перетворень в економіці України постійно існує потреба в удосконаленні регуляторних фінансових механізмів для підтримки процесів економічного розвитку як на мікрорівні, так і на рівні фінансових ринків і сфери публічних фінансів. Першочерговою є розробка такої державної фінансової стратегії, яка сприятиме ефективному досягненню визначених завдань фіскальної та монетарної політики за рахунок їх гармонійного узгодження, оптимізації обсягу залучених фінансових ресурсів, тож застосування інструментів і методів фіскальної та монетарної політики повинно узгоджуватись із пріоритетом установлення цінової та в цілому фінансової стабільності в країні.

Безумовно, в запропонованій монографії відображено не всю проблематику вітчизняної фінансової політики, а лише її окремі аспекти в розрізі стимулювання економічного розвитку, окремі положення матеріалу монографії виглядають дискусійними, достатньо полемічними. Проте колектив авторів

узявся викласти і авторську позицію у тому вигляді, в якому вона бачиться їм сьогодні з позиції актуальності і практичної значимості. Авторський колектив аж ніяк не претендує на задоволення всіх запитів читачів, на завершеність і остаточно повний виклад поданих матеріалів, ми готові до наукових дискусій та конструктивної співпраці з усіма, хто зацікавлений в обговоренні та розв'язанні окреслених проблем.

Висловлюємо щире подяку рецензентам: д. е. н., професору, завідувачу кафедри банківського бізнесу Західноукраїнського національного університету (м. Тернопіль) Дзюблюку О. В., д. е. н., професору, завідувачу кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Львівського національного університету імені Івана Франка Крупці М. І. та д. е. н., доценту кафедри економічної теорії, менеджменту та адміністрування Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича Поченчук Г. М. за зауваження та цінні професійні поради.

Авторами підрозділів монографії є: д. е. н., професор Нікіфоров П. О. (передмова, загальна редакція п. 3.2); к. е. н., доцент Бак Н. А. і к. е. н., доцент Марусяк Н. Л. (п. 1.1); к. е. н., асистент Легкоступ І. І. (п. 1.2); к. е. н., доцент Ткачук І. І. (загальна редакція, п. 1.3); к. е. н., доцент Собкова Н. Д. (п. 1.4); к. е. н., асистент Семенюк В. О. (п. 2.1); к. е. н., доцент Грешко Р. І. (п. 2.2); к. е. н., доцент Саїнчук Н. В. (п. 2.3); к. е. н., доцент Третьякова О. В. (п. 2.4); асистент Брязкало А. Є. (п. 2.5); к. е. н., доцент Харабара В. М. (п. 2.6); к. е. н., доцент Гладчук О. М. (п. 2.7); к. е. н., доцент Кучерівська С. С. (п. 3.1); к. е. н., доцент Ткач Є. В. (п. 3.3).

Розділ 1
ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНІ ІНСТРУМЕНТИ
РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

1.1. Формування бюджетних ресурсів місцевого самоврядування в Україні як результат розвитку фінансових відносин (кейс Чернівецької області)

Із середини 90-х років минулого століття розвиток місцевого самоврядування залишається одним з пріоритетів політики державотворення в Україні. З погляду необхідності виконання політичних завдань розвитку українського суспільства складно переоцінити вагомість активізації місцевої ініціативи з одночасним посиленням відповідальності жителів територіальних громад за спосіб та умови власного співжиття. У підсумку, успішний розвиток місцевого самоврядування – це запорука процвітання та багатообіцяючих перспектив розвитку всієї країни.

Загальновідомо, що задоволення потреб будь-яких економічних суб'єктів вимагає відповідного ресурсного забезпечення. При цьому об'єктивно виникає пряма залежність між розміром запиту на ресурси та вагомістю їхньої фінансової складової. Понад те, здатність суб'єкта своєчасно та в необхідному розмірі закумуляувати фінансові ресурси в сучасних умовах стає ключовою.

Функціонуючи локально, місцеве самоврядування має можливість сформувати власні фінансові ресурси з індивідуальною структурою. Проте, залишаючись унікальним суспільним інститутом, основу свого фінансово-ресурсного забезпечення воно консолідує централізовано, з урахуванням чинного правового поля. Тому сьогодні перспективи розвитку місцевого самоврядування напряду залежать як від бюджетного потенціалу окремих територій, так і від сукупних можливостей національної економіки продукувати бюджетні ресурси.

Зазначене зумовлює вагомість дослідження теоретичних і прикладних аспектів бюджетних ресурсів місцевого самоврядування, високий рівень уваги до цієї проблематики з

боку вітчизняних науковців. Глибокий аналіз змісту й складу бюджетних ресурсів, які акумулюються на локальному рівні, провели Сідельнікова Л. П.¹, Дем'янишин В. Г.². Ряд дослідників, зокрема, Крупка М., Кульчицький М., Коваленко В.³, Раделицький Ю.⁴, Першко Л. О.⁵, Набатова Ю. О.⁶, оцінили вплив процесу децентралізації на зміну ролі доходів місцевих бюджетів. При цьому особлива увага науковців, зокрема, Мельника В., Крючкової Н., Щура Р.⁷ приділена бюджетному забезпеченню функціонування об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Деталізувавши склад і структуру відповідного механізму, на необхідності управляти фінансовими ресурсами територіальної громади наголосили Кириленко О. П., Малиняк Б. С., Письменний В. В. і Русін В. М.⁸, а також Мартянов М.⁹.

Аналогічно, серед зарубіжних фахівців науковий інтерес викликають питання формування ресурсної бази місцевого самоврядування. Так, на фінансуванні місцевих органів влади в азійських країнах, у тому числі за рахунок кредитних джерел,

¹ Сідельнікова Л.П. Розбудова бюджетних ресурсів у контексті еволюції державотворення. *Фінанси України*. 2014. № 8. С. 70-84.

² Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України : монографія. Тернопіль : ТНЕУ. 2008. 496 с.

³ Крупка М., Кульчицький М., Коваленко В. Трансформація ролі доходів місцевих бюджетів як інструменту бюджетного механізму в контексті децентралізації. *Світ фінансів*. 2018. Вип. 3. С. 7-18.

⁴ Раделицький Ю. Проблеми наповнення місцевих бюджетів в Україні в контексті фінансової децентралізації. *Світ фінансів*. 2017. Вип. 2. С. 29-41.

⁵ Першко Л.О., Івасюк О.М. Фінансові аспекти зміцнення місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2017. № 1. С. 212-226.

⁶ Набатова Ю.О., Ус Т.В. Формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів. *Ефективна економіка*. 2015. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_5_68 (дата звернення: 08.07.2020).

⁷ Melnyk, V., Kriuchkova, N., Shchur R. Peculiarities of forming total revenues of united territorial communities in Ukraine under current conditions of transforming the system of public finances. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2020. Вип. 2. С. 215-222. URL: <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v2i33.206683> (дата звернення: 08.07.2020).

⁸ Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади / Кириленко О.П., Малиняк Б.С., Письменний В.В., Русін В.М. Київ : ТОВ «Підприємство ВІ ЕН ЕЙ». 2015. 396 с.

⁹ Мартянов М. Аналіз довгострокових факторів впливу на доходи бюджетів територіальних громад. *Світ фінансів*. 2016. Вип. 1. С. 183-191.

зосередилися Р. де Вера та Ю. –Х. Кім¹⁰. Кейси щодо окремих країн представили Ж. Квічун і Л. Шуванг (Китайська Народна Республіка)¹¹, А. Палінська та Х. Явус (Польща, Туреччина)¹², Т. Гарріс, Л. Ходж і Д. Філіпс (Великобританія)¹³, С. Уго та В. Укпере (Нігерія)¹⁴ тощо. Натомість Х. Мартінез-Вазкез дослідив особливості мобілізації фінансових ресурсів з метою надання публічних послуг і забезпечення розвитку територій міського характеру¹⁵. У співпраці зі П. Смоуком він охарактеризував виклики, які в ХХІ столітті загрожують місцевим фінансам¹⁶. П. Джонсон, директор британського Інституту фіскальних досліджень, також указав на непридатність сучасної моделі фінансування місцевої влади¹⁷.

¹⁰ De Vera, R., Kim, Y.-H. Local Government Finance, Private Resources, and Local Credit Markets in Asia. *ERD Working Paper*. 2003. No. 46. 35 p. URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/28335/wp046.pdf> (дата звернення: 08.07.2020).

¹¹ Qichun, Zh., Shufang, Li. Key Issues of Central and Local Government Finance in the People's Republic of China. *ADB Working Paper* 620. 2016. URL: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2893347> (дата звернення: 08.07.2020).

¹² Parlińska, A., Yavuz, H.B. Finances of municipalities governments in Poland and Turkey. *Acta Sci. Pol. Oeconomia*. 2017. № 16 (4). P. 123–132. URL: https://www.researchgate.net/publication/323801100_Finances_of_Municipalities_Governments_in_Poland_and_Turkey (дата звернення: 08.07.2020).

¹³ Harris, T., Hodge, L., Phillips, D. English local government funding: trends and challenges in 2019 and beyond. The Institute for Fiscal Studies. 2019. 103 p. URL: <https://www.ifs.org.uk/uploads/English-local-government-funding-trends-and-challenges-in-2019-and-beyond-IFS-Report-166.pdf> (дата звернення: 08.07.2020).

¹⁴ Ugoh, S., Ukpere, W. Problems and prospects of budgeting and budget implementation in Local Government System in Nigeria. *African Journal of Business Management*. 2009. Vol. 3 (12). P. 836-846. URL: https://academicjournals.org/article/article1380624065_Ugoh%20and%20Ukperere.pdf DOI: 10.5897/AJBM09.301 (дата звернення: 08.07.2020).

¹⁵ Martinez-Vazquez, J. Mobilizing financial resources for public service delivery and urban development. *The Challenge of Local Government Financing in Developing Countries*. Nairobi. 2015. P. 15-36. URL: https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/1732The%20Challenge%20of%20Local%20Government%20Financing%20in%20Developing%20Countries%20_3.pdf (дата звернення: 08.07.2020).

¹⁶ Martinez-Vazquez, J., Smoke, P. Introduction. *Local Government Finance: The Challenges of the 21st Century*. ECON Publications. 55. 2011. 15 p. URL: https://scholarworks.gsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1056&context=econ_facpub (дата звернення: 08.07.2020).

¹⁷ Johnson, P. The present model of funding for local government is unsustainable. *The Times*. 2019. February 18. URL: <https://www.thetimes.co.uk/article/the-present-model-of-funding-for-local-government-is-unsustainable-9drdw0hxx> (дата звернення: 08.07.2020).

Загалом, науковці з різних країн наголошують на вагомості належного бюджетного фінансування місцевого самоврядування в особі його представників – місцевих органів влади, а також на проблемах, які мають місце в означеній сфері, та можливих векторах їх розв'язання. При цьому важливо враховувати національні особливості формування відповідного інституціонального середовища. Так, в Україні протягом 2015–2019 років тривав процес об'єднання територіальних громад. Хоча сьогодні він уже позбавлений ознаки добровільності, проте взаємоузгоджений з ним процес фіскальної децентралізації суттєво змістив акценти в механізмі фінансово-ресурсного забезпечення потреб місцевого самоврядування. Насамперед очевидним стало нарощування обсягу бюджетних ресурсів – базового джерела задоволення потреб розвитку територіальних громад. Проте поліпшення кількісних показників не гарантує аналогічних якісних змін, повного та швидкого виконання завдань розвитку місцевого самоврядування в країні. Додатково вплив форс-мажорних обставин, зокрема й пандемії – «чорного лебедя» 2020 року, як правило, справляє (можна констатувати: вже зумовив) негативні наслідки для фінансової бази територіальних громад. Тому проблематика формування бюджетних ресурсів місцевого самоврядування в Україні сьогодні посилила свою актуальність, виявивши свою багатогранність і неоднозначність у кризових умовах розвитку фінансової системи держави.

Багатоаспектність завдань, які потрібно виконувати в процесі фінансового забезпечення місцевого самоврядування, визначає необхідність зосередитися на їхньому розмежуванні за ознакою впливу ендогенних і екзогенних чинників, а також виявленні, насамперед, внутрішніх територіальних резервів зростання бюджетних ресурсів. Останні у великій мірі визначаються особливостями регіонального розвитку. Тому в ході дослідження розглянуто окремий випадок Чернівецької області – однієї з найменш успішних з погляду соціально-економічних досягнень території – з проекцією на можливість поширення обґрунтованих авторами пропозицій на функціонування інституту місцевого самоврядування в Україні загалом.

Сучасне наукове трактування поняття «бюджетні ресурси», як правило, позбавлене дискусійності. Традиційно домінує їх ототожнення з коштами, що «включаються до бюджетів усіх рівнів незалежно від джерела їх формування»¹⁸. Аналогічно, в Бюджетному кодексі України унормовано таке визначення: «бюджетні кошти (кошти бюджету) – належні відповідно до законодавства надходження бюджету та витрати бюджету»¹⁹. Отже, законодавець пов'язав дохідну складову бюджетних ресурсів з їхньою видатковою частиною.

Цей очевидний, на перший погляд, взаємозв'язок усе ж потребує роз'яснення. Так, згідно з твердженням Василика О. і Павлюк К., бюджетні ресурси являють собою «частину фінансових ресурсів держави, яка сконцентрована в бюджетах усіх рівнів, що входять до бюджетної системи України»²⁰. Розділяючи наведений погляд, зауважимо, що фінансові ресурси в усій масі грошових коштів виокремлюються своєю фондовою формою та конкретикою цільового призначення. Такі критеріальні ознаки продиктовані сутнісним призначенням фінансів, які, розподіляючи та перерозподіляючи вартість валового внутрішнього продукту (ВВП) країни, забезпечують ресурсну базу для задоволення потреб економічних суб'єктів. Тому при формуванні фінансових ресурсів місцевого самоврядування критично важлива їхня відповідність вартісним показникам пріоритетів соціально-економічного розвитку територій. Крім того, дієздатність і ефективність місцевого самоврядування залежать від стабільності, прогнозованості та своєчасності акумулювання достатньої фінансової бази розвитку територій.

Проте виразники інтересів місцевого самоврядування – ради – відповідно до чинного законодавства розпоряджаються тільки бюджетною складовою фінансових ресурсів територій. У підсумку це пояснює вагомість бюджетних ресурсів місцевого

¹⁸ Карпишин Н. Формування доходів місцевого бюджету від оренди та приватизації комунального майна. *Світ фінансів*. 2014. Вип. 2. С. 367.

¹⁹ Бюджетний кодекс України : Закон України від 8 лип. 2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 09.07.2020).

²⁰ Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси : підручник. Київ : Центр учбов. літератури. 2004. С. 38.

самоврядування, необхідність їх різностороннього тлумачення з метою виявлення максимально можливих резервів зростання.

Так, існують підстави бюджетні ресурси місцевого самоврядування в системі фінансових ресурсів країни розглядати як невід'ємну складову:

по-перше, фінансових (бюджетних) ресурсів органів державної влади (вертикаль фінансових взаємозв'язків). У цьому аспекті роль бюджетних ресурсів місцевого самоврядування визначається вагомістю інститутів держави, діяльність яких спрямована на реалізацію єдиної фінансової політики, а також регіональної політики й, відповідно, забезпечення керованого соціально-економічного розвитку територій;

по-друге, фінансових ресурсів території (горизонталь фінансових взаємовідносин). Набувши форми місцевих бюджетів, бюджетні ресурси місцевого самоврядування разом з іншими інститутами (комунальні фонди, місцеве оподаткування, комунальний кредит, фінанси комунальних підприємств, комунальне страхування тощо) функціонують як важлива складова місцевих фінансів. На жаль, недостатній рівень розвитку ринкових засад функціонування національної економіки призвів до перетворення місцевих бюджетів на єдиний інститут, який реально працює в підсистемі місцевих фінансів в Україні та забезпечує дотримання інтересів місцевого самоврядування в ході внутрішньотериторіального перерозподілу новоствореного регіонального продукту.

Для виявлення потенціалу формування бюджетних ресурсів місцевого самоврядування доцільно враховувати їхні особливості. З одного боку, як будь-якому іншому ресурсу, їм властиві рідкісність і цінність. Як зазначила Сідельнікова Л. П., «принцип обмеженості економічних ресурсів має всеосяжний характер, у зв'язку з чим у зарубіжній економічній літературі його називають фундаментальним, а проблему обмеженості ресурсів відносять до визначальних»²¹. Адже перелік і масштаб потреб суспільного відтворення (навіть якщо йдеться про потреби жителів окремих територій) об'єктивно не мають межі, їх

²¹ Сідельнікова Л.П. Розбудова бюджетних ресурсів у контексті еволюції державотворення. *Фінанси України*. 2014. № 8. С. 77.

практично неможливо наситити. Понад те, вищий рівень розвитку суспільства продукує більш інтенсивне зростання суспільних потреб, а також їхнє кількісне та якісне переформатування.

З іншого боку, характеристики бюджетних ресурсів – це взаємозамінюваність, або альтернативність. Несвоєчасне отримання та навіть утрата очікуваних (спрогнозованих, запланованих) розмірів бюджетних ресурсів – поширений наслідок складних, тим більше кризових, умов функціонування системи державних фінансів. Через це органи влади вимушені задіяти додаткові методи та інструменти фінансування взятих на себе зобов'язань, що приводить до використання незапланованих (часто альтернативних) джерел бюджетних ресурсів.

Інститут місцевого самоврядування формує власні бюджетні ресурси за рахунок базового для будь-якого економічного агента джерела фінансових ресурсів – ВВП країни. Розподіл останнього – засаднича умова забезпечення безперервності виробничого процесу, а також регулювання економічного та соціального розвитку суспільства.

Бюджетні ресурси, будучи складовою фінансових ресурсів, опосередковують рух вартості ВВП на всіх стадіях відтворювального циклу. Їм належить роль сполучної ланки, без якої неможливе ні просте, ні розширене відтворення. Тому, по-перше, розподіл ВВП, результат якого передбачає створення та використання бюджетних ресурсів, – це закономірна необхідність. По-друге, саме ВВП як об'єкт економічних відносин і джерело утворення в тому числі бюджетних ресурсів характеризує нормальну фінансову ситуацію: суспільство розподіляє та, відповідно, споживає чи нагромаджує те, що воно створює.

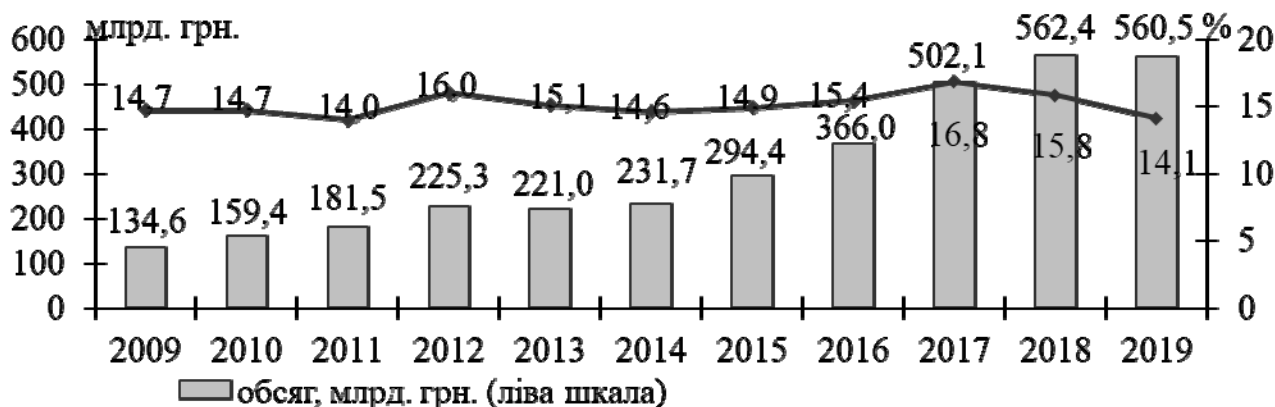
Інститут місцевого самоврядування має право на частку ВВП у формі бюджетних ресурсів з огляду на таке. З одного боку, органи місцевого самоврядування виконують суспільно важливі функції, управляючи територіальним розвитком, забезпечуючи цивільний і соціальний захист населення, регулюючи економічну діяльність у визначених законодавством межах тощо. Іншими словами, акумулюючи частину ВВП у

місцевих бюджетах, суспільство оплачує діяльність органів місцевого самоврядування. З іншого боку, в інтересах територіальних громад місцеві ради реалізують право власності на визначені засоби виробництва, забезпечуючи функціонування комунального сектору національної економіки. Тому така господарська (підприємницька) діяльність дозволяє місцевому самоврядуванню в особі рад претендувати на результат розподілу ВВП як безпосередньому учаснику процесу його створення.

Загалом місцеві бюджети в 2019 році закумулювали 560,5 млрд. грн., або 14,1% ВВП України (рис. 1.1). Протягом останнього десятиріччя обсяг бюджетних ресурсів місцевого самоврядування збільшився вчетверо. Але, якщо в 2009–2014 рр. середньорічний темп його зростання склав 34,4%, то в наступне п'ятиріччя – 48,4%. Таке поліпшення традиційно пов'язують з реформою бюджетної децентралізації²². З цим можна погодитися, але частково. Справді, з 2014 року обсяг бюджетних ресурсів місцевого самоврядування реально зростав, на що вказує показник частки ВВП, який акумулювали місцеві бюджети (16,8% у 2017 році проти 14,6% у 2014 році). Але згодом останній почав зменшуватися – до 14,1% у 2019 році.

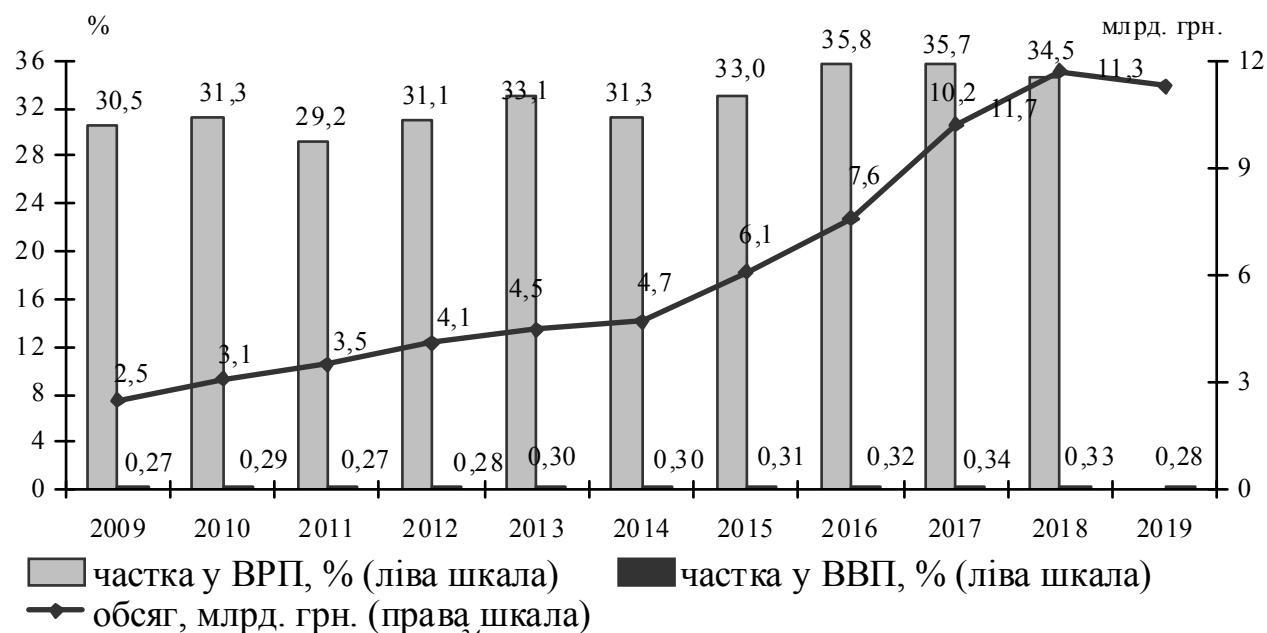
Оцінка подібних даних по Чернівецькій області (рис. 1.2) дозволяє констатувати дещо відмітні тренди, як щодо обсягу бюджетних ресурсів, так і щодо його частки у ВВП країни та у валовому регіональному продукті (ВРП). На відміну від загальноукраїнських показників, частка доходів місцевих бюджетів Чернівецької області у ВВП протягом 2009-2018 років незначно, але зростає, – на 0,06%, зменшившись у 2019 році до показника 0,28%. Суттєва ж відмітність полягає у розмірі частки бюджетних ресурсів місцевого самоврядування області у ВРП – не менше 30,0%. Звичайно, в цьому випадку не йдеться про значно вищий рівень централізації новоствореної в регіоні вартості. Натомість доцільно зауважити таке.

²² Крупка М., Кульчицький М., Коваленко В. Трансформація ролі доходів місцевих бюджетів як інструменту бюджетного механізму в контексті децентралізації. *Світ фінансів*. 2018. Вип. 3. С. 16.



Джерело: розраховано за даними²³

Рис. 1.1. Показники бюджетних ресурсів місцевого самоврядування в Україні за 2009–2019 роки



Джерело: розраховано за даними²⁴

Рис. 1.2. Показники бюджетних ресурсів місцевого самоврядування в Чернівецькій області за 2009–2019 роки

²³ Валовий внутрішній продукт : *Державна служба статистики України* : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; Звітність : *Державна казначейська служба України* : веб-сайт. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 13.07.2020).

²⁴ Валовий внутрішній продукт : *Державна служба статистики України* : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; Звітність : *Державна казначейська служба України* : веб-сайт. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu> (дата звернення: 13.07.2020).

Розподіл і перерозподіл ВВП в інтересах місцевого самоврядування приводить до формування його бюджетних ресурсів двома шляхами:

1) за рахунок перерозподілу внутрішнього фінансово-ресурсного потенціалу регіону із застосуванням методу оподаткування та самофінансування. У результаті джерелом бюджетних ресурсів виступають податкові й неподаткові надходження до місцевих бюджетів, їхні доходи від операцій з капіталом і цільові фонди. Також має місце метод фінансової допомоги, коли йдеться про отримання бюджетними установами по спеціальному фонду власного кошторису надходжень у формі благодійних внесків, грантів і дарунків від суб'єктів господарювання і громадян-резидентів відповідної території;

2) за рахунок міжтериторіального перерозподілу фінансових ресурсів з використанням методу фінансової допомоги. Його інструмент – трансферти, джерелом яких є Державний бюджет України, а також ресурси міжнародних організацій. Зауважимо, що практичне застосування останніх у Чернівецькій області мало місце тільки в 2018 році, привнісши 3,8 млн. грн., або 0,025% усіх бюджетних ресурсів регіону. Натомість місцеве самоврядування в Україні щороку отримувало гранти від Європейського Союзу, урядів іноземних держав тощо. Але їхня роль у формуванні бюджетних ресурсів також була мізерною – не більше 0,05% доходів місцевих бюджетів країни.

За обох способів формування бюджетних ресурсів органи місцевого самоврядування мають можливість застосувати кредитний метод, наповнюючи місцеві бюджети за розділом «Фінансування». Однак при цьому сільським, селищним, районним радам і радам ОТГ вітчизняне законодавство дозволяє вступати в кредитні відносини тільки з Державною казначейською службою України з метою покриття тимчасового касового розриву. Іншим представникам інтересів місцевого самоврядування додатково дозволено формувати бюджетні ресурси за допомогою інструменту позики в межах бюджету розвитку відповідних місцевих бюджетів.

Зауважимо, що останній являє собою інвестиційну складову бюджетних ресурсів місцевого самоврядування. Джерела його доходів і напрямки використання зафіксовані Бюджетним кодексом України. Відповідно, місцеві ради при застосуванні ними ефективних заходів бюджетного менеджменту можуть бути активними суб'єктами формування сприятливого інвестиційного клімату та потенціалу розвитку територій.

Деталізація інформації щодо способів, методів та інструментів дозволяє виявити й конкретизувати джерела бюджетних ресурсів місцевого самоврядування та, відповідно, чинники впливу на їх формування. Наведені в таблиці 1.1. дані засвідчують неухильне зростання обсягу бюджетних ресурсів місцевого самоврядування в Чернівецькій області протягом 2009–2018 років як за рахунок внутрішнього (внутрішня база), так і міжтериторіального (зовнішня база) перерозподілу фінансових ресурсів. Однак у 2019 році надходження ззовні зменшилися на 0,8 млрд. грн. через відповідне скорочення обсягу трансфертів з Державного бюджету України. Це призвело до зміни тренда на зростання ролі зовнішньої бази формування бюджетних ресурсів, який спостерігався з 2016 року.

Таблиця 1.1.

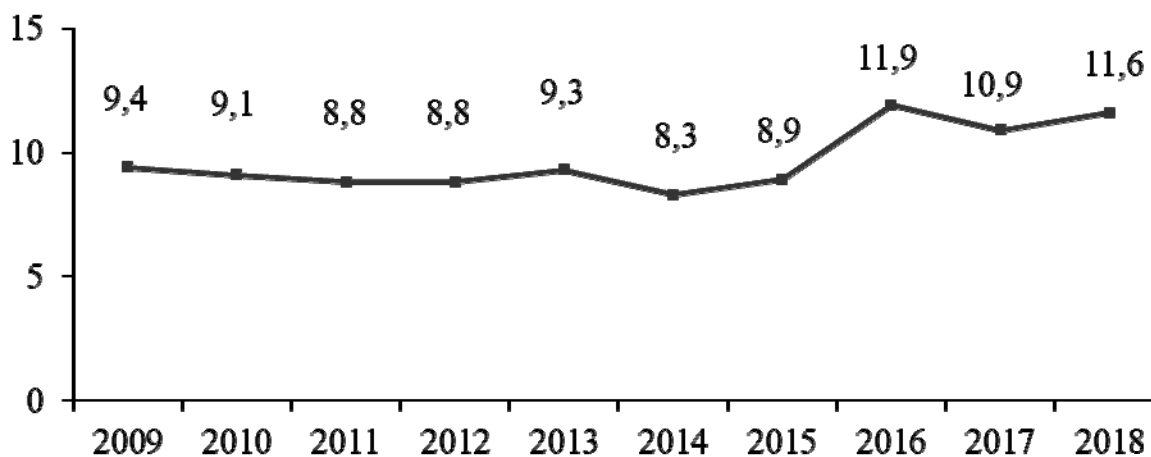
Показники джерел формування бюджетних ресурсів місцевого самоврядування в Чернівецькій області за період 2009–2019 років

Джерело	2009	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг, млрд. грн.							
Внутрішня база	0,8	1,2	1,7	2,5	3,1	3,5	3,9
Зовнішня база, зокрема:	1,7	3,5	4,4	5,1	7,1	8,2	7,4
Державний бюджет України	1,7	3,5	4,4	5,1	7,1	8,1	7,3
Питома вага, % до загального обсягу							
Внутрішня база	32,0	25,5	27,9	32,9	30,4	29,9	34,5
Зовнішня база, зокрема:	68,0	74,5	72,1	61,1	69,6	70,1	65,5
Державний бюджет України	68,0	74,5	72,1	61,1	69,6	69,2	64,6

Джерело: розраховано за даними²⁵

²⁵ Інформація по виконанню бюджету області : Департамент фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації : веб-сайт. URL: <https://bukoda.gov.ua/page/group/1619> (дата звернення: 13.07.2020).

Одночасно наголосимо на досить великій питомій вазі (в середньому – близько двох третин) зовнішніх джерел формування бюджетних ресурсів місцевого самоврядування в Чернівецькій області. Саме цей чинник, на наш погляд, пояснює непомірно значну частку останніх у ВРП регіону (див. рис. 1.2). А порівняння обсягу бюджетних ресурсів, закумуляованих з внутрішніх джерел, з розміром ВРП Чернівецької області – об'єктом внутрішньотериторіального перерозподілу вартості дозволяє вести мову про прийнятний рівень – не більше 12% – його вилучення на користь місцевого самоврядування (рис. 1.3.).

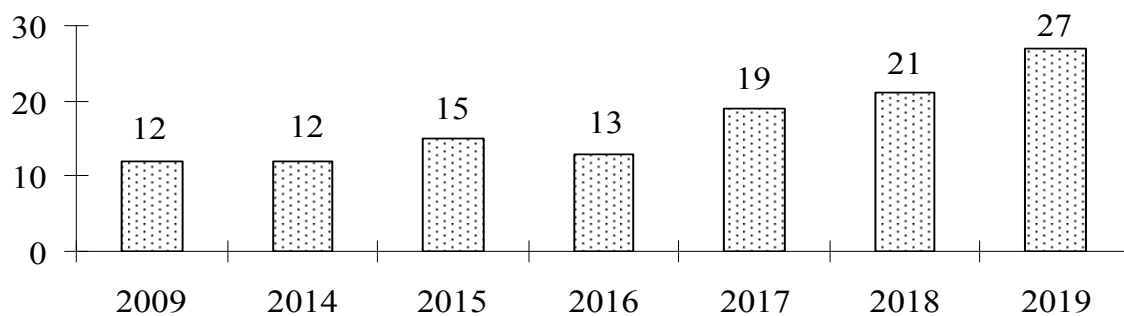


Джерело: розраховано за даними²⁶

Рис. 1.3. Частка ВРП Чернівецької області, перерозподілена на користь місцевого самоврядування в 2009–2018 роках, %

Зауважимо, що запроваджені законодавством правила міжбюджетної взаємодії, змінені в 2015 році, розширили перелік цільових трансфертів, отримуваних органами місцевого самоврядування (рис. 1.4.), а також привнесли нові інструменти міжтериторіального перерозподілу фінансових ресурсів в Україні: базову й стабілізаційну дотації.

²⁶ Валовий регіональний продукт : Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>; Інформація по виконанню бюджету області : Департамент фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації : веб-сайт. URL: <https://bukoda.gov.ua/page/group/1619> (дата звернення: 13.07.2020).



Джерело: розраховано за даними²⁷

Рис. 1.4. Кількість субвенцій, наданих місцевим бюджетам Чернівецької області з Державного бюджету України в 2009–2019 роках, од.

Індивідуальний розмір фінансових допомог місцевому самоврядуванню від центрального рівня державної влади протягом минулих років залишався нестабільним. Так, з 2015 року значно зросли обсяг і роль субвенцій – до 92,2% усього розміру отриманих у 2016 році з Державного бюджету України трансфертів (табл. 1.2). Хоча протягом наступних бюджетних періодів їхня частка зменшилася до 82,2%, проте разом з додатковою дотацією на утримання закладів освіти й охорони здоров'я цільові трансферти продовжували формувати понад 90,0% зовнішньої ресурсної бази місцевого самоврядування в Чернівецькій області.

Якщо оцінювати рівень автономії місцевих рад при ухваленні рішень щодо соціально-економічного розвитку територій, одержані показники трансфертного фінансування не можна вважати прийнятними. Понад те, вони дають підстави для висновку про перетворення органів місцевого самоврядування на технічних учасників механізму надання субвенцій і бюджетного забезпечення виконання державних програм. Адже за такого підходу їхні функції містять розрахунок розміру трансфертів за затвердженими алгоритмами та номінальне звітування про використання отриманих коштів.

²⁷ Інформація по виконанню бюджету області : Департамент фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації : веб-сайт. URL: <https://bukoda.gov.ua/page/group/1619> (дата звернення: 13.07.2020).

Таблиця 1.2

Показники трансфертів, наданих місцевим бюджетам Чернівецької області з Державного бюджету України в 2009–2019 роках

Вид трансферту	2009	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг, млрд. грн.							
Базова дотація*	1,1	2,1	0,3	0,3	0,4	0,5	0,7
Додаткова дотація на утримання закладів освіти та охорони здоров'я	—	—	—	—	0,4	0,7	0,6
Стабілізаційна дотація**	0,05	0,02	0,09	0,08	0,05	0,01	0,01
Субвенції	0,6	1,4	4,0	4,7	6,2	6,9	6,0
Питома вага, % до загального обсягу							
Базова дотація*	64,7	60,0	6,8	5,9	5,6	6,2	9,6
Додаткова дотація на утримання закладів освіти та охорони здоров'я	—	—	—	—	5,6	8,6	8,2
Стабілізаційна дотація**	0,0	0,0	2,3	1,9	1,5	0,0	0,0
Субвенції	35,3	40,0	90,9	92,2	87,3	85,2	82,2

* у 2009 р. і 2014 р. – дотація вирівнювання

** у 2009 р. – додаткова дотація на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів, у 2014 р. – додаткова дотація на зменшення диспропорцій і нерівномірності мережі

Джерело: розраховано за даними²⁸

З іншого боку, сьогодні територіальні громади зацікавлені, насамперед, у максимізації обсягу власних бюджетних ресурсів різними способами. Тому підтримуємо позицію Письменного В.: «На відміну від системи балансування доходів і видатків, відтепер горизонтальне вирівнювання податкоспроможності обласних і районних бюджетів, бюджетів міст обласного значення й об'єднаних територіальних громад здійснюється з урахуванням кількості населення, надходження податків на доходи фізичних осіб і прибуток підприємств, індексу податкоспроможності відповідного бюджету. Фактично такий підхід надав додатковий стимул для розвитку територій»²⁹. Адже сьогодні частково конкурсні засади використання багатьох зовнішніх джерел фінансових ресурсів місцевого самоврядування, зокрема й Державного фонду регіонального розвитку, змушують

²⁸ Інформація по виконанню бюджету області : Департамент фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації : веб-сайт. URL: <https://bukoda.gov.ua/page/group/1619> (дата звернення: 13.07.2020).

²⁹ Письменний В. Дотації у забезпеченні фінансового потенціалу територій. *Світ фінансів*. 2018. Вип. 1. С. 79.

представників місцевих рад виявляти ініціативу та підприємницький хист, коли йдеться про потенціал зростання доходів місцевих бюджетів за рахунок міжтериторіального перерозподілу бюджетних ресурсів.

Не менше половини обсягу отриманих трансфертів мали цільове спрямування – утримання й розвиток освітніх і медичних закладів у регіоні. Тобто саме зміна підходів до фінансування галузей освіти й охорони здоров'я з одночасним перерозподілом у ході бюджетної децентралізації відповідних їм владних повноважень призвели до переформатування зовнішньої бази бюджетних ресурсів місцевого самоврядування.

Загалом перегляд пріоритетів загальнодержавної соціально-економічної політики залишається потужним чинником формування ресурсної бази територіальних громад. Природно, що ступінь його впливу прямо пропорційний частці трансфертів у сукупності бюджетних ресурсів місцевого самоврядування. Це пояснює, чому в 2019 році в Чернівецькій області погіршилися загальні показники доходів місцевих бюджетів (див. рис. 1.2, табл. 1.1) , незважаючи на їхнє зростання по інших джерелах.

Зокрема, з 2018 року до зовнішніх джерел бюджетних ресурсів місцевого самоврядування в регіоні додалися позики від міжнародних організацій (Північної екологічної фінансової корпорації (NEFCO)). Хоча їхня частка мізерна (0,1–0,3% усього обсягу закумульованої ресурсної бази), проте з погляду перспективи урізноманітнення джерел фінансування важливі перші кроки, які зроблені в означеному напрямку. Загалом в Україні органи місцевого самоврядування активізували діяльність по залученню зовнішніх кредитних ресурсів. Тільки протягом останніх чотирьох років розмір отриманих від міжнародних організацій позик зріс майже десятикратно (до 461,5 млн. грн. у 2019 році).

Комунальним позикам властивий потенціал формування бюджетних ресурсів інвестиційного призначення. У зарубіжній практиці вони досить поширені. Сторонянська І. З. та Бенюк Л. Я. відзначили декілька базових схем такого кредитування: «емісія муніципальних цінних паперів, кредити комерційних банків під заставу муніципального майна, кредити

державних банків»³⁰. Саме цільове призначення визначає доцільність використання кредитних джерел формування бюджетних ресурсів місцевого самоврядування. Адже такі кошти акумулюються місцевими радами для створення, нарощування або ж оновлення стратегічних об'єктів довгострокового використання. Однак застосування позичкових інструментів формування бюджетних ресурсів об'єктивно призводить до утворення місцевого боргу, що вимагає ефективного механізму управління ним.

Сьогодні в Україні існують значні перешкоди для реалізації кредитного методу акумулювання бюджетних ресурсів місцевого самоврядування. Серед них заслуговують першочергової уваги:

- низький рівень розвитку національного фінансового ринку;
- складнощі у функціонуванні вітчизняної банківської системи;
- жорсткі регуляторні обмеження для тих суб'єктів, яким дозволено здійснювати комунальні позики;
- ускладнена адміністративна процедура узгодження рішення органу місцевого самоврядування про запозичення;
- вагомі видатки на адміністрування комунальних позик;
- недостатня ринкова привабливість з погляду дохідності та ліквідності цінних паперів, які емітують потенційні позичальники – місцеві ради;
- низький рівень практичних компетенцій оперування кредитними ресурсами у працівників органів місцевого самоврядування через недостатність відповідного досвіду;
- загрозові фінансові ризики для кредиторів через потенційно неефективне використання наданих ними в позику коштів і слабкий рівень захисту їхніх прав у випадку ускладнення фінансового стану місцевих рад.

Природно, швидко позбутися вказаних перешкод не вдасться. Тому для активізації позичкового методу формування бюджетних ресурсів місцевого самоврядування доцільно вжити таких заходів:

³⁰ Сторонянська І.З., Беновська Л.Я. Бюджети розвитку місцевих бюджетів: проблеми формування та використання в контексті поглиблення фінансової децентралізації. *Фінанси України*. 2016. № 5. С. 43.

– удосконалити правову базу механізму реалізації комунального кредиту, в тому числі для «здобуття місцевими органами влади достатньої процедурної та фінансової самостійності для того, щоб позикодавці були впевнені в надійності такого способу вкладання своїх коштів»³¹;

– поширити на всі органи місцевого самоврядування право на здійснення комунальних позик;

– місцевим радам розробити власну виважену боргову політику та зафіксувати її пріоритети у формі чіткого плану дій з централізації та використання ресурсів інвестиційного спрямування, які сьогодні акумулюються в бюджеті розвитку місцевих бюджетів;

– стимулювати працівників місцевих рад до набуття фахових компетенцій у сфері проектного та фінансового менеджменту;

– запровадити пільги при сплаті обов'язкових місцевих платежів, у тому числі податків і зборів, для покупців комунальних боргових цінних паперів.

Серед потенційно привабливих зовнішніх джерел бюджетних ресурсів місцевого самоврядування варто виокремити гранти. З підписанням Угоди про асоціацію між Україною та ЄС³² територіальні громади отримали додаткові можливості для міжнародної фінансової співпраці за каналом європейської технічної допомоги. Його активізація передбачає практичне втілення визначених стратегічних програмних документів, до яких належать Програми Територіального співробітництва країн Східного партнерства, а також Європейський інструмент сусідства.

Результативність міжтериторіального перерозподілу фінансових ресурсів на користь місцевого самоврядування значно залежить від цілей і пріоритетів діяльності суб'єктів-донорів. А на формування бюджетних ресурсів з внутрішніх

³¹ Максимчук О. Вплив бюджетної децентралізації на функціонування бюджету розвитку (на прикладі бюджету м. Тернополя). *Світ фінансів*. 2017. Вип. 14. С. 98.

³² Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії та їх державами-членами, з іншої сторони, від 21 березня 2014 року і від 27 червня 2016 року : міжнародний документ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua> (дата звернення: 15.07.2020).

джерел впливають інші чинники. Для їх виявлення проаналізуємо структуру відповідних джерел доходів місцевих бюджетів, наведену в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3

**Показники внутрішніх джерел формування бюджетних ресурсів
місцевого самоврядування в Чернівецькій області
за період 2009–2019 років**

Джерело	2009	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Обсяг, млн. грн.							
Податкові надходження	658,7	1002,9	1296,4	2042,5	2553,0	2873,2	3274,8
Неподаткові надходження	106,7	212,5	322,1	434,7	488,2	553,8	581,7
Доходи від операцій з капіталом	30,0	21,7	28,0	40,3	62,5	51,0	53,9
Цільові фонди	71,5	7,6	9,4	12,4	12,8	16,9	15,9
Всього	866,8	1244,8	1656,0	2529,9	3116,5	3494,9	3926,3
Питома вага, % до загального обсягу							
Податкові надходження	76,0	80,6	78,3	80,7	81,9	82,2	83,4
Неподаткові надходження	12,3	17,1	19,5	17,2	15,7	15,8	14,8
Доходи від операцій з капіталом	3,5	1,7	1,7	1,6	2,0	1,5	1,4
Цільові фонди	8,2	0,6	0,5	0,5	0,4	0,5	0,4

Джерело: розраховано за даними³³

Загалом обсяги бюджетних ресурсів за рахунок внутрішньої бази їх формування збільшилися протягом 2019 року на 0,4 млрд. грн., а за останнє десятиріччя – майже п'ятикратно. При цьому абсолютні та відносні показники вказують на лідерство податкових джерел. Протягом минулого десятиріччя їхня роль постійно зростала, сягнувши в 2019 році 83,4% усієї внутрішньої ресурсної бази місцевих бюджетів. Виявлена тенденція – це логічний результат практичного втілення змін, унесених до бюджетного та податкового законодавства України в 2014-2016 роках³⁴. Їхні наслідки містять новий склад податкової системи

³³ Інформація по виконанню бюджету області : Департамент фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації : веб-сайт. URL: <https://bukoda.gov.ua/page/group/1619> (дата звернення: 13.07.2020).

³⁴ Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28 грудня 2014 р. № 79-VIII URL: <http://www.rada.gov.ua>; Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19>; Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році : Закон України від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/909-19> (дата звернення: 15.07.2020).

України, уточнення механізмів застосування окремих загальнодержавних і місцевих податкових платежів, а також перерозподіл джерел доходів між рівнями бюджетної системи країни.

Провідним інструментом застосування методу оподаткування при формуванні бюджетних ресурсів місцевого самоврядування залишається податок на доходи фізичних осіб (ПДФО). Хоча з ухваленням рішення про зарахування 25% надходжень ПДФО до Державного бюджету України його частка у власних доходах місцевих бюджетів різко зменшилася (у Чернівецькій області – з 54,8% до 37,2%) (рис. 1.5). Однак з 2015 року спостерігався однозначний тренд до посилення ролі цього джерела бюджетних ресурсів.

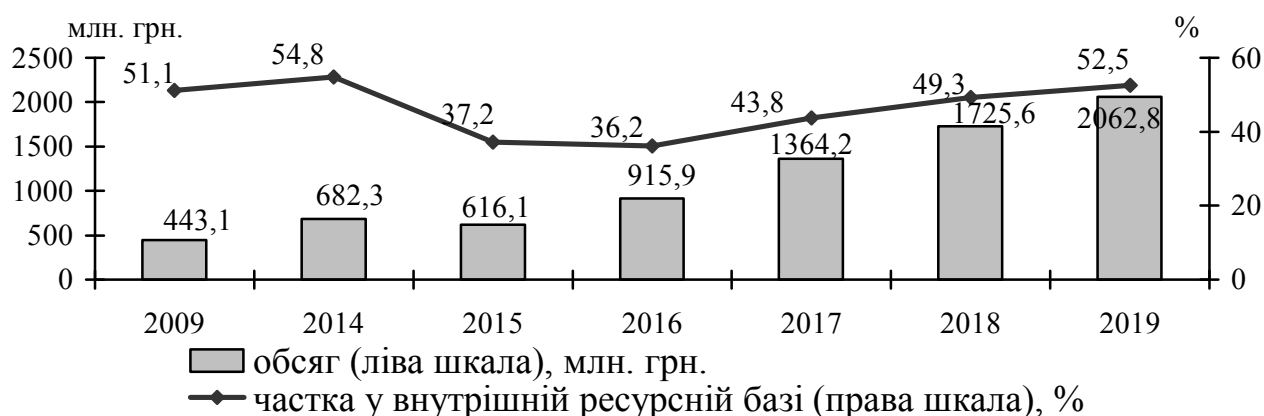


Рис. 1.5. Показники ПДФО як джерела бюджетних ресурсів місцевого самоврядування в Чернівецькій області в 2009–2019 роках

Джерело: розраховано за даними³⁵

Серед основних чинників такої динаміки виокремимо:

1) фіскальні (зміна елементів механізму ПДФО: розширення бази оподаткування, перехід до універсальної ставки 18%);

2) соціально-економічні:

– адміністративно-регламентоване зростання розміру мінімальної заробітної плати, зокрема, двократно в 2016 році, та, як наслідок, суттєве обмеження можливості застосовувати податкову соціальну пільгу платниками ПДФО;

³⁵ Інформація по виконанню бюджету області : Департамент фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації : веб-сайт. URL: <https://bukoda.gov.ua/page/group/1619> (дата звернення: 13.07.2020).

– підвищення рівня оплати праці (тільки за останні чотири роки її середній рівень у Чернівецькій області збільшився у понад два рази, з 3826 до 8066 грн.).

Тому для збереження позитивної тенденції щодо надходження ПДФО органи місцевого самоврядування змушені активізувати свої зусилля, спрямовані на детінізацію ринку праці в регіоні, в тому числі щодо декларування реального рівня доходів громадян.

Робимо наголос на необхідності активізації діяльності органів місцевого самоврядування з огляду на таке. У сучасних умовах об'єктивного змагання за обмежений фінансовий ресурс (особливо за низького рівня динаміки реальної вартості ВВП країни) саме різнопланова місцева ініціатива може стати драйвером не тільки кількісного, але й якісного поліпшення складу та структури бюджетних ресурсів окремих територій. Подібний висновок за результатами власного дослідження отримав Мартьянов М.: «найбільшому приросту доходів до бюджетів базового рівня сприяє зростання середньомісячної заробітної плати, кількості суб'єктів підприємницької діяльності та збільшення обсягів реалізації промислової продукції»³⁶. Тому щодо внутрішніх джерел бюджетних ресурсів місцевого самоврядування, вважаємо, сьогодні актуальні такі групи заходів.

Перша стосується податкових надходжень, на механізм застосування яких поширюється компетенція органів місцевого самоврядування, – місцеві податки та збори. З часу внесення кардинальних законодавчих змін щодо місцевого оподаткування³⁷ найбільш вагомими серед них залишаються єдиний податок (до 12,3% усіх внутрішніх джерел бюджетних ресурсів місцевого самоврядування в Чернівецькій області в 2019 році) та плата за землю (9,0%, відповідно). Зростанню їхніх надходжень сприятимуть:

1) реалізація такої економічної політики, яка б заохочувала господарську діяльність суб'єктів мікро– та малого бізнесу –

³⁶ Мартьянов М. Аналіз довгострокових факторів впливу на доходи бюджетів територіальних громад. *Світ фінансів*. 2016. Вип. 1. С. 189.

³⁷ Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19> (дата звернення: 15.07.2020).

резидентів відповідної території; її інструменти повинні містити вищу якість і спрощення адміністративних процедур на етапі започаткування та ведення підприємницької діяльності; активізацію сервісної (інформаційної, консультативної) допомоги діючим підприємцям і підприємствам; посилення контролю за ухиленням від виконання суб'єктами господарювання власних фінансових зобов'язань перед територіальною громадою;

2) забезпечення повноцінного обліку прав власності та оренди земельних ділянок, а також своєчасний перегляд нормативної грошової оцінки останніх.

Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, за останні роки в Чернівецькій області втратив у своїй фіскальній вазі майже вдвічі – до 2,8% усього обсягу внутрішньої ресурсної бази в 2019 році. Можливості її посилення обмежені недоліками механізму оподаткування нерухомого майна. Ідеться про регресивність (відсутність прямого зв'язку між рівнем доходів і добробуту платника та розміром його податкового зобов'язання), а також про несприйняття цього податку населенням. Однак вплив цих недоліків можна зменшити. Часткова ліквідація регресивності досягається за рахунок глибшої диференціації розміру ставки податку на основі застосування органом місцевого самоврядування прогресивної ступінчастої шкали оподаткування. А поширення інформації про напрямки використання закумуляованих за допомогою майнових податків коштів, оприлюднення даних про вагомих їх платників як найбільш свідомих жителів територіальної громади дозволить зменшити рівень їхньої непопулярності серед громадян.

Друга група заходів знаходиться у площині тих видів неподаткових джерел внутрішньої бази, на обсяг надходження яких поширюється компетенція органів місцевого самоврядування. Насамперед ідеться про орендну плату за об'єкти комунальної власності, звичними проблемами при справлянні якої, на думку Карпишин Н., стали: «наявність випадків низької експертної оцінки при визначенні вартості орендованого майна і, відповідно, низької орендної плати; неналежне виконання орендарями умов договорів оренди, а саме: несвоєчасна та не в повному обсязі сплата за оренду

комунального майна; нецільове використання майна; нестача фінансових ресурсів для оновлення матеріально-технічної бази комунальних підприємств для ефективного ведення фінансово-господарської діяльності та здачі в оренду вільних приміщень»³⁸. Як наслідок, при зростанні абсолютних сум надходження орендної плати за об'єкти комунальної власності (зокрема в Чернівецькій області за останні п'ять років – на понад 40,0%), їхні відносні показники (темпи зростання, частка у внутрішній ресурсній базі місцевих бюджетів) постійно погіршувалися.

Тому вважаємо за доцільне проведення таких заходів:

- 1) перегляд розмірів орендної плати за об'єкти комунальної власності з метою їх раціонального економічного обґрунтування;
- 2) забезпечення конкурентних способів передачі в оренду комунальних активів (зокрема за допомогою системи Prozorro);
- 3) ретельний аудит відповідності умовам орендного договору справжньої мети використання комунальних активів, а також контроль за своєчасністю та повнотою надходження орендної плати в місцеві бюджети.

Третя група пропонованих заходів стосується доходів від відчуження комунального майна, а також від продажу земельних ділянок несільськогосподарського призначення. Особливість цих активів – їх вичерпність і обмеженість розмірів. Крім того, місце їх розташування, а також технічний стан у багатьох випадках ринково непривабливі. Це значно пояснює, чому протягом останнього десятиріччя в 2,5 рази зменшилася частка доходів від операцій з капіталом у внутрішній базі бюджетних ресурсів місцевого самоврядування в Чернівецькій області, а з 2017 р. – на 8,6 млн. грн. ще й їхні абсолютні надходження (див. табл. 1.3.). З іншого боку, невикористання або ж утримання таких об'єктів за рахунок бюджетного фінансування економічно недоцільне. Тому для органів місцевого самоврядування залишається актуальним завдання не припиняти пошук потенційних інвесторів, які матимуть довгостроковий інтерес до об'єктів комунальної власності, їх розвитку (а не знищення) після приватизації, а також створення сприятливих інституційних умов для господарської

³⁸ Карпишин Н. Формування доходів місцевого бюджету від оренди та приватизації комунального майна. *Світ фінансів*. 2014. Вип. 2. С. 120.

діяльності таких суб'єктів. При цьому важливо стимулювати економічних агентів до реєстрації власної юридичної адреси на відповідній території з метою посилення потенціалу податкових джерел бюджетних ресурсів. Ця пропозиція особливо актуальна для місцевого самоврядування в Чернівецькій області, де тривалий час основними бюджетно-утворюючими суб'єктами, на жаль, залишаються установи – розпорядники бюджетних коштів.

Також зауважимо, що оренда та продаж комунальних активів завжди були й залишаються корупційно «цікавими» об'єктами для окремих представників органів місцевого самоврядування, наділених управлінськими повноваженнями. Тому відповідні операції, вважаємо, потребують ретельнішого громадського контролю з метою мінімізації потенційних корупційних правопорушень.

Бюджетні ресурси місцевого самоврядування виконують провідну роль при задоволенні потреб громадян, об'єднаних спільним місцем проживання. Їх акумулювання відбувається в ході внутрішньотериторіального або міжтериторіального перерозподілу вартості ВВП, результатом чого є формування, відповідно, внутрішньої та зовнішньої баз фінансування.

Незважаючи на вжиті заходи з фіскальної децентралізації, зовнішні джерела бюджетних ресурсів місцевого самоврядування у формі трансфертів з Державного бюджету України продовжують домінувати. Це пояснює вагомість впливу на бюджетне забезпечення потреб місцевого самоврядування екзогенних щодо території чинників (пріоритети загальнодержавної соціально-економічної політики, динаміка змін у розвитку національної економіки, законодавче регламентування соціальних гарантій населенню, його вікова та професійна структура, регіональні диспропорції розвитку, ступінь демократизації засад управління державою, а також нестабільність бюджетного та податкового законодавства). Враховуючи їхній вплив, органам місцевого самоврядування потрібно посилити власну ініціативність щодо збільшення надходжень у формі офіційних трансфертів, у тому числі від міжнародних та європейських інституцій, а також ширшого застосування кредитного методу формування власної фінансової бази.

Виявлене в ході дослідження поступове збільшення абсолютних показників внутрішніх джерел бюджетних ресурсів, у тому числі в Чернівецькій області, дають підстави для позитивних очікувань щодо нарощування їхнього потенціалу. З цією метою органам місцевого самоврядування бажано вжити заходів, спрямованих на детінізацію місцевого ринку праці та зростання офіційного рівня оплати праці; максимізацію кількості платників податків – резидентів відповідної території; реалізацію стимулюючої економічної політики щодо суб'єктів мікро– та малого бізнесу; глибшу диференціацію ставок податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки; посилення контролю за інвентаризацією комунальних активів; ефективне управління орендою об'єктів комунальної власності тощо.

1.2. Особливості бюджетної політики України та зарубіжних країн у період фінансово-економічної кризи, спричиненої пандемією Covid –19

У період світової фінансово-економічної кризи 2020 року, викликаної пандемічною хворобою Covid-19, надзвичайного значення набувають заходи податково-бюджетного регулювання. Уряди різних країн намагаються за допомогою бюджетних інструментів пом'якшити наслідки кризових явищ для підприємницького та бюджетного сектору, а також домогосподарств своїх країн. Аналізу специфіки цих заходів та оцінці їх впливу на економіку зарубіжних країн та України присвячений цей підрозділ. Тут ми спробуємо дослідити теоретичні та практичні аспекти бюджетної політики під час фінансово-економічної кризи, викликаної пандемією коронавірусної хвороби Covid–19. Аналізу особливостей бюджетної політики під час фінансово-економічних криз присвячені дослідження багатьох учених західної та вітчизняної економічної школи. Серед них можна виділити П. Самуельсона, К. Макконела, М. Фрідмана, В. Федорова, В. Плотнікова, Н. Шмиголь, І. Чугунова, І. Запатріну, І. Лютого, О. Кириленко, Л. Лисяк, М. Пасічного та інших. Проте особливостям бюджетної політики під час пандемічної хвороби присвячено недостатньо уваги та відповідних досліджень.

На початку 2020 року Світ зіткнувся з новим глобальним викликом – пандемією, спричиненою коронавірусною хворобою Covid-19. Цю хворобу викликає новий різновид вірусу, вперше виявленого у Китаї (місто Ухань) наприкінці 2019 року. Протягом зими – весни 2020 року внаслідок інтенсивного міжнародного руху людей та обміну товарами вірус потрапив у інші країни Азії, Європи, Північної та Південної Америки, швидко збільшуючи кількість захворілих і померлих. 11 березня 2020 року Всесвітня організація охорони здоров'я визнала нове захворювання пандемією. Станом на 8 серпня 2020 року внаслідок пандемії Covid-19 зареєстровано більше 19,2 млн. випадків захворювання на території майже 190 країн і більше 718 тис. жертв³⁹.

Для обмеження поширення вірусу між територіями та громадянами більшістю країн були вжиті карантинні заходи, які передбачали: обмеження або припинення міжнародного та міжміського транспортного сполучення, тимчасове припинення роботи закладів громадського харчування, магазинів промислових товарів, заборона масових спортивних і розважальних заходів. Деякі країни (Італія, Іспанія, Росія та ін.) впровадили більш жорсткі обмеження – заборона пересувань поза місцем проживання без нагальної необхідності, спеціальний пропускний режим тощо. Проте деякі країни (Білорусь, Швеція, Японія) не запроваджували значних обмежень на діяльність бізнесу або транспортне сполучення. Найбільше постраждали від обмежувальних заходів такі галузі економіки, як транспорт, туризм, будівництво, громадське харчування, культура та деякі інші. Різноманітні карантинні заходи спричинили тимчасове або постійне припинення діяльності великої кількості бізнес-структур, зменшення покупок і платежів, внаслідок чого зменшились надходження до бюджетів усіх рівнів. Бюджет унаслідок карантину опинився під тиском кількох факторів.

³⁹ Пандемия Covid-19. Вікіпедія. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D1%8F_COVID-19

По-перше, зменшилась ринкова пропозиція товарів і послуг і, як наслідок, підприємці втратили доходи, з яких не були заплачені прибуткові податки до бюджету. По-друге, населення стало менше придбавати, зменшився платоспроможний попит, що також спричинило падіння надходжень прямих і непрямих податків з доходів фізичних осіб. По-третє, внаслідок закриття кордонів для пересування осіб зменшились надходження від митного оподаткування. Також багато урядів надали своїм підприємствам податкові пільги у вигляді відстрочок і розстрочок податків, що також суттєво відобразилось на скороченні бюджетних доходів.

Отже, внаслідок падіння доходів бюджету у багатьох країнах збільшились бюджетні дефіцити, що потребувало корегування фінансової політики, внесення змін до річних бюджетів, розробку додаткових заходів щодо підтримки ліквідності та платоспроможності фінансової системи, стабільності грошової одиниці. Розглянемо бюджетні заходи, які були запроваджені урядами України та зарубіжних країн для подолання наслідків кризових явищ, викликаних пандемією Covid-19. Для цього визначимо, що являє собою бюджетна політика та який механізм її дії.

Бюджетна політика є складовою фінансової політики держави у сфері надходження та використання централізованих і децентралізованих бюджетних ресурсів. Група авторів підручника «Теорія фінансів» за редакцією професорів В. М. Федосова та С. І. Юрія дає таке визначення бюджетно політики: це – «діяльність державних органів влади і управління стосовно формування, виконання та регулювання державного бюджету країни з метою забезпечення соціально-економічного розвитку та стратегічних пріоритетів держави»⁴⁰. У цьому визначенні автори відносять до бюджетної політики лише заходи із формування та використання державного бюджету. Вважаємо такий підхід недостатнім та обмеженим, оскільки він не враховує

⁴⁰ Теорія фінансів: підручник / [Юхименко П.І., Федосов В.М., Лазебник Л.Л. та ін.]; за ред. проф. В.М.Федосова, С.І.Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. - 576 с., с. 212.

фінансові ресурси місцевих бюджетів, які складають значну частину бюджетних ресурсів.

В. М. Опарін визначає зміст і призначення бюджетної політики так: «Бюджетна політика являє собою діяльність щодо формування бюджету держави, його збалансування, розподіл бюджетних коштів тощо. Залежно від структури бюджетних видатків ця політика може мати соціальне, економічне чи військове спрямування. Крім того, бюджетна політика визначає засади бюджетного устрою країни і побудови її бюджетної системи, а також організацію міжбюджетних відносин»⁴¹. На наш погляд, у даному визначенні більш повно враховані функції бюджетної політики, ніж у попередньому.

Доповнимо попередні визначення вітчизняних науковців власним трактуванням. На нашу думку, бюджетна політика – це комплекс дій та заходів публічних органів управління з організації та регулювання бюджетних відносин з метою забезпечення бюджетної системи фінансовими ресурсами та її відповідності стратегічним і тактичним завданням розвитку суспільства. Бюджетна політика передбачає такі основні заходи:

- розбудова бюджетної системи;
- організація міжбюджетних відносин;
- організація бюджетного процесу;
- бюджетне планування та прогнозування;
- мобілізація бюджетних ресурсів;
- бюджетне фінансування;
- бюджетний контроль.

Бюджетна політика реалізує себе через бюджетний механізм – сукупність бюджетних методів, інструментів, заходів, важелів впливу, основними з яких є податки, методи бюджетного фінансування, бюджетні стимули та санкції.

Більшість урядів зарубіжних країн вчасно відреагували на викликану пандемією Covid-19 бюджетну кризу, запровадивши дієві заходи з метою пом'якшення її негативних наслідків. Розглянемо основні з них.

⁴¹ Опарін В.М. Фінанси. (Загальна теорія): навч. посібник / В.М.Опарін. - К.: КНЕУ, 2002. - 240 с., с. 48-49.

Лідери Європейського Союзу обрали стратегію збільшення фінансування спільного бюджету, а також утворення додаткового фонду для подолання наслідків економічної кризи. Європейська комісія у липні 2020 року надала прогноз про скорочення економіки Союзу на 8,3 відсотка в поточному році⁴². Так, 21 липня 2020 року керівники ЄС після тривалого та складного багатодобового саміту схвалили пакет, що містить заходи відновлення європейської економіки після коронавірусної кризи. Цей пакет має дві складові: семирічний бюджет Євросоюзу на 2021-2027 роки сумою 1,08 трильйона євро, та фонд відновлення – «Наступне покоління ЄС» на безпрецедентну суму у 750 мільярдів євро. Використання Фонду відновлення ЄС передбачається у двох формах: у вигляді грантів – 390 мільярдів євро та у вигляді кредитів – 360 мільярдів євро. Найбільші суми отримають найбільш постраждалі від коронавірусу країни – Іспанія та Італія⁴³.

Ці дві фінансові програми загальною сумою понад 1,82 трильйона євро, що складає 13 відсотків від ВВП Європейського Союзу, повинні сприяти виходу 27 країн-учасниць з фінансової та економічної кризи. Кошти мають бути спрямовані на збереження основних підприємств, робочих місць і бізнесу в умовах економічного спаду та кризи, викликаних пандемією коронавірусу. Надалі дані бюджетні заходи розглядаються як утворення міцної основи для подальшого економічного зростання та інноваційної цифрової трансформації⁴⁴.

Також до заходів із подолання бюджетної кризи в країнах Євросоюзу відноситься скасування або пом'якшення обов'язкових до виконання усіма його членами запроваджених раніше бюджетних обмежень. Про це повідомила очільниця Європейської комісії Урсула фон дер Ляйєн у Twitter 20 березня поточного року. Вона заявила, що стаття, яка дозволяє загальне звільнення від бюджетних обмежень, раніше ніколи не застосовувалась.

⁴² Лідери ЄС на п'ятий день саміту погодили план порятунку економіки на 1,8 трлн євро. *Європейська правда*. 2020. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2020/07/21/7112340/>

⁴³ Там же.

⁴⁴ Євросоюз: бюджетна драма без трагедії. *Укрінформ*. 2020. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/3069761-evrosouz-budzetna-drama-bez-tragedii.html>

Це зроблено з метою, щоб національні уряди могли влити в економіку стільки коштів, скільки їм потрібно. Такий захід вживається вперше в історії ЄС, що показує рівень небезпеки фінансової кризи 2020 року⁴⁵.

Аналогічні європейським антикризові заходи запроваджує уряд Сполучених Штатів Америки. Основна їх мета – фінансова підтримка діяльності підприємств і бізнесу з метою недопущення згорання їх діяльності, а також бюджетна допомога домогосподарствам і стимулювання попиту населення. Для цього Міністерству фінансів США у 2 кварталі потрібно запозичити майже три трильйони доларів для фінансування низки заходів з подолання коронавірусної кризи. Окрім цього, за прогнозами мінфіну, у 3 кварталі цього року необхідно запозичити ще 677 мільярдів доларів. Згідно з розрахунками Бюджетного управління Конгресу США, дефіцит держбюджету країни у 2020 року сягне рекордних 3,7 трильйона доларів, а у другому кварталі падіння економіки становитиме біля 40 відсотків.

Дана сума підтримки економіки в період кризи найбільша за історію США. Пакет заходів – це фонд у 500 мільярдів доларів для допомоги найбільш постраждалим підприємствам і галузям економіки й аналогічна сума для прямих виплат до 3000 доларів домогосподарствам країни. Бюджетне фінансування також передбачає 350 мільярдів доларів для кредитування малого бізнесу, 250 мільярдів доларів для розширеної допомоги з безробіття і більше 100 мільярдів доларів для забезпечення лікарень та інших закладів системи охорони здоров'я⁴⁶.

Як можна побачити із закордонного досвіду, зарубіжні країни запровадили досить революційні та фінансово потужні бюджетні заходи для подолання наслідків фінансово-економічної кризи 2020 року. В основному, їх можна звести до таких кроків:

⁴⁵ Євросоюз вперше скасовує бюджетні обмеження. *Кореспондент.net*. 2020. URL: <https://ua.korrespondent.net/ukraine/4207280-yevrosouiz-vpershe-skasovuie-buidzhetni-obmezhennia>

⁴⁶ Сенат США схвалив пакет допомоги у \$2 трильйони для подолання наслідків коронавірусу. *Українська правда*. 2020. URL: <https://www.pravda.com.ua/news/2020/03/26/7245201/>

– зняття деяких бюджетних обмежень і пом'якшення показників фінансової безпеки (бюджетний дефіцит, державний борг, кількість грошей в обігу, інфляція);

– фінансова допомога домогосподарствам для стимулювання споживчого попиту та підтримання платоспроможності;

– пільгове кредитування підприємств і бізнесу для забезпечення їх дешевими фінансами на період карантину;

– податкові канікули та додаткові пільги для підприємців;

– збільшення фінансування закладів охорони здоров'я та перегляд деяких бюджетних нормативів.

Розглянемо тепер, які заходи бюджетної політики були запроваджені в Україні у 2020 році для пом'якшення наслідків коронавірусної кризи та наступного виходу із неї.

Значне падіння доходів державного бюджету на початку року показало, що із плановим дефіцитом у 96,3 млрд. грн. звести бюджет не вдасться. Урядом було запропоновано збільшити дефіцит державного бюджету на 2020 рік майже у 3 рази – до 298,4 мільярда гривень. Дефіцит держбюджету український уряд запланував фінансувати, в основному, за рахунок запозичень: граничний розмір державного боргу на 2020 рік було збільшено до 2,4 трильйона гривень проти попереднього у сумі 2,0 трильйона гривень. Також було запропоновано зменшити доходи держбюджету на 123 мільярда гривень, урізати низку державних видатків та утворити Фонд протидії коронавірусу.

13 квітня Верховна Рада проголосувала за відповідні зміни до держбюджету. Прем'єр-міністр України Д.Шмигаль назвав його пріоритетом фінансування боротьби з епідемією коронавірусу, включаючи збільшення видатків на охорону здоров'я на 16,4 млрд.грн., пенсійне забезпечення – на 29,7 млрд. грн., соціальні витрати – на 19,5 млрд. грн. Також оновлений бюджет передбачає фінансування важливих для української економіки видатків, у тому числі дорожнього фонду в сумі 72 млрд. грн.,

програм підтримки регіонів і аграріїв, освіти, культури, а також забезпечення армії в попередніх обсягах. Обсяг утвореного Фонду боротьби з гострою респіраторною хворобою (Covid-19) становитиме 64,7 млрд. грн. Як змінились нові показники державного бюджету – 2020 у порівнянні з попередніми, можна побачити у таблиці 1.4.

Станом на 24 липня поточного року кошти Фонду боротьби із Covid-19 були повністю розподілені. З них 16 млрд. грн. спрямовано для системи охорони здоров'я, зокрема для забезпечення працівників засобами індивідуального захисту, підвищення заробітної плати, придбання для лікарень медичного обладнання, у тому числі апаратів штучного дихання. Також, частина цих коштів спрямована для будівництва, реконструкції та ремонту приймальних відділень опорних закладів охорони здоров'я у госпітальних округах.

Оскільки криза збільшила чисельність безробітних на ринку праці, частина коштів Фонду боротьби із Covid-19 виділена для фінансування фонду з безробіття – близько 7 млрд. грн. 1,2 млрд. грн. виділено Мінсоцполітики для фізичних осіб-підприємців, які тимчасово не працюють через карантин і мають дітей віком до 10 років. Також 2,5 млрд. грн. виділено на доплати військовослужбовцям, поліцейським і іншим категоріям⁴⁷.

Найбільша частка коштів Фонду – 35 млрд. грн. спрямована на реконструкцію, ремонт та утримання автомобільних доріг. Уряд пояснює цей крок тим, що в умовах кризи і збільшення кількості безробітних доцільно розвивати будівельну галузь, спрямовуючи до неї бюджетні інвестиції. Отже, можна сприяти зменшенню кількості безробітних, залучаючи їх до будівництва, та розвивати суміжні галузі, які постачають будівельні матеріали, нафтопродукти, електроенергію, тощо.

Для забезпечення в період кризи фінансової підтримки малого

⁴⁷ Уряд розподілив 66 млрд грн з Фонду боротьби з COVID-19. *Урядовий портал*. 2020. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-rozpodiliv-66-mlrd-grn-z-fondu-borotbi-z-covid-19>

та середнього підприємництва в Україні урядом був створений у складі Державного бюджету Фонд розвитку підприємництва. Цей фонд реалізує кілька програм, основною з яких є програма “Доступні кредити 5-7-9%”. Її зміст полягає у забезпеченні суттєвого зниження кредитної ставки для позик, які надаються підприємцям через визначені державні та приватні банки-партнери для здійснення інвестицій в основний та обіговий капітал.

Але на сьогодні стало вже зрозуміло, що ця Програма себе не виправдала в тих масштабах, на які розраховували наші урядовці. Адже планувалося, що цією програмою зможуть скористатися біля 50 тис. підприємців, проте з початку року нею скористались менше 1 тис. бізнесменів. Тому, окрім Програми "5-7-9", уряд планує запустити новий інструмент – портфельне гарантування, яке полягає у зобов'язанні держави погасити перед банком до 80% кредитного пулу підприємця у випадку, якщо він збанкрутує. Попередньо передбачається, що державні гарантії на портфельній основі надаватимуться в межах до 3% від планових доходів загального фонду держбюджету (близько 30 млрд. грн.). Державні гарантії будуть доступні для малих і середніх підприємців. Потенційно за кожною окремою позикою банки можуть утратити від 50 % до 100% від суми кредиту, незважаючи на наявність застави та поручителів. Але якщо за Програмою гарантія покриватиме до 80% пулу позик, то такий інструмент може стати доволі популярним і дозволить банкам послабити критерії при ухваленні кредитних рішень.

Українські банкіри прогнозують, що програма зацікавить стартаперів. Саме завдяки частковому гарантуванню державою зобов'язань доступ до позикових ресурсів зможе отримати більше представників малого бізнесу. «Навіть якщо підприємець не зможе показати дохід, оскільки не працював під час карантину, він усе одно матиме змогу отримати кошти»⁴⁸.

⁴⁸ Чи "дотисне" Зеленський банки: в уряді придумали альтернативу кредитам "5-7-9%". *Економічна правда*. 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/06/2/661247/> (дата звернення: 5.05.2020 р.)

Таблиця 1.4

Порівняльна таблиця змін до ЗУ «Про Державний бюджет України на 2020 рік»

Показники	Попередня сума у Законі України «Про державний бюджет України на 2020 рік»	Нова сума, відповідно до внесених змін від 13.04.2020 р.
Доходи Державного бюджету України у сумі:	1.095.580.446,2 тис. гривень	975.833.650,3 тис. гривень
• Загального фонду	975.170.869 тис. гривень	855.407.786,1 тис. гривень
• Спеціального фонду	120.409.577,2 тис. гривень	120.425.864,2 тис. гривень
Видатки Державного бюджету України у сумі	1.184.010.356,6 тис. гривень	1.266.423.698,6 тис. гривень
• Загального фонду	1.052.678.829,4 тис. гривень	1.135.078.984,4 тис. гривень
• Спеціального фонду	131.331.527,2 тис. гривень	131.344.714,2 тис. гривень
Повернення кредитів до Державного бюджету України	7.375.047,4 тис. гривень	7.386.547,4 тис. гривень
Надання кредитів з Державного бюджету України	15.220.857 тис. гривень	15.200.807 тис. гривень
Граничний обсяг дефіциту Державного бюджету України	96.275.720 тис. гривень	298.404.307,9 тис. гривень
Граничний обсяг державного боргу на 31 грудня 2020 року	2.045.148.259,9 тис. гривень	2.386.791.808,3 тис. гривень
Сума перерахувань Національного банку до державного бюджету, не менш як	40.709.000 тис. гривень.	42.722.482,9 тис. гривень

Джерело:⁴⁹

Заходи, які запроваджує уряд в межах Програм, що фінансуються з утворених у складі Державного бюджету Фонду боротьби із коронавірусом і Фондом розвитку підприємництва, а

⁴⁹ Про Державний бюджет України на 2020 рік: Закон України станом на 1 серпня 2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20>

також Програми державних гарантій, зможуть дати економічний поштовх вітчизняному бізнесу та сприяти збільшенню кількості підприємців, утворенню нових підприємств, зменшенню безробіття, зростанню доданої вартості. Усе це у підсумку сприятиме зростанню надходжень до бюджетів і зменшить їх дефіцитність.

Нами тут розглянуті деякі особливості бюджетної політики зарубіжних країн та України під час фінансово-економічної кризи 2020 року, викликаної пандемією коронавірусної хвороби Covid-19. Уряди основних розвинених іноземних держав вчасно відреагували на кризу та вжили низку заходів, основними з яких були: створення великих за обсягом фондів для пільгового кредитування і грантового підтримання промислового сектора та бізнесу, а також фінансової допомоги домогосподарствам, скасування деяких бюджетних обмежень, запровадження податкових канікул і додаткових пільг для підприємців, збільшення фінансування закладів охорони здоров'я та перегляд деяких бюджетних нормативів.

У порівнянні із закордонними антикризовими заходами вітчизняна бюджетна політика має багато спільного, але має і власні особливості. Уряд України, як і уряди інших держав, створив антикризову програму, в рамках якої запровадив такі основні бюджетні кроки:

– утворив Фонд боротьби із коронавірусом у сумі 66 млрд.грн., основними статтями витрат якого стало фінансування: будівництва та реконструкції доріг (53%), системи охорони здоров'я (24,2%), фонду з безробіття (10,6 %), доплати військовим і поліцейським (3,8 %) допомоги підприємцям на дітей (1,8 %). Станом на липень цього року цей фонд був порожній. Виникають два запитання: чому з нього були витрачені усі кошти до початку другої хвилі коронавірусної хвороби та чому основна частина його коштів була витрачена на будівництво доріг, якщо для цієї цілі існує інший спеціальний бюджетний фонд?

– створив Фонд розвитку підприємництва у розмірі 2 млрд.грн. для фінансового стимулювання та підтримки малого та середнього бізнесу. Проте Програма дешевих кредитів, яка фінансується з цього фонду в партнерстві із банками, показала свою недосконалість, оскільки більшість поданих заявок була відхилена банками через відсутність грамотного бізнес-плану або застави. Тепер уряд намагається затвердити нову програму портфельних гарантій, проте час спливає, більшість коштів фонду залишились нерозподілені, і багато підприємців з початку карантину так і не отримали кошти, які могли б їх підтримати у скрутний час, а уряд недоотримав податки із їх прибутків;

– збільшені виплати для соціально незахищених верств населення – пенсіонерів, безробітних тощо;

– надано соціальні та податкові пільги на час карантину підприємцям у частині єдиного соціального внеску, єдиного податку, податку на землю та деяких інших податків;

– збільшено фінансування медичних закладів, а працівникам, які працюють із хворими на коронавірус, збільшено втричі зарплату.

Оцінюючи в цілому позитивно дані заходи, вважаємо їх недостатніми. Пропонуємо: пришвидшити прийняття програми портфельних гарантій для стимулювання утворення стартапів і підтримки бізнес-структур, провести перемовини з представниками Паризького та Лондонського клубу кредиторів з метою реструктуризації міжнародних боргів України, прискорити перехід із солідарної до накопичувальної системи пенсійного страхування з метою зменшення бюджетного дотування Пенсійного фонду, утворити Фонд міжбюджетного вирівнювання з прозорим механізмом розподілу трансфертів. Ці заходи, на нашу думку, активізують економічну активність суб'єктів господарювання та зменшать навантаження на видаткову частину держбюджету, що дасть змогу вивільнити кошти для інших першочергових антикризових заходів.

1.3. Запровадження системи «Money follows person» для державного фінансування громадських організацій України (на прикладі організацій фізкультурно-спортивного спрямування)

Як відомо, держава не може вплинути на фінансове становище всіх інститутів громадянського суспільства (надалі – ІГС), освіченість їхніх представників у галузі фінансів, активність фізичних та юридичних осіб в їхній підтримці й ін. Тому з метою підвищення рівня фінансової спроможності організацій громадянського суспільства (надалі – ОГС) їй треба використовувати ті інструменти, які безпосередньо наявні у розпорядженні держави. На наш погляд, один із таких інструментів, що все ж потребує повного перезавантаження і перегляду, – це державне фінансування ОГС.

Вагомий внесок у дослідження механізмів розподілу державного фінансування здійснили такі науковці, як К. Хадзі-Місева, Ф. Сапліссон, К. Райнхард, С. Ірвін, Дж. Баллоу та ін.

Визнаючи внесок вищезгаданих учених, вважаємо, що детальнішого аналізу вимагає саме державне фінансування діяльності громадських організацій, причому саме в контексті зміни підходів до його розподілу задля збільшення ефективності використання виділених з Державного бюджету коштів і сприяння досягненню цілей такого фінансування. Зважаючи на вищесказане, вбачаємо за доцільне розглянути сучасний стан розподілу державного фінансування ГО та запропонувати можливі шляхи його удосконалення.

Право неурядових організацій (надалі – НУО) на отримання фінансування з Державного бюджету України передбачено Бюджетним кодексом України (надалі – БКУ). Згідно зі статтею 87 БКУ, це право мають такі організації: молодіжні та дитячі громадські організації (надалі – ГО) на виконання загальнодержавних програм і заходів стосовно дітей, молоді, жінок, сім'ї (відповідно до переліку, затвердженого Кабінетом Міністрів України (надалі – КМУ)); всеукраїнські ГО фізкультурно-спортивного спрямування (згідно з переліком, затвердженим КМУ); громадські об'єднання осіб з інвалідністю та ветеранів на виконання загальнодержавних програм, проектів і заходів (відповідно до порядку, визначеного КМУ); громадські

об'єднання на виконання заходів щодо національно-патріотичного виховання⁵⁰. У цьому переліку ми не розглядаємо політичні партії, оскільки схема фінансування їхньої статутної діяльності та мета такого фінансування абсолютно інші.

У Постанові КМУ встановлено Порядок проведення конкурсу з визначення програм, проектів і заходів ІГС, що фінансуються за рахунок коштів ДБУ⁵¹.

Так, у табл. 1.5 вміщено інформацію про надходження ГО з ДБУ в період 2006–2019 рр. Дані цієї таблиці показують, що на сьогодні не розроблено комплексної державної політики підтримки ГО нашої країни. Зокрема, номінально надходження ГО з ДБУ суттєво збільшилися (наочно це зростання відображено на рис. 1.6) та суттєво підвищилося загальне фінансування ГО з усіх джерел. Проте не були стабільними частка надходжень з цього джерела у структурі надходжень ГО України, оскільки вона коливалася у межах [4,43 : 8,05], і частка видатків ДБУ, яка спрямовувалася на підтримку діяльності НУО та коливалася в межах [0,036 : 0,097], тобто вона значно відрізнялася з року в рік, але ця частка навіть не досягала однієї десятої відсотка. Така ситуація вважається негативною, бо виділення незначних обсягів ресурсів, які спрямовуються з ДБУ на підтримку НУО при одночасному декларуванні органами державної влади підтримки громадянського суспільства⁵² (надалі – ІГС), призводить до маніпулювання свідомістю населення (для порівняння: в Угорщині частка видатків, що спрямовуються на діяльність громадського сектора, становить майже 5%⁵³).

⁵⁰ Бюджетний кодекс України: Закон України від 09.07.2010 № 2456-VI. ст. 87. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/print>.

⁵¹ Про затвердження Порядку проведення конкурсу з визначення програм (проектів, заходів), розроблених інститутами громадянського суспільства, для виконання (реалізації) яких надається фінансова підтримка: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.10.2011 № 1049. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1049-2011-%D0%BF>.

⁵² Національна стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016–2020 роки. *Урядовий портал*: єдиний веб-портал органів викон. влади України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/gromadskosti/gromadyanske-suspilstvo-i-vlada/spriannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva/nacionalna-strategiya-spriannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva-v-ukrayini-na-2016-2020-roki>.

⁵³ Хадзі-Місева К., Сапліссон Ф. Огляд схем державного фінансування організацій громадянського суспільства. *Державне фінансування організацій громадянського суспільства. Як запровадити європейські стандарти?* / Український незал. центр політ. Дослідж. Київ, 2010. С. 208.

Таблиця 1.5

Аналіз фінансування діяльності ГО України за рахунок коштів
державного бюджету в період 2006–2019 рр.*

Джерело фінансування	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Відхилення, млн грн	Відхилення, %
ДБУ	78,73	125,61	138,55	98,29	220,65	271,28	290,86	401,95	278,36	386,80	453,78	443,89	566,42	553,86	475,13	603,49
Загальне фінансування ГО, млн грн	1449,34	1774,60	2043,17	2218,6	2763,10	3370,20	3694,60	3754,22	4101,28	6317,00	6211,97	7271,57	7354,06	7676,49	6227,15	429,65
Частка надходжень з ДБУ, %	5,43	7,08	6,78	4,43	7,99	8,05	7,87	10,71	6,79	6,12	7,30	6,10	7,70	7,22	–	–
Видатки ДБУ, млн грн	140199,36	174631,52	232372,00	274118,97	307748,18	342690,35	413605,32	412535,37	441587,12	581760,85	681460,76	841402,83	991930,69	1093021,7	952822,34	679,62
Частка видатків на підтримку ГО в ДБУ, %	0,056	0,072	0,060	0,036	0,072	0,079	0,070	0,097	0,063	0,066	0,067	0,053	0,057	0,051	–	–

*Складено автором на основі даних Державної служби статистики України⁵⁴ та ЗУ «Про Державний бюджет України» (за відповідні роки).

⁵⁴ Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

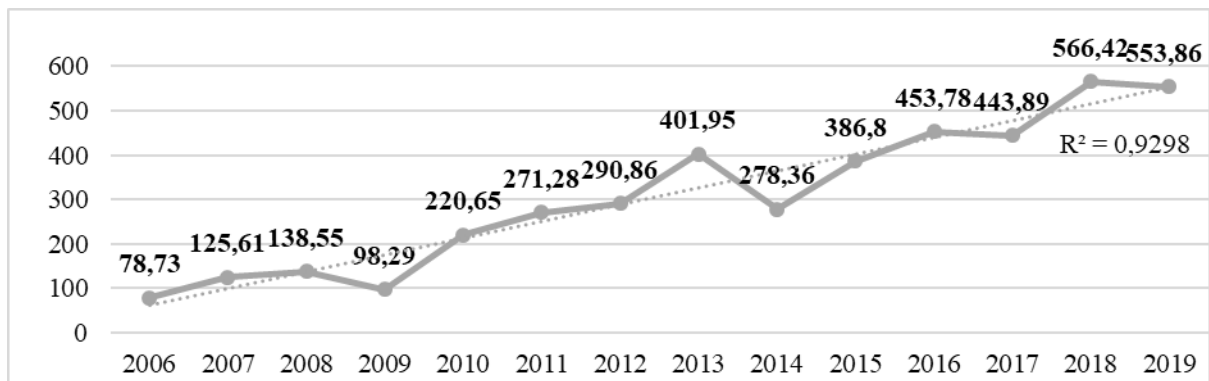


Рис. 1.6. Надходження ГО України з ДБУ, млн грн*

*Побудовано автором на основі даних Державної служби статистики⁵⁵.

Інша проблема, пов'язана з державним фінансуванням ОГС (крім ПП), полягає у виявленні його дискримінаційного характеру (щодо тих видів і напрямів діяльності НУО, які не мають права на отримання цього фінансування) та можливій дії суб'єктивного чинника при визначенні проектів і організацій, що його отримують. Адже вибір проектів чи окремих організацій, що отримують фінансування з державного бюджету, здійснюють звичайні люди, які можуть виявляти суб'єктивність. Яскравим прикладом цього є відмова Президента України В. Зеленського підтримати ЗУ «Про державне визнання і підтримку «Пласту» – національної скаутської організації України» в 2019 р. Водночас зауважимо, що однією з причин такого рішення стало те, що видатки на підтримання «Пласту» «...не враховують визначений пунктом 3 частини першої статті 7 Бюджетного кодексу України принцип самостійності бюджетної системи України, за яким Державний бюджет України та місцеві бюджети є самостійними; самостійність бюджетів забезпечується, зокрема, правом відповідних органів державної влади, органів місцевого самоврядування визначати напрями використання бюджетних коштів відповідно до законодавства України»⁵⁶. Отже, прагнення великої кількості українців розвивати найбільший скаутський рух у світі (з урахуванням осередків української діаспори) виявилось недостатньо (варто уточнити, що

⁵⁵ Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

⁵⁶ Пропозиції Президента до ЗУ «Про державне визнання і підтримку «Пласту» – національної скаутської організації України» від 04.09.2019 № 0976. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66668.

під тиском громадськості рішення про надання підтримки «Пласту» з ДБУ було все ж ухвалено).

Потрібно вказати, що держава визнає проблему, пов'язану з непрозорістю й обмеженістю фінансування ОГС з ДБУ. Зокрема, у Національній стратегії сприяння розвитку ГС в Україні на 2016–2020 роки зазначається таке: «Більшість організацій громадянського суспільства не має доступу до державної фінансової підтримки через її обмежений обсяг, незастосування прозорих конкурсних процедур та надання необґрунтованих переваг окремим видам організацій громадянського суспільства; реалізацію програм (проектів, заходів), розроблених організаціями громадянського суспільства, для виконання (реалізації) яких надається фінансова підтримка держави, ускладнюють надмірно короткі строки, протягом яких вона надається, та необґрунтовані обмеження на види витрат, які можуть бути профінансовані за рахунок бюджетних коштів»⁵⁷.

Тому сьогодні хоч існує механізм фінансування НУО з державного бюджету, необхідно розробляти нові способи їхньої фінансової підтримки, в тому числі за рахунок держави. При цьому справедливим видається, щоб саме населення вирішувало, на користь яких організацій спрямовувалися видатки з ДБУ.

У світі розроблено велику кількість механізмів, за допомогою яких фізичні особи можуть вирішувати, на підтримку яких НУО держава повинна спрямовувати фінансування. До таких найбільш поширених методів належать: участь фізичних осіб у наданні рекомендацій органам влади, участь представників ОГС у роботі спеціалізованих комісій, голосування проектів ОГС, що подаються на конкурс і претендують на отримання державної фінансової підтримки, відсоткова філантропія й ін.

Останнім часом у світовій практиці активно розвивається система «гроші ходять за клієнтом» («money follows the person»). Вона нова за змістом і виникла лише кілька десятиліть тому у сфері соціального забезпечення в США як Програма «Медична

⁵⁷ Національна стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016–2020 роки. *Урядовий портал*: єдиний веб-портал органів викон. влади України. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/gromadskosti/gromadyanske-suspilstvo-i-vlada/spriyannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva/nacionalna-strategiya-spriyannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva-v-ukrayini-na-2016-2020-roki>.

допомога» («Medicaid») для підтримки стану здоров'я осіб з дуже низьким рівнем доходу⁵⁸. Держава запропонувала цю програму для того, щоб отримувачі медичної допомоги, які проживають у закладах тривалого перебування, мали змогу повернутися у громади, користуватися там більш доступними послугами тривалого догляду за такими особами та одержувати необхідну підтримку. Ця Програма забезпечує довготривале проживання у громадах отримувачів медичної допомоги незалежно від рівня необхідної допомоги й задоволення їхніх потреб у медичних послугах⁵⁹.

В Україні ця система вже також діє. Зокрема, вона використовується в окремих сферах чи окремими органами самоврядування. Як яскравий приклад цього можна навести запровадження системи «гроші ходять за пацієнтом» у медичній сфері. Відповідно до цієї системи, рівень фінансування закладів первинної медичної допомоги залежить від того, яка кількість пацієнтів у них обрала сімейних лікарів⁶⁰. Іншим прикладом функціонування такого механізму є система «гроші ходять за людиною», на основі якої більш ефективно здійснюється фінансування реабілітаційних заходів дітей з обмеженими можливостями внаслідок ДЦП.

На наш погляд, система «гроші ходять за клієнтом» – це один із найбільш ефективних для використання механізмів при виділенні коштів з ДБУ на підтримку ІГС, що мають право на таке фінансування.

Уведення в дію механізму «гроші ходять за клієнтом» (вважаємо, що варто використовувати саме термін «клієнт», оскільки НУО є надавачами послуг специфічного виду) дає змогу

⁵⁸ Reinhard C. S. Money follows the person: un-burning bridges and facilitating a return to the community. *American Society and Aging*. URL: <https://www.asaging.org/blog/money-follows-person-un-burning-bridges-and-facilitating-return-community>.

⁵⁹ Irvin C. V., Ballou J. The starting point: the balance of state long-term care systems before the implementation of the money follows the person demonstration. *The national evaluation of the money follows the person demonstration grant program, report from the field*. 2010. № 4.

⁶⁰ Супрун розповіла, як «гроші ходитимуть за пацієнтом». *TCH*: веб-сайт. URL: <https://tsn.ua/ukrayina/suprun-rozpovila-yak-groshi-hodyat-za-paciyentom-1226910.html>.

забезпечити одержання позитивного ефекту як для держави зокрема, так і для населення та ГС загалом.

Вигода для держави від уведення в дію такого механізму полягає у тому, що він дасть змогу не лише здійснювати розподіл коштів ДБУ за прозорою процедурою, в результаті чого дотримуватиметься принцип об'єктивності та поліпшиться імідж демократичної держави, а й реально збільшити ефективність розподілу державних коштів і проводити постійний моніторинг за отриманими ресурсами.

Механізм «гроші ходять за клієнтом» сприяє підвищенню податкової дисципліни серед громадян, оскільки їм важливо розуміти, куди та з якою метою спрямовуються їхні кошти як платників податків, а безпосередня участь громадян у розподілі коштів ДБУ шляхом вибору тієї чи іншої організації відповідно до власних уподобань дає їм таку можливість.

Проте наголосимо, що введення в дію такого механізму дає населенню відчуття власної значущості й сприяє підвищенню рівня його фінансової грамотності, оскільки цей процес, очевидно, буде супроводжуватися інформаційною підтримкою і популяризацією серед громадян держави. Відповідно, процеси розподілу державних коштів привертатимуть їхню увагу щораз більше.

Розглянемо найбільші вигоди, які отримає населення. Перш за все, розширення кола реципієнтів дасть змогу ОГС значно збільшити рівень фінансової спроможності, а отже – поліпшити свій матеріально-технічний стан і підвищити рівень надання власних послуг. У результаті населення також зможе отримувати більш якісні послуги. Крім цього, ті організації, які отримуватимуть більший обсяг фінансового забезпечення, зможуть зменшити або ліквідувати членські внески (для тих організацій, які їх використовують).

Що ж стосується ОГС загалом, то механізм «гроші ходять за клієнтом» стає можливістю для кожної організації, яка активно функціонує, отримувати фінансові ресурси від держави на свою діяльність. З одного боку, не кожна організація зможе отримати значний обсяг фінансування, бо він залежатиме від прихильності представників населення до її діяльності, а з іншого – цей

механізм сприятиме формуванню конкурентного середовища серед самих ОГС, з яких більший обсяг фінансування отримуватиме та організація, яка надає свої послуги з вищим рівнем якості, відкритості, ефективності та виявляє більшу соціальну відповідальність. Отже, цей механізм сприятиме розвитку й інституціоналізації самого ГС, що, відповідно, впливає на розвиток демократії в державі.

Зважаючи на переваги, які може дати механізм «гроші ходять за клієнтом» для держави, населення і ГС, вважаємо, що його варто використовувати в Україні. Однак перед його застосуванням для всіх видів ОГС, що мають право на отримання фінансування з ДБУ (їх перелічено раніше), потрібно здійснити апробацію цього механізму на одному окремому виді НУО. На нашу думку, найбільш придатними для первинного використання механізму «гроші ходять за клієнтом» серед НУО нашої держави є ГО фізкультурно-спортивного спрямування. Цей вибір зумовлений впливом певних чинників, серед яких:

- передбачене в БКУ фінансування для таких організацій⁶¹;
- закріплене в КУ зобов'язання держави дбати про розвиток фізичної культури та спорту й забезпечення санітарно-епідемічного благополуччя⁶²;
- ухвалення Державної цільової соціальної програми розвитку фізичної культури і спорту на період до 2020 р.⁶³;
- легкість обліку членства такого виду ГО;
- наявність досвіду законодавчої ініціативи у цьому напрямку.

Крім названих вище чинників, вагомий вплив має ще один, а саме: на фінансування ГО спортивного спрямування щороку з ДБУ виділяються значні кошти, але процедура їхнього виділення не характеризується цілковитою прозорістю, а відповідно, цілі такого фінансування досягаються не завжди.

⁶¹ Бюджетний кодекс України: Закон України від 09.07.2010 № 2456-VI. ст. 87. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/print>.

⁶² Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-вр>.

⁶³ Про затвердження Державної цільової соціальної програми розвитку фізичної культури і спорту на період до 2020 р.: Постанова Кабінету Міністрів України від 1.03.2017 № 115. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249793397>.

Динаміку обсягів державного фінансування ГО фізкультурно-спортивного спрямування в Україні відображено на рис. 1.7.

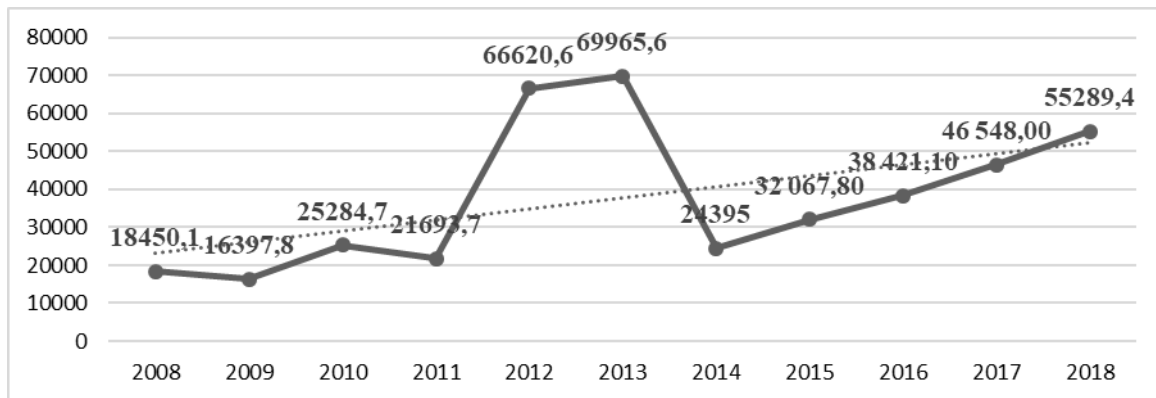


Рис. 1.7. Динаміка обсягів державного фінансування ГО фізкультурно-спортивного спрямування в Україні у період 2008–2018 рр., тис. грн*

*Складено автором на підставі Законів України «Про Державний бюджет України» на відповідні роки⁶⁴.

З рис. 1.7. видно, що діяльність ГО фізкультурно-спортивного спрямування у досліджуваному періоді фінансувалася постійно. Більше того, потрібно вказати, що фінансування у період 2008–2018 рр. значно зросло, а саме з 18 450,1 тис. грн у 2008 р. до 66 289,4 тис. грн у 2018 р., тобто в абсолютному виразі воно становило 47 839,3 тис. грн, а у відносному – 259,29%. Для порівняння зазначимо, що обсяги видатків ДБУ збільшилися на 291,65%. Отже, можна стверджувати, що простежується відносна пропорційність видатків на підтримку ГО фізкультурно-спортивного спрямування та загальних видатків ДБУ.

У нашій країні існує практика підтримки окремих ГО з державного бюджету (за окремими статтями), але вона не набула поширення. Визначимо тенденції й особливості фінансування окремих ГО фізкультурно-спортивного спрямування з ДБУ за аналогічний період, що наочно відображено на рис. 1.8.

Зокрема, у період 2008–2018 рр. тільки дві ГО фізкультурно-спортивного спрямування фінансувалися з Державного бюджету України. При цьому, як видно з рис. 1.8, обсяги фінансування та їхня динаміка не характеризувалися постійністю.

⁶⁴ Верховна Рада України / офіц. веб-портал. URL: rada.gov.ua.

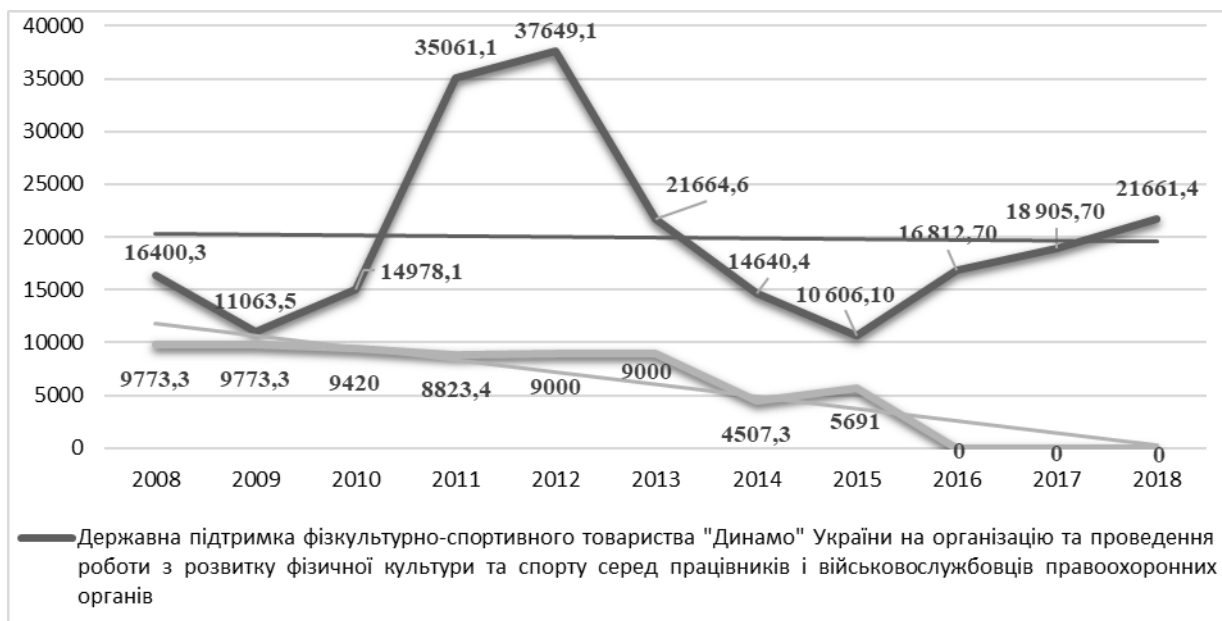


Рис. 1.8. Динаміка обсягів державного фінансування окремих ГО фізкультурно-спортивного спрямування у 2008–2018 рр., тис. грн*

*Складено автором на підставі Законів України «Про Державний бюджет України» на відповідні роки⁶⁵.

Постійну підтримку за рахунок коштів державного бюджету в досліджуваний період одержувало тільки Товариство «Динамо». Пік фінансування, як і в разі державного фінансування ГО фізкультурно-спортивного спрямування (рис. 1.8), припадає на 2012 р., після якого простежувалося різке зменшення такого фінансування з подальшим поступовим його нарощенням. відповідно, за досліджуваний період фінансування Товариства «Динамо» зросло на 32,08%. Однак лінія тренда низхідна, що підтверджує існування загального негативного тренда у фінансуванні цієї ГО.

Фінансова підтримка Товариства «Колос» характеризувалася постійним скороченням фінансування з подальшим його припиненням починаючи з 2016 р.

Уточнимо, що хоч обидві ГО мають однакову мету діяльності, яка полягає в організації та проведенні роботи з розвитку фізичної культури і спорту, їхня діяльність спрямована на різні групи населення: у Товариства «Динамо» – на працівників та військовослужбовців правоохоронних органів, а у Товариства «Колос» – на сільське населення.

⁶⁵ Верховна Рада України / офіц. веб-портал. URL: rada.gov.ua.

Більше того, наприклад, у 2018 р. на підтримку Товариства «Динамо» з ДБУ спрямовано 21, 66 млн грн, а на підтримку всіх інших ГО фізкультурно-спортивного спрямування – 55,29 млн грн. Такий розподіл коштів ДБУ не тільки непропорційний, а й суперечить основним європейським принципам державного фінансування ІГС. Адже він здійснюється на непрозорих умовах, не забезпечує рівність у ставленні до претендентів на фінансування і не стимулює здорову конкуренцію між ГО.

З урахуванням вищезазначеного проведемо аналіз державного фінансування ГО фізкультурно-спортивного спрямування щодо використання механізму «гроші ходять за клієнтом». Оскільки йдеться про спортивні та фізкультурні організації, необхідно специфікувати назву механізму як «гроші ходять за спортсменом».

Головна ідея механізму «гроші ходять за спортсменом» полягає в тому, щоб кожен громадянин, який долучається до діяльності ГО фізкультурно-спортивного спрямування, впливав на розподіл державного фінансування. Інакше кажучи, важливо, щоб відповідні ГО фінансувалися не на підставі рішення відповідних органів чи засідання конкурсної комісії (її діяльність теж може бути не повністю об'єктивною), а на основі об'єктивного підрахунку кількості осіб, які є членами ГО. Звичайно, введення в дію механізму «гроші ходять за спортсменом» без внесення змін до процедури реєстрації й обліку членів ГО може призвести до виникнення низки зловживань з боку ГО, які можуть формально збільшувати кількість своїх членів. Тому вважаємо, що для введення в дію цього механізму потрібно:

1. Чітко фіксувати членство в організації спортсменів, долучених до її діяльності.

2. Підтвердити членство у діяльності ГО фізкультурно-спортивного спрямування громадянином, який має вплив на розподіл державного фінансування, на основі ідентифікаційного номера фізичної особи (або інших даних, що його замінюють у разі, якщо особі не надано індивідуальний ідентифікаційний номер).

3. Розширити право на отримання державного фінансування також на ГО фізкультурно-спортивного спрямування, що не мають всеукраїнського статусу (на сьогодні право на отримання фінансування з ДБУ мають тільки всеукраїнські ГО фізкультурно-спортивного спрямування).

У результаті здійснення таких змін з'явиться можливість: по-перше, показати реальну ситуацію з членством у ГО фізкультурно-спортивного спрямування; по-друге, уникнути можливих маніпуляцій з їхнього боку, що стосуються подання неправдивих даних про членство в діяльності цих організацій для отримання фінансування з ДБУ. До того ж, на наш погляд, необхідно, щоб кожен громадянин мав вплив на розподіл державного фінансування тільки для однієї ГО фізкультурно-спортивного спрямування. Відповідно, фінансування зможе отримати та ГО, в якій членство підтверджено на основі ідентифікаційного коду і воно було першим (пріоритетним). У разі, якщо особа хоче змінити ГО, на користь якої з ДБУ будуть спрямовуватись кошти за її членство, то потрібно просто вказати власний ідентифікаційний код в он-лайн-кабінеті іншої ГО (технічний супровід механізму описано нижче), як це, наприклад, відбувається при виборі пацієнтом лікаря первинної медичної ланки.

Що ж стосується розширення права на отримання фінансування для організації, які не мають всеукраїнського статусу, то це необхідно зробити з метою розвитку спорту не лише у великих містах, а й у малих населених пунктах. Адже часто спортивні організації, які дуже ефективно ведуть свою діяльність в одному населеному пункті, не можуть бути представлені в інших місцях (зокрема, через винятковість тих послуг, які вони надають). У такому разі навіть незначні (порівняно з всеукраїнськими організаціями) надходження з ДБУ зможуть збільшити їхню фінансову спроможність. Водночас це дасть змогу підвищити рівень інституціоналізації такого виду ГО, які, прагнучи використати можливість отримання додаткового фінансування, будуть конкурувати між собою та намагатися краще надавати послуги.

З метою уникнення створення ГО лише для отримання фінансування з ДБУ доцільно запропонувати, щоб до ГО, які претендують на отримання цього фінансування, висувалися такі вимоги:

- досвід роботи більше, ніж один рік за станом на 1 січня року, в якому надається фінансування;
- членство не менше 15 осіб;
- наявність інших джерел фінансування (хоча б одного з можливих);
- наявність сайту і / або сторінки в соціальних мережах, де відображається інформація, яка може підтвердити фактичне існування організації та її активність;
- соціально відповідальна діяльність згідно з основними видами соціальної взаємодії: відсутність заборгованості перед державою, відсутність заборгованості перед найманими працівниками, діяльність із задоволення інтересів членів / населення та ін.

Здійснення таких превентивних заходів дасть змогу брати участь у розподілі фінансування ДБУ тільки тим організаціям, які активно функціонують, сприяючи розвитку фізичного здоров'я серед населення України.

Для введення в дію цього механізму і з огляду на необхідність цифровізації економічних відносин, на нашу думку, потрібно створити інтернет-портал, який сприятиме такому процесу. Зокрема, кожна організація, яка претендує на отримання фінансування, повинна бути зареєстрованою на ньому й мати власний он-лайн-профіль.

Відповідно, кожна ГО вказує у своєму профілі власний код ЄДРПОУ (Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України), подає інформацію про діяльність, наводить юридичну адресу й ін., розміщує Статут та посилання на активний сайт / сторінку в соціальних мережах. На цьому сайті також подаватиметься інформація про членство в діяльності ГО і вказуватимуться ідентифікаційні коди її членів. Отже, кожна організація, яка матиме право на одержання фінансування з ДБУ, отримає відповідне сповіщення та зможе підтвердити бажання його одержати чи відмовитись від нього.

Після отримання підтвердження від усіх ГО фізкультурно-спортивного спрямування про бажання одержати фінансування за рахунок коштів ДБУ необхідно визначити суму коштів, які перераховуватимуться на рахунок конкретної організації, за формулою:

$$F_i = P_i * \frac{F}{P}, \text{ де} \quad (1.1.)$$

F_i – сума фінансування конкретної i -тої організації фізкультурно-спортивного спрямування, яку вона отримає з ДБУ;

F – загальна сума фінансування, яку буде розподілено між усіма ГО фізкультурно-спортивного спрямування;

P_i – кількість членів конкретної i -тої організації фізкультурно-спортивного спрямування, яка отримує фінансування з ДБУ;

P – загальна кількість членів усіх ГО фізкультурно-спортивного спрямування, між якими буде розподілено фінансування ДБУ.

Використовуючи формулу (1.1), кожна ГО фізкультурно-спортивного спрямування зможе самостійно визначити суму фінансування, на яку вона може претендувати, а також перевірити правильність розрахунку вже наданого фінансування.

Більше того, створений інтернет-портал даватиме можливість кожному громадянину перевірити власне членство у діяльності ГО фізкультурно-спортивного спрямування й ознайомитися з повним переліком організацій, які претендують на отримання державного фінансування. Крім цього, за бажанням можна буде переглянути перелік організацій, яким надається підтримка з ДБУ, та дізнатися про суми такого фінансування, що сприятиме активізації громадського моніторингу за діяльності таких ГО.

Очевидним видається те, що кошти, які отримуватимуть ГО фізкультурно-спортивного спрямування, мають використовуватися для досягнення їхніх статутних цілей. Тому кожна організація, що отримує кошти з ДБУ, повинна подавати звіт про їхнє використання до Державної фіскальної служби України і розміщати його на створеному сайті / порталі.

Контроль за використанням коштів ДБУ здійснюватиме Рахункова палата України. Слід уточнити, що введення в дію механізму «гроші ходять за спортсменом» потягне за собою

додаткові витрати для профільного міністерства. Проте варто зауважити, що при існуючому на сьогодні механізмі розподілу коштів ДБУ для аудиту проекту було закладено кошти, що мало би сприяти не лише перевірці витрачання коштів, а й якісному оцінюванню індивідуальних проектів⁶⁶.

Отже, розподіл державного фінансування громадських організацій в Україні носить дискримінаційний характер (адже на нього мають право окремо визначені види організацій) та супроводжується суб'єктивізмом. Використання механізму «гроші ходять за спортсменом» дасть змогу досягнути прозорості в розподілі коштів ДБУ, що виділяються на діяльність ГО фізкультурно-спортивного спрямування.

Однак зазначимо, що на додаткове фінансування та стимулювання діяльності заслуговують ті ГО фізкультурно-спортивного спрямування, які показують найбільшу ефективність діяльності, що виявляється у підготовці спортсменів, які представляють нашу країну на міжнародній арені. На підтримку їх діяльності потрібно надавати додаткову підтримку з ДБУ. Проте ці організації мають отримувати фінансування за окремими статтями бюджету, не претендуючи на загальне фінансування, що спрямовується на підтримку ГО фізкультурно-спортивного спрямування.

1.4. Можливості імплементації в Україні зарубіжного досвіду системи професійної освіти контролерів

Ефективність управління фінансовими ресурсами держави – сьогодні одна з найгостріших проблем у сучасній Україні. Важливу роль у забезпеченні такого управління відіграє державний внутрішній фінансовий контроль, який є складовою системи державного фінансового контролю та інструментом державного регулювання економіки. Від того, наскільки значуща, обґрунтована і своєчасна інформація, яка надається за результатами контрольних заходів, значно мірі залежить дієвість і ефективність управлінських

⁶⁶ Державне фінансування громадських організацій: головні зміни у першій половині 2019 року. *Together. Європейський простір*. URL: <https://euprostitir.org.ua/stories/142754>.

рішень державних інституцій, що впливатиме на якість фінансово-економічного та соціально-політичного клімату в державі.

Кваліфікація працівників органів державного фінансового контролю, а отже, й система їх підготовки напряду залежить від ролі державного внутрішнього контролю й аудиту у кожній конкретній країні. Тому одним з пріоритетних напрямів державного управління є удосконалення професійної підготовки кадрів інституту державного фінансового контролю.

Практичне питання суті, цілей і завдань державного фінансового контролю порушували в своїх працях В. Базилевич, М. Бариніна-Закірова, І. Ващенко, Н. Вітвицька, М. Головань, Л. Дікань, О. Жадан, Н. Дорош, А. Мамишев, В. Мельничук, І. Стефанюк, І. Чугунов, Н. Шевченко та ін. Однак, попри значні напрацювання вчених у цій сфері, недостатньо досліджуваними залишається питання професійної підготовки кадрів державного фінансового контролю у забезпеченні своєчасного донесення достовірної та релевантної інформації про якість, ефективність механізмів управління фінансовими ресурсами держави, що вказує на актуальність і своєчасність досліджуваної теми.

Тож, спробуємо дослідити зарубіжний досвід професійної освіти контролерів і можливості його імплементації в Україні для удосконалення роботи вітчизняної системи органів державного фінансового контролю.

Зазначимо, що ефективність державного фінансового контролю багато в чому залежить від професіоналізму та компетенції працівників, які безпосередньо його здійснюють. Отже, особливого значення й актуальності набувають питання людського фактору в забезпеченні ефективності державного фінансового контролю.

Термін «фактор» (від лат. factor – рушійний) у наукових дослідженнях використовується у значенні причини, рушійної сили будь-якого процесу або явища, що визначає його характер або одну з його характерних рис⁶⁷. Поняття «людський фактор» входить у науковий вжиток багатьох наук: філософії, соціології,

⁶⁷ Загуменна Н. В. Людський фактор та специфіка його активізації у соціально-філософських дослідженнях. Філософські проблеми гуманітарних наук : альманах. 2010. № 16. С. 68-72.

психології, педагогіки, медицини, науки управління тощо. І хоча поняття «людський фактор» міждисциплінарне, проте досі не існує одностайності в його тлумаченні. Функціонування людського фактору проявлялося, перш за все, крізь призму діяльності людини, а активізація людського фактору означала, по суті, активізацію діяльності людей – виробничої, соціальної, політичної, ідеологічної тощо. Ось чому, на наш погляд, людський фактор варто розглядати як прояв усієї сукупності особистісних якостей людини, які впливають на її трудову активність. Дане поняття вказує на вирішальну роль людини в процесі організації, виробництва і контролю.

Виходячи з цього, діяльність людини має бути спрямована не лише на перебудову суспільства, але і на постійне самовдосконалення. Тому змістом поняття «людський фактор» також мають бути охоплені категорії культури, мистецтва, цивілізованості, прагнення до досконалості. Адже за умов соціальних трансформацій людство постає як єдине ціле, кожний елемент якого відіграє важливу роль і впливає на весь комплекс взаємодій у суспільстві.

Тому, якщо досліджувати поняття людський фактор у державному фінансовому контролі, необхідно поєднати ці два поняття. Отже, можна стверджувати, що людський фактор у системі державного фінансового контролю місцевих бюджетів – це сукупність основних якостей працівників (суб'єктів) у сфері державного фінансового контролю, сформованих під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників у процесі діяльності, спрямованої на забезпечення належного управління бюджетними коштами як на державному, так і на місцевому рівнях. Людський фактор у державному фінансовому контролі має власні складові, які його утворюють і забезпечують його якість. До таких складових, на нашу думку, доцільно віднести: психологічні якості, ціннісні орієнтири, компетентність, здатність виконувати власні обов'язки. Такі складові всеохоплюючі, лише при їх поєднанні й досягненні бажаного рівня кожної зі складових може бути забезпечена ефективність державного фінансового контролю цілком⁶⁸.

⁶⁸ Дікань Л. В., Л.В. Дейнеко. Людський фактор в забезпеченні ефективності державного внутрішнього фінансового контролю. Економіка розвитку. 2011. № 3(59). С. 10-13.

Розвиток впливу людського фактору на державний фінансовий контроль повинен реалізовуватись через низку практичних завдань, як-от:

- оцінка здібностей і можливостей уповноважених працівників; їхня атестація;
- просування у службовій діяльності;
- розвиток здібностей службовців до освіти, праці та готовність на практиці до розкриття свого потенціалу;
- використання державних службовців на посадах, що відповідають рівню їхньої кваліфікації;
- створення системи стимулювання праці; планування службової кар'єри та ін.⁶⁹

Отже, у системі державного фінансового контролю необхідно змінити підхід до оцінки кваліфікації та якостей працівника. У ньому мають поєднуватися професіоналізм, дисциплінованість, законслухняність, відповідальність з активністю та ініціативою. Він має діяти наполегливо, компетентно, творчо, самостійно та оцінювати можливий ризик під час здійснення контрольних заходів.

Так, у стандартах з аудиту державних фінансів INTOSAI наголошується, що робота аудиторів на кожному рівні та стадії перевірки повинна проводитися під належним наглядом упродовж всього періоду, а зафіксовані в робочих документах результати мають перевірятися керівником групи аудиторів. «Нагляд необхідний для виконання завдань перевірки і забезпечення її відповідної якості. Ось чому належний нагляд і контроль необхідні в усіх випадках незалежно від професійного рівня ревізорів»⁷⁰.

Система управління якістю контрольних заходів на основі рекомендацій INTOSAI, передової світової практики і накопиченого досвіду передбачає:

⁶⁹ Загуменна Н. В. Людський фактор та специфіка його активізації у соціально-філософських дослідженнях. Філософські проблеми гуманітарних наук : альманах. 2010. № 16. С. 68-72.

⁷⁰ INTOSAI Guidance for Good Governance (INTOSAI GOV). URL : [http://www.issai.org/intosai-guidance-for-good-governance-\(intosai-gov\)](http://www.issai.org/intosai-guidance-for-good-governance-(intosai-gov)).

1) забезпечення зростання ефективності та результативності контрольних заходів шляхом підвищення якості державного фінансового контролю, а також постійного вдосконалення самої системи управління якістю контрольних заходів;

2) здійснення контролю якості шляхом проведення вибірових постконтрольних оглядів незалежними аудиторами з оцінкою значущості і корисності матеріалів державного фінансового контролю, масштабності виконання запланованих контрольних заходів, надійності та ретельності висновків і рекомендацій, своєчасності підготовки, ясності й конструктивності складених звітів за підсумками державного фінансового контролю;

3) розробки планів здійснення контрольних заходів для кожного структурного підрозділу контролюючих органів із зазначенням необхідних результатів, а також постійного впровадження нових технологій у робочі процеси, забезпечення відповідності структури й організації діяльності контролюючих органів визначеним стратегічним цілям і завданням шляхом проведення функціонального аналізу за ділянками роботи і структурними підрозділами, тощо;

4) упровадження системи постійної оцінки ефективності діяльності, що передбачає розробку кількісних і якісних показників роботи кожного структурного підрозділу, методику оцінки на всіх рівнях діяльності впливу трудової активності кожного працівника на досягнення стратегічної мети, постійне підвищення ефективності системи внутрішнього державного фінансового контролю;

5) проведення ретельного підбору персоналу, введення методики щодо відповідальності кожного працівника за результати контролю, підвищення його професіоналізму та кваліфікації, що сприятиме підвищенню якості контрольних заходів та ефективності кадрової політики;

6) для забезпечення підвищення якості державного фінансового контролю необхідно впровадити ефективну систему мотивацій та заохочень контролерів, що повинна базуватися на застосуванні прозорих і справедливих методів стимулювання тощо.

Світовий досвід розвитку систем професійної освіти з державного фінансового контролю й аудиту у багатьох випадках залежить як від організаційної схеми державного фінансового контролю в цілому, так і від підходів до визначення його основних завдань.

Також важливою передумовою створення системи професійної освіти з урядового фінансового контролю є підходи до закріплення відповідальності. Перший підхід застосовується в країнах ЄС (Франція, Іспанія, Португалія) і передбачає «відповідальність третьої сторони». Згідно з цим підходом, Міністерство фінансів не лише відіграє ключову роль у розробці проекту бюджету та розподіл коштів серед галузевих міністерств, але має право прямо втручатися на стадії попереднього контролю через своїх службовців, які є в кожному галузевому міністерстві.

У Португалії, наприклад, централізована Генеральна фінансова інспекція має бути підзвітною Міністру фінансів і несе відповідальність за таким фінансовий контроль за всіма бюджетними витратами державних установ. Отже, Генеральна фінансова інспекція фактично є вищим органом фінансового контролю⁷¹.

Інший підхід використовується в Нідерландах і Великій Британії та передбачає «відповідальність керівництва», тобто сам керівник (одержувач бюджетних коштів) несе відповідальність за використання бюджетних коштів. Наприклад, Служба внутрішнього контролю Міністерства фінансів Великої Британії не несе відповідальності за витрачання бюджетних коштів галузевими міністерствами, а відповідає за те, щоб була створена у кожній урядовій установі контрольна служба, яка й буде здійснювати ефективний фінансовий контроль⁷².

Такі особливості створюють передумови до кваліфікаційно-освітнього рівня працівників служби державного внутрішнього контролю та особливі вимоги до них. Кваліфікований контролер має знати принципи організації та управління державними активами, повинен бути обізнаним у сфері бухгалтерського

⁷¹ Завистовська Г.І. Урядовий фінансовий контроль: оцінювання ефективності. Соціально-економічний розвиток України і регіонів: матеріали II Міжнар. Наук.-практ. конф., 20-21 жовтня 2011 р. Запоріжжя: КПУ, С.197-199

⁷² Шохин С. О. Эффективность бюджетно-финансового контроля : монография. Москва : Прогресс, 1995. 62 с.

обліку, оподаткування, фінансів, права, володіти знаннями з основ контролю, аналізу господарської діяльності, інформаційних технологій тощо. Тобто він повинен з легкістю орієнтуватися в багатьох галузях. На практиці, як правило, в організаціях створюють спеціальний відділ внутрішнього контролю, до якого фахівці, обізнані в різних галузях.

Рівень кваліфікації та професіоналізму працівників органів контролю визначають шляхом дотримання вимог одного з основних стандартів державного фінансового контролю «Кваліфікація», який містить такі вимоги:

- компетентність;
- професійна відповідальність;
- відповідність кодексу етики.

Отже, працівник урядового фінансового контролю, з одного боку, повинен бути спеціалістом «широкого профілю», а з іншого – висококваліфікованим працівником конкретної сфери знань. Як показує практика, більшість аудиторів мають повну вищу освіту за фахом «фінанси», «економіка», «право».

Наприклад, у Данії працівники органів контролю мають вищу освіту та досвід роботи у сфері права та економіки і проходять інтенсивний курс навчання на роботі. В Австрії більшість контролерів мають дипломи юриста, а менше – економіста і до призначення на службу проходять певні випробування. У Великій Британії набираються випускники вузів за спеціальністю «аналіз фінансової діяльності» та «бухгалтерський облік», а для конкретних завдань залучаються фахівці за короткотерміновими угодами. У Хорватії, наприклад, всі працівники перед прийняттям на роботу повинні здати п'ять модулів, основними з яких є фінансовий аудит і внутрішній аудит у системі внутрішнього контролю. У Швеції на посаду контролерів беруть спеціалістів у галузі економіки та суспільствознавства та у процесі їх роботи проводять навчання, курси та семінари. А от в Угорщині прийнятий закон, який дозволяє приймати на роботу лише спеціалістів зі спеціальним сертифікатом, які пройшли навчання у центрі для підготовки внутрішніх аудиторів⁷³.

⁷³ Звіт про результати засідання "круглого столу" за участі представників центральних підрозділів гармонізації України та країн молодшої демократії – членів ЄС. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/65995;jsessionid=F1AF0477A1212C23B0B1204ECAACDE0E.app>

Іншою системою підготовки кадрів для потреб державного контролю є створення профільних вищих навчальних закладів. При цьому, як свідчить світовий досвід, приймаючи на роботу нових працівників, надають перевагу кандидатам зі стажем попередньої роботи. Разом з тим, у цих умовах гостро постає проблема організації практичного стажування майбутнього аудитора, оскільки у приватних фірмах розв'язати її практично неможливо.

У Франції в якості умов для реєстрації незалежних ревізорів – фізичних осіб передбачено досягнення 25-річного віку, наявність гарантій щодо морального обличчя, диплома про вищу освіту (що дає другий рівень навчання), не менше 2-річного досвіду роботи (стажування) ревізором або бухгалтером, а також успішна здача професійного іспиту. Національна компанія ревізорів, будучи за статусом незалежною, заснована при міністерстві юстиції, а рішення про реєстрацію незалежних ревізорів приймаються спеціальними комісіями за участю державних чиновників на національному рівні. Державна підлеглисть у цих умовах дозволяє організовувати стажування майбутніх фахівців.

Узагальнюючи досвід зарубіжних країн, можна виділити чотири системи організації професійної освіти працівників контролю (рис. 1.9.).

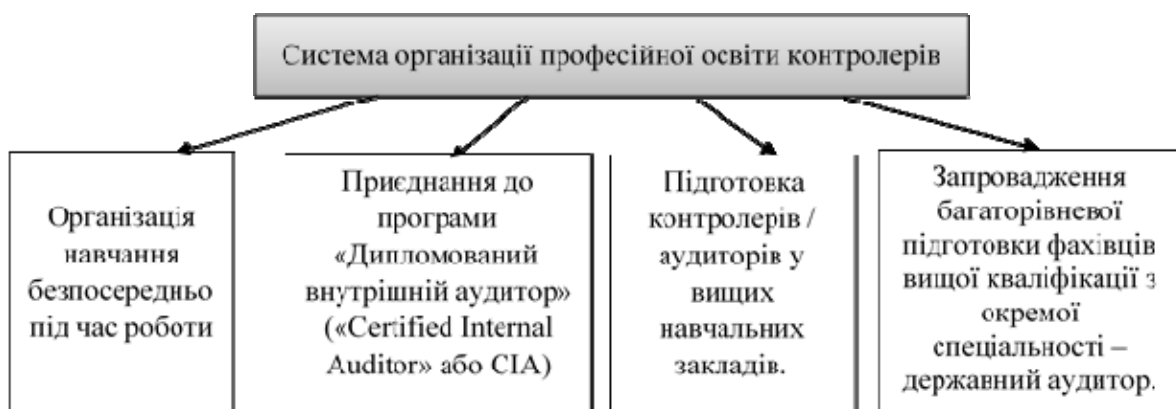


Рис. 1.9. Системи організації професійної освіти контролерів у зарубіжних країнах

Система навчання урядових контролерів/аудиторів також має будуватися з урахуванням вимог міжнародних стандартів серії ISO 9000, які встановлюють вимоги до управління якістю, у нашому випадку – якістю навчання⁷⁴. Відповідно до загальних положень стандартів цієї серії, розробляється структура та принципи функціонування системи навчання персоналу органів Державної аудиторської служби України (ДАСУ). Ця система має забезпечувати постійний моніторинг відповідності компетентності співробітника та контроль якості навчання як засобу забезпечення цієї відповідності.

Навчання персоналу стає, з одного боку, компонентом стратегії ДАСУ, з іншого, – визначається цією стратегією. Метою навчання має бути зростання ефективності персоналу для досягнення цілей із урахуванням необхідності обов'язкового навчання. Задля досягнення ефективності навчання має бути підпорядковано результатам ДАСУ, тобто знання, вміння та навички, які передаються у процесі навчання, мають бути необхідними для безпосереднього виконання контролерами своїх обов'язків з урахуванням змін, що відбуваються в державі. Перелік тих, хто має навчатися, визначається цілями ДАСУ та нормативними документами щодо обов'язкового навчання урядових контролерів/аудиторів. І, відповідно, економічний ефект освіти для працівника вимірюється приростом його доходу, ефект для установи – додатковим прибутком, принесеним працею такого працівника⁷⁵.

Також важливим моментом є співпраця вітчизняних працівників контрольних органів із зарубіжними, оскільки європейські аудитори мають більш істотний досвід, оскільки вони у своїй практиці стикалися з найрізноманітнішими ситуаціями, тому зазначена співпраця дозволить суттєво підвищити професійний рівень українських аудиторів.

Ще одним із напрямків підвищення професіоналізму контролерів є продовження розвитку системи внутрішнього аудиту

⁷⁴ ISSAI 30: Этический кодекс ИНТОСАИ. URL : <https://www.eurosai.org/handle404?exporturi=/export/sites/eurosai/.content/documents/others/ISSAI/ISSAI-30-Ruso.pdf>

⁷⁵ Завистовська Г. І. Проблемні аспекти урядового фінансового контролю. Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи: матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф., 20-21 листопада 2017 р. Одеса. 2017. С. 255-256.

в організаціях та установах, оскільки працівники відділу внутрішнього аудиту бюджетних установ постійно взаємодіють з керівниками й усвідомлюють, які ризики характерні для їхньої установи. У такій ситуації можна контролювати слабкі сторони організації задля попередження погіршення ефективності функціонування організації.

Наприклад, в Ісландії певні групи акціонерних товариств можуть за відповідну плату на погодинній основі замовити послуги державного аудиту. На контрактний фінансовий аудит приватного сектору припадає близько 10 % від загального обсягу фінансових аудитів, що здійснюються контрольною установою ⁷⁶. Як результат, цінність такого співробітника постійно підвищується, швидкість виконання робочих завдань зростає, а загальна ефективність і здатність виявляти різні порушення в сфері використання державних фінансів зростає.

Також важливим напрямком для підвищення ефективності працівників контролюючих органів є автоматизація, тобто використання у своїй діяльності новітніх комп'ютерних технологій. Це допоможе зменшити витрати робочого часу аудиторів на виконання поставлених завдань. У разі ж збереження кількості працівників і робочих годин стане можна вивільнити частину роботи фахівців, що дозволить їм витратити його на професійний розвиток, вивчення літератури, нормативно-правових документів.

Тому, враховуючи зарубіжний досвід, на нашу думку, в Україні треба запровадити таку систему підготовки державних фінансових контролерів/аудиторів, яка б передбачала наявність у штаті ДАСУ такої найнижчої посади як помічник аудитора, на якій міг би працювати спеціаліст (магістр) при наявності відповідної підготовки у вищому навчальному закладі після проходження спеціального конкурсу. Займання посади державного аудитора можливе лише за наявності п'ятирічного стажу роботи на посаді помічника аудитора й успішного оцінювання незалежною комісією на предмет освоєння програми «Дипломований внутрішній аудитор». А це дозволить підвищити професійний рівень працівників контролюючих органів, збільшити фонд оплати праці державних контролерів/аудиторів.

⁷⁶ Gontareva I. V. Determination of factors of enterprise system efficiency. *Nauka i studia*. Przemysl, 2009. №8(20). С. 5-11.

Розділ 2
ВПЛИВ МОНЕТАРНО-ФІСКАЛЬНИХ ВАЖЕЛІВ
НА РОЗВИТОК РЕАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ
ТА ФІНАНСОВИХ РИНКІВ УКРАЇНИ

2.1. Еволюція поглядів на критерії ефективності функціонування корпорацій

Науково-практичні підходи до розуміння ефективності функціонування корпорацій пройшли тривалу еволюцію у своєму розвитку, яка зумовлена зміною поглядів як на саму корпорацію, так і на концептуальні критерії, що детермінують ефективність її діяльності. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність пошуку ключових домінант ефективності діяльності корпорацій в умовах сьогодення. Процес виявлення характеристик ефективності діяльності корпорацій розпочнемо з визначення сутності категорії «корпорація».

Корпорації на сьогодні є невід'ємною складовою економічних систем більшості країн світу. На практиці досить часто дефініцію «корпорація» застосовують для характеристики різнотипних економічних суб'єктів, що ускладнює розуміння даної категорії. З погляду етимології, термін «корпорація» (*corporation*) має англословне походження. У США цим терміном позначають великі акціонерні товариства, акції яких перебувають в обігу на фондовому ринку.

Проте на практиці й у вітчизняному законодавстві категорія «корпорація» досить часто ототожнюється з певною групою підприємств, об'єднаних під єдиним центром управління. Корпорацією, згідно з Господарським кодексом України, є договірне об'єднання, створене на базі поєднання виробничих, наукових і комерційних інтересів підприємств, які об'єдналися, з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації⁷⁷.

⁷⁷ Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 (чинний). URL: www.zakon1.rada.gov.ua.

На нашу думку, корпоративні об'єднання декількох суб'єктів господарювання хоча і є складними організаційними формами, які існують у вигляді корпорацій, проте (за своєю суттю) є формою об'єднання капіталу під єдиним центром фінансового управління. Зазначимо, що основні базові характеристики корпорації виражаються у специфіці формування та обігу корпоративних прав власності. Цей факт якісно відрізняє корпорацію від інших організаційно-правових форм. Статутний капітал корпорації формується з визначеної кількості корпоративних прав, якими є акції (прості і привілейовані). Прості акції є специфічними корпоративними правами, які, з одного боку, забезпечують їх власнику можливість реалізації права власності, а з іншого – отримання доходу від володіння ними. При цьому акціонери несуть відповідальність за результатами роботи корпорації в межах інвестицій, вкладених в акції.

Як справедливо зазначають В. Зимовець та О. Терещенко, однією із найважливіших характеристик корпорації є те, що це господарські товариства з обмеженою відповідальністю (*limited liability*). Саме обмежена відповідальність (сумами внесків до статутного капіталу) відрізняє корпорацію від інших організаційно-правових форм. В. Зимовець та О. Терещенко пропонують для уникнення плутанини використовувати термін «корпоративне підприємство», складається з великих ТНК, організованих у формі акціонерних товариств, так і невеликих за розміром товариств з обмеженою відповідальністю⁷⁸.

Найбільш транспарентними і домінантними формами корпорацій в Україні є публічні акціонерні товариства, власне з якими і буде в подальшому асоціюватись категорія «корпорація» у вузькому розумінні в контексті даного наукового дослідження. Під корпорацією пропонуємо розуміти юридичну особу, створену у вигляді господарського товариства, статутний капітал якого поділений на визначену кількість корпоративних прав (акцій), які розміщені серед власників (акціонерів), та дають їм

⁷⁸ Зимовець В. Корпоративні фінанси як домінанта фінансової науки. *Фінанси України*. 2015. №9. С. 82.

право на реалізацію власних майнових прав відносно даного господарського товариства.

Однією із визначальних характеристик будь-якої сучасної корпорації є питання ефективності її діяльності. Тому після виділення концептуальних ознак сучасної корпорації перейдемо до розгляду категорії «ефективність» і визначення основних її властивостей. Перш за все потрібно враховувати той факт, що дана дефініція пов'язана із суттю і змістом важливих економічних законів суспільства, відображає інтереси як усього суспільства, так і кожного окремого індивідуума, а також охоплює всі сторони господарської діяльності будь-якого суб'єкта і корпорації зокрема. У результаті виникає необхідність виявлення основних властивостей, що притаманні даній економічній категорії. У сучасній енциклопедичній літературі «ефективність» (*від лат. «efficientia»*) трактується у кількох аспектах: як характеристика об'єкта, що вказує на його суспільну користь, продуктивність; як співвідношення отриманого ефекту з усією сумою витрат ⁷⁹; як здатність приводити до потрібних результатів, здатність давати найбільший ефект ⁸⁰. Водночас «ефект» –це наслідок якихось причин, заходів, корисний результат економічної діяльності, а «результат» - це остаточний, кінцевий підсумок діяльності.

Згідно з визначенням, Економічної енциклопедії, ефективність розглядають як відносний ефект, результативність процесу, операції, проекту, що визначається як відношення результату до затрат, які зумовили його одержання ⁸¹. Як видно з наведених визначень, термін «ефективність» здебільшого розглядається як результативність певного процесу, дії. Проте, виходячи з подібного трактування даної категорії, відбувається фактичне її ототожнення з категорією «результативність»,

⁷⁹ Великий тлумачний словник сучасної української мови. Київ; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. С. 366.

⁸⁰ Словник української мови: в 11 т. / Ред. колег. І. К. Білодід (голова) та ін. Київ: Наукова думка, 1970– 1980. Т 2: Г– Ж / Ред. П. П. Доценко, Л. А. Юрчук. Київ: Наукова думка, 1971. С. 492.

⁸¹ Большой экономический словарь: 26500 терминов / [авт. и сост. А. Н. Азрилиян и др.]; под ред. А. Н. Азрилияна. Изд. 7– е, доп. Москва : Институт новой экономики, 2007. С. 345.

оскільки вони характеризують єдиний аспект оцінювання наслідків діяльності корпорації.

На нашу думку, це взаємопов'язані, але не ідентичні категорії, які потребують чіткого розмежування. Крім того, суттєво привносить плутанину у розуміння категорії «ефективність» використання в іноземній науково-практичній літературі декількох термінів для її відображення. Зокрема, в англійській мові використовуються два терміни: «efficiency» і «effectiveness», українські еквіваленти яких однакові і перекладаються як «ефективність».

Як зазначає І. Адізес⁸², чіткого розмежування цих категорій остаточно не проведено, однак загалом можна сказати, що «efficiency» – це шлях до досягнення мети; система ефективна, якщо вона спроможна виконувати свої функції з мінімальною енергією. На думку І. Адізеса, категорія «effectiveness» характеризує ступінь досягнення мети, задля якої була створена система. Як бачимо, категорії «efficiency» і «effectiveness» досить близькі за змістом. Проте між ними існує така змістовна відмітність: «efficiency» зазвичай відноситься до використання ресурсів, тоді як «effectiveness» має відношення до досягнення визначених цілей (фактично відображає результативність). У підсумку можна стверджувати, що результативність є однією з форм вияву економічної суті ефективності, яка вказує на здатність корпорації досягати накреслених цілей, характеризує ступінь відхилення фактичних результатів від запланованих.

Найбільш прийнятною з погляду об'єднання наявних методологічних підходів до розуміння «ефективності корпорації» є наукова позиція У. Кінга та Д. Кікланда⁸³, яка базується на цільовій концепції ефективності. На їхню думку, ефективність – це міра відповідності корпорації її цілям (effectiveness–результативність). Але реальною ефективністю така міра буде лише у випадку, якщо під цілями діяльності корпорації розуміти досягнення результату за найбільш раціонального використання ресурсів («efficiency»–ефективність).

⁸² Adizes I. On Effectiveness and Efficiency and their Repercussions. URL: <http://www.management.com.ua>.

⁸³ Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика: Пер. с англ.; / под ред. Г. Б. Кочеткова. Москва: Прогресс, 1982. С. 168.

З урахуванням зазначеного, вважаємо, що будь-яка корпорація повинна бути, з одного боку, ефективною (забезпечувати найбільш раціональне використання наявних матеріальних, фінансових, інтелектуальних, інформаційних та інших видів ресурсів), а з іншого – результативною, тобто забезпечувати досягнення цільового результату діяльності, який можна кількісно виміряти й оцінити на основі визначених критеріїв.

Категорія «економічної ефективності» корпорацій пройшла тривалий еволюційний шлях розвитку, при цьому вона завжди знаходилась у центрі уваги економістів різних наукових шкіл і напрямків, які вивчали її суть, пропонували різні критерії та системи кількісних показників оцінки. «Ефективність» як категорія зустрічається у праці Арістотеля «Нікомахова етика»⁸⁴. Критерієм економічної ефективності, за Арістотелем, є відповідність результатів діяльності задоволенню природних потреб людей, які зайняті в цій діяльності. Отже, згідно з даною позицією, «ефективність» фактично ототожнюється з результативністю і при цьому залежить від рівня досягнення задоволення природних потреб людини.

З подальшим розвитком економічної теорії простежується і еволюція підходів до трактування категорії «ефективність». Зокрема, у працях фізіократів і представників класичної політекономії акцент дещо зміщується і враховуються не лише результати діяльності, але і вкладені для їх отримання витрати (в першу чергу праця і капітал, які фактично виступають домінуючими на той час видами ресурсів). Як показник, що дозволяє кількісно оцінити ефективність, пропонується норма прибутку на вкладений капітал, яка розраховується як відношення різниці між створюваним національним доходом і вартістю затраченої на його виробництво праці до затрат капіталу.

Представники марксистської школи політичної економії як показник ефективності виділяють ефект, що розраховується як різниця між отриманим доходом і вкладеними затратами. Маржиналісти розвинули уявлення класиків про прибуток як

⁸⁴ Арістотель. Нікомахова етика. Київ: Аквілон–Плюс, 2002. 480 с.

основний критерій ефективності діяльності корпорації. А. Маршалл, досліджуючи економічну ефективність корпорацій, особливу увагу приділив оцінці організаційної структури та її впливу на ефективність діяльності корпорацій.

Концептуально новий етап розвитку досліджень у сфері економічної ефективності корпорацій представлений працями Р. Брейлі, Ю. Брікхема, Г. Дональсона, Д. Дюранда, С. Майерса, М. Міллера, Ф. Модільяні, С. Росса, які досліджували вплив структури та вартості капіталу на ринкову вартість корпорації, що виступає, на їх думку, основним критерієм ефективності діяльності корпорацій.

Водночас у працях інституціоналістів А. Алчіана, М. Дженсена, Г. Демсеца, Р. Коуза, Р. Нельсона, Д. Норта, Г. Саймон, Дж. Стіглера, Дж. Стігліца, А. Спенса, О. Уільямсона, С. Уінтера, Й. Шумпетера у центрі уваги знаходяться не досліджувані раніше корпоративні економічні відносини між суб'єктами. Ефективність економічних відносин визначається, виходячи з таких критеріїв: задоволення потреб суб'єктів, мінімізація трансакційних витрат, збереження і розвиток інфраструктури. На процес максимізації економічної ефективності здійснюють вплив такі фактори: інформаційна асиметрія, тип поведінки та обмежена раціональність суб'єктів, дисциплінуючі фактори для менеджменту. Досить вагомий внесок у розвиток підходів розуміння ефективності діяльності корпорацій зробив Р. Коуз, у працях якого корпорація представлена як сукупність відносин між працівниками, керівниками і власниками, виражених у вигляді договорів (контрактів). Теорія визначає витрати, які здійснює власник при здійсненні цих контрактів, як внутрішні (витрати контролю) і зовнішні (трансакційні), а також пріоритетне право власників на задоволення потреб, оскільки саме власники несуть високий ризик і отримують компенсацію за залишковим принципом. Витрати контролю покликані згладжувати конфлікти інтересів.

Класична теорія фірми знайшла продовження у теорії корпоративної соціальної відповідальності і теорії зацікавлених сторін за допомогою залучення в неї більшої кількості економічних агентів. У теорії зацікавлених сторін стверджується, що успішність організації визначається ступенем задоволення

інтересів зацікавлених осіб (стейкхолдерів). Розглянуті теорії та концепції не дають однозначного визначення, змісту, критеріїв і переліку кількісних показників і факторів економічної ефективності корпорації.

Задача оцінки ефективності діяльності корпорацій, на нашу думку, може бути формалізована крізь призму вибору системи показників для кожного окремого критерію оцінки, при цьому в основі повинні бути економічні інтереси різних суб'єктів корпоративних відносин (зацікавлених сторін, або стейкхолдерів). Саме стейкхолдери в великій мірі визначають розвиток корпорації та здійснюють прямий чи опосередкований вплив на її діяльність. До основних груп стейкхолдерів можна віднести акціонерів (власників) корпорації, державу (в особі різних державних структур), кредиторів, покупців, постачальників і менеджмент корпорації. Для кожної з груп стейкхолдерів ефективність діяльності корпорацій буде детермінуватись рівнем реалізації власних інтересів і очікувань щодо результатів її діяльності.

Превалюючою управлінською парадигмою сучасних корпоративних фінансів є концепція пріоритетності економічних інтересів власників (запропонована Г. Саймоном ще у 1957 році⁸⁵), яка набула великого поширення у фінансовій теорії та практиці й переросла в головну мету фінансового менеджменту, якою є «максимізація добробуту акціонерів корпорації» (*shareholder wealth maximization*). З погляду власників (акціонерів) ефективність корпорації оцінюється у стратегічному аспекті і виражається доходами від володіння акціями та їх ринковою ціною. Тому на практиці зазначена мета досить часто трансформується у «максимізацію ринкової вартості корпорації». Ефективність корпорації з погляду менеджерів оцінюється здебільшого у тактичному короткостроковому аспекті і розглядається через призму особистих інтересів (матеріальних та нематеріальних). У більшості випадків системи матеріального стимулювання менеджерів детермінуються рівнем віддачі на інвестований

⁸⁵ Simon H. *Models of Man: Social and Rational*. New York: John Wiley and Sons, Inc. 1957. 279 p.

капітал, тому показники приросту виручки, прибутку, рентабельності в основному визначають і рівень матеріальної винагороди менеджерів. Проте економічні показники прибутковості чи рентабельності не завжди є показниками реальної ефективності для менеджерів, оскільки не враховують їх індивідуальні соціокультурні інтереси.

Натомість ефективність діяльності корпорацій для держави зазвичай розглядається крізь призму податкових надходжень і соціальних внесків, які сплачує корпорація. У результаті зацікавленість держави проявляється в постійному зростанні податкових платежів до бюджету та державних цільових фондів, при цьому держава слідкує за тим, щоби корпорації не занижували податкові зобов'язання та своєчасно і в повній мірі їх сплачували. Отже, ефективна з позиції держави корпорація – це та, яка виконує в повній мірі всі зобов'язання, передбачені вітчизняним законодавством, і забезпечує їх стабільний приріст упродовж тривалого періоду.

Ефективність діяльності корпорацій для кредиторів розглядається на практиці як синонім кредитоспроможності, що власне полягає в мінімізації ризиків, пов'язаних з наданням фінансових ресурсів у тимчасове користування корпорації, та забезпеченні стабільних процентних надходжень за позичені фінансові ресурси, своєчасне їх повернення на визначених умовах. Чим вищий рівень кредитоспроможності корпорації, тим ефективніша вона з позиції кредиторів, оскільки має більші можливості для виконання власних зобов'язань.

Ефективність діяльності корпорацій для економічних контрагентів (постачальники та покупці) оцінюється крізь призму її господарської ефективності, а зацікавленість проявляється в оцінці ймовірності виконання корпорацією своїх зобов'язань, що виникають у процесі господарської діяльності. При цьому для постачальників у першу чергу ефективність полягає у платоспроможності корпорації, що передбачає можливість вчасно і у повній мірі розраховуватись за поставлені товари, виконані роботи чи надані послуги.

А для покупців ефективність діяльності корпорацій полягає у ритмічності й ефективності виробництва, яке визначає ціну,

якість і своєчасність виконання контрактних зобов'язань. Розглянуті вище критерії оцінки ефективності діяльності корпорації для різноманітних суб'єктів можна систематизувати у вигляді табл.2.1.

Таблиця 2.1

Система критеріїв оцінки ефективності корпорації суб'єктами корпоративних відносин*

Суб'єкт корпоративних відносин	Цільовий критерій	Корпоративний інтерес	Оціночні показники
Акціонери	Максимізація власного добробуту	Дивідендний дохід, дохід від приросту курсової вартості акцій	Рентабельність реалізації продукції, рентабельність власного капіталу, ціна акцій, приріст добробуту акціонерів за період
Менеджмент, працівники	Максимізація особистого доходу	Заробітна плата, частка від прибутку у формі преміальних	Рівень оплати праці, рівень управлінських витрат, показники зростання компанії
Держава	Максимізація надходжень від фіскальної політики	Податки, платежі до бюджету та позабюджетних фондів	Обсяг податкових надходжень і соціальних внесків, кількість робочих місць
Кредитори	Максимізація доходів від кредитування	Відсоткові платежі за позиковий капітал	Показники кредитоспроможності, надбавка за ризик
Постачальники	Максимізація надходжень від постачання продукції, робіт, послуг	Доходи від постачання продукції	Сума надходжень за поставлену продукцію, суми неоплаченої заборгованості, показники ліквідності та платоспроможності
Покупці	Оптимізація співвідношення ціна/якість продукції	Продукція належної якості за відповідну ціну	Ціна продукції, якість продукції
Конкуренти	Максимізація власної частки на ринку	Завоювання ринкового сегменту на якому працює корпорація	Кількість покупців (споживачів), обсяг реалізованої продукції, частка на ринку

*Джерело: Складено автором

Від успішності задоволення інтересів усіх груп стейкхолдерів залежить операційна та фінансова ефективність діяльності корпорації та її вартість. На нашу думку, у процесі оцінки ефективності функціонування будь-якої корпорації

домінуючими повинні бути саме інтереси акціонерів, які, по суті, є власниками корпорації та інвестують у неї свій капітал. При цьому важливо також гармонізувати інтереси інших груп стейкхолдерів корпорації. Для характеристики процесу формування вартості для акціонерів спочатку розглянемо ситуацію, при якій корпорація фінансує свою діяльність за рахунок власних фінансових ресурсів, вкладених акціонерами у статутний капітал (E , *equity*), та накопичених у процесі господарської діяльності, якими є чистий прибуток (NI , *net income*) й амортизація (A , *amortization*). Акумуляовані у статутному капіталі фінансові ресурси інвестуються менеджментом корпорації у придбання активів. Активи складаються з необоротних активів (FA , *fixed assets*) та оборотних активів (CA , *current assets*).

На базі оборотних активів корпорації на практиці досить часто виокремлюють чистий робочий капітал (NWC , *net working capital*), який є різницею між оборотними активами (CA , *current assets*) та поточними зобов'язаннями (SL , *short-term liabilities*), і відображає ту частину оборотних активів, яка профінансована за рахунок власних фінансових ресурсів. У випадку, коли корпорація не використовує позикових фінансових ресурсів, оборотні активи дорівнюють чистому робочому капіталу ($CA = NWC$).

Довгострокові необоротні активи на кінець періоду (FA_1) дорівнюють довгостроковим необоротним активам на початок періоду (FA_0), які збільшені на приріст інвестицій у необоротні активи (ΔFA). Чистий робочий капітал на кінець періоду (NWC_1) дорівнює сумі чистого робочого капіталу на початок періоду (NWC_0) та приросту чистого робочого капіталу (ΔNWC). У вигляді формули (2.1) це виражається так:

$$FA_1 = FA_0 + \Delta FA ; NWC_1 = NWC_0 + \Delta NWC \quad (2.1)$$

Сформовані менеджерами за рахунок фінансових ресурсів акціонерів активи корпорації генерують прибуток (NI , *net income*), який у загальному вигляді визначається шляхом вирахування з виручки від реалізації (S , *sales*) усіх видів витрат

(C , *costs*) і сплати податкових платежів (T , *taxes*). Із загальної суми витрат необхідно виокремити амортизацію (A , *amortization*), яка виступає джерелом формування накопичених внутрішніх фінансових ресурсів корпорації поряд з чистим прибутком (NI , *net income*). Загальнотеоретична формула (2.2) для визначення чистого прибутку (NI , *net income*) така:

$$NI = S - C - T \quad (2.2)$$

У підсумку рівень добробуту акціонерів (W , *wealth*) можна виразити через рівняння (2.3). У даному рівнянні W_0 – рівень добробуту акціонерів на початок періоду, ΔW – приріст добробуту акціонерів, W_1 – рівень добробуту акціонерів на кінець періоду.

$$W_1 = W_0 + \Delta W \quad (2.3)$$

Джерелом приросту добробуту акціонерів (ΔW) виступає чистий прибуток корпорації (NI , *net income*), який може бути або розподілений серед акціонерів у вигляді дивідендів (Div , *dividends*), або реінвестований менеджментом (RE , *reinvest earnings*) в активи корпорації з метою отримання більших доходів у майбутньому. Формулу для визначення приросту добробуту акціонерів за період (ΔW) можна записати так (2.4):

$$\Delta W = NI = Div + RE \quad (2.4)$$

Якщо $RE = NI - Div$, то за умови фінансування корпорації за рахунок лише власних внутрішніх фінансових ресурсів взаємозв'язок джерел формування власних внутрішніх фінансових ресурсів ($NI + A$) та напрямків їх використання ($\Delta FA + \Delta NWC + Div$) буде мати вигляд (2.5):

$$NI + A = \Delta FA + \Delta NWC + Div \text{ або } RE + A = \Delta FA + \Delta NWC \quad (2.5)$$

У даній нерівності ліва частина відображає джерела формування власних внутрішніх фінансових ресурсів (чистий прибуток і амортизація), а права – напрямки їх використання (інвестиції в необоротні активи і чистий робочий капітал та виплату дивідендів за рахунок чистого прибутку). Проте на практиці досить поширена ситуація, коли власних фінансових ресурсів корпорації не вистачає і вона вдається до їх залучення на фінансовому ринку.

При цьому можливі є два варіанти залучення зовнішніх фінансових ресурсів: через додаткову емісію акцій (ΔE_{EX}) та залучення позикового капіталу (ΔD_{EX}). У результаті у корпорації з'являються додаткові можливості щодо фінансування своєї діяльності за рахунок внутрішніх ($\Delta E_{IN} = RE + A$) та за рахунок зовнішніх ($\Delta E_{EX} + \Delta D_{EX}$) фінансових ресурсів. У результаті модель взаємозв'язку джерел формування фінансових ресурсів корпорації та напрямків їх використання набуде вигляду (2.6; 2.7):

$$NI + A + \Delta E_{EX} + \Delta D_{EX} = \Delta FA + \Delta CA + Div \quad (2.6)$$

або

$$\Delta FA + \Delta CA = \Delta E_{EX+IN} + \Delta D_{EX} \quad (2.7)$$

Для наочного відображення фінансової моделі приросту вартості корпорації побудуємо рис. 2.1. Можна констатувати, що корпорація функціонує ефективно в тому випадку, коли в повній мірі реалізується основна мета фінансового менеджменту корпорації – максимізація добробуту акціонерів, яка досить часто трансформується в максимізацію ринкової вартості корпорації.

У науково-практичній літературі категорії «максимізація добробуту акціонерів» і «максимізація ринкової вартості корпорації» практично не розмежовуються. Вважається, що збільшення ринкової вартості корпорації призводить до збільшення добробуту акціонерів (*shareholder wealth*), падіння ринкової вартості – до його зменшення. Ця думка відображена в науково-практичній літературі, присвяченій вартісно зорієнтованому управлінню (*Value-based management, VBM*) та корпоративним фінансам (*corporate finance*).

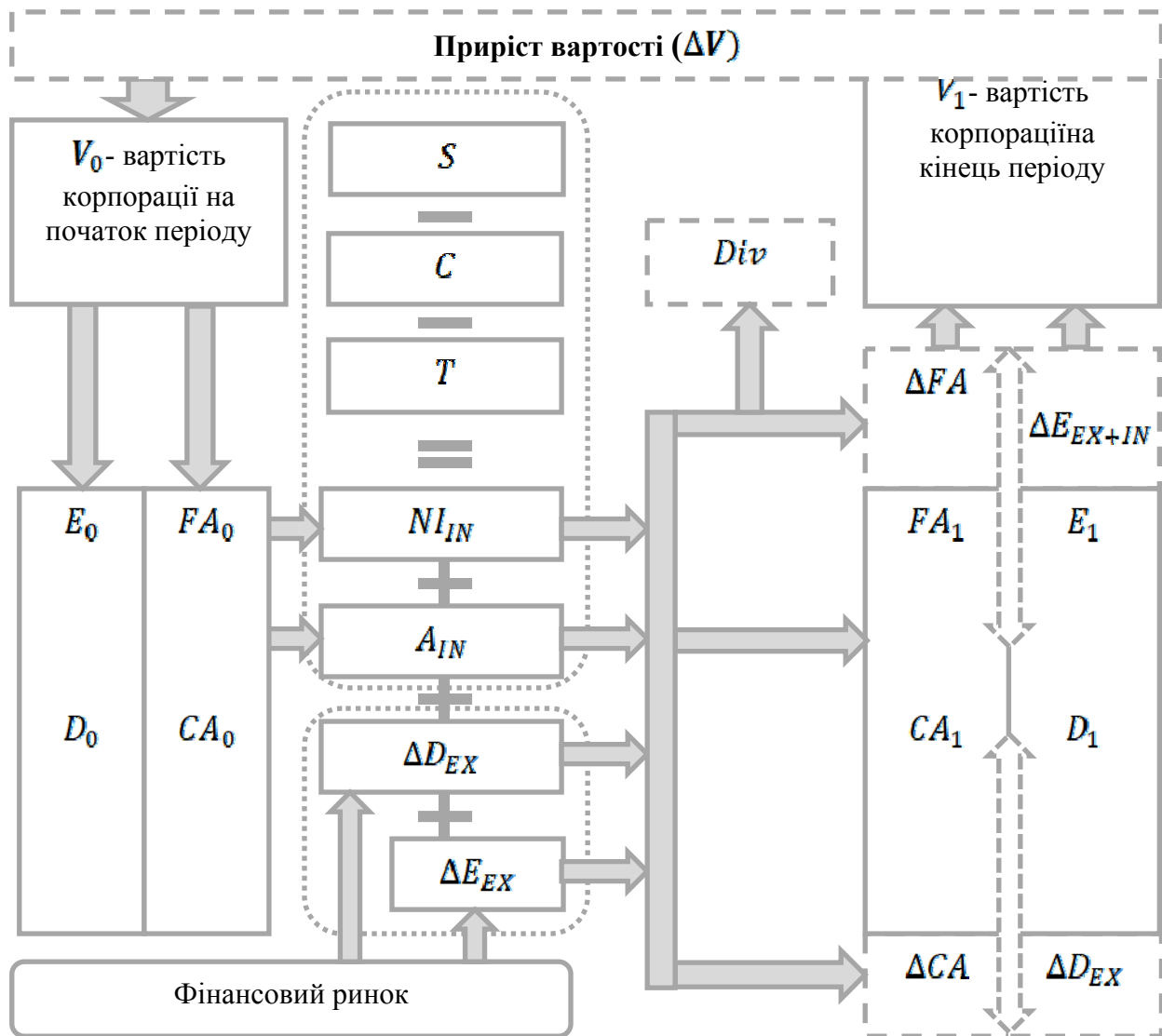


Рис.2.1. Фінансова модель приросту вартості корпорації*

*Джерело: Складено автором

Такий підхід можна зустріти у працях А. Дамодарана, Т. Коллера, М. Гоерхарда, Д. Весселса, З. Боді, А. Кейна, А. Маркуса, П. Верніммена та ін. У цьому випадку ототожнюється добробут акціонерів з ринковою вартістю власного капіталу (*Market value of equity, MVE*). Проте, на нашу думку, пряме ототожнення даних категорій не зовсім коректне. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність щодо їх розмежування та окреслення фундаментальних характеристик кожної із них. Крім того актуалізується необхідність пошуку показників, які адекватно відображають категорію «добробут акціонерів» і дозволяють дати їй кількісну оцінку.

В умовах сьогодення досить розповсюдженим відносним показником, що виражає дохідність інвестованого акціонерами капіталу, є рентабельність власного капіталу (*Return on equity, ROE*). Вона визначається діленням чистого прибутку (*Net income, NI*) на середньорічну балансову вартість власного капіталу (*Average book value of equity, BVE*). У вітчизняній науково-практичній літературі даний показник часто трактується як базовий критерій дохідності для акціонерів. Проте, як показують новітні розробки у сфері корпоративних фінансів, даний показник, який розраховується на основі балансових величин, не є критерієм оцінки рівня добробуту акціонерів, а лише показує віддачу на вкладений ними капітал.

Добробут акціонерів на конкретний момент часу (згідно зі статичним підходом) виражається ринковою вартістю власного капіталу та якщо розглядати категорію «добробут акціонерів» у динамічному аспекті (тобто як вона змінюється з часом або за певний період), то її ототожнення з категорією «ринкова вартість власного капіталу» буде не зовсім коректним. У першу чергу це пов'язано з тим, що оцінки вартості акціонерного капіталу, які відносяться до різних часових періодів, мають різну вартість.

Згідно з концепцією вартості грошей у часі, гроші завжди сьогодні мають більшу вартість, ніж у будь-який період у майбутньому, оскільки піддаються впливу різних видів ризиків, які призводять до зменшення реальної вартості грошей з плином часу. Крім того, в умовах високих темпів інфляції можливе суттєве номінальне збільшення ринкової вартості власного капіталу. Враховуючи дані факти, можна стверджувати, що саме по собі зростання (особливо незначне) ринкової вартості власного капіталу не завжди призводить до збільшення реального добробуту акціонерів. Крім того, реальний добробут акціонерів значно залежить від різного роду грошових виплат, які акціонери отримують в обмін на інвестиції в акції корпорації. Основними видами таких грошових виплат, які прямо впливають на рівень добробуту (особливо поточного) акціонерів, є дивіденди, викуп акцій корпорацією та ін. Зростання ринкової вартості власного капіталу може бути забезпечене також за рахунок додаткової емісії акцій. Проте дана фінансова операція, яка забезпечує

збільшення ринкової вартості власного капіталу (за рахунок емісії нових акцій), далеко не завжди призводить до зростання поточного добробуту акціонерів. Скоріше навпаки, в короткостроковому періоді може спостерігатись його зменшення, оскільки додаткова емісія акцій, з одного боку, вимагає додаткових інвестицій в купівлю акцій, а з іншого – на практиці досить часто спостерігається падіння ринкової ціни однієї акції, яке зумовлене збільшенням їх кількості в обігу.

Добробут акціонерів (*shareholder wealth, W*) та ринкова вартість власного капіталу (*Market value of equity, MVE*) не є тотожними категоріями. На нашу думку, зміна ринкової вартості власного капіталу (ΔMVE) за певний період не еквівалентна зміні добробуту акціонерів (ΔW). Як справедливо зазначають С. Янг і С. О'Бірн⁸⁶, показник, що відображає зміну ринкової вартості власного капіталу ΔMVE , не враховує величину затребуваної дохідності на акціонерний капітал, а також виплати акціонерам протягом періоду. У підсумку С.Янг і С.О'Бірн для оцінки зміни добробуту акціонерів пропонують використовувати показник надлишкової дохідності (*Excess Return, ER*), який визначається як різниця між фактичним (W_a) і очікуваним (W_e) добробутом на кінець визначеного періоду (2.8):

$$ER = W_a - W_e \quad (2.8)$$

Показник очікуваного добробуту (*Expected wealth, W_e*) охоплює як величину початково-інвестованого капіталу так і витрати на капітал. З прикладного погляду даний показник розраховується як майбутня вартість інвестованого капіталу з урахуванням випусків нових акцій. Фактично це сума приведенного (по ставці витрат на капітал) на момент оцінки початково інвестованого капіталу з урахуванням додаткових випусків акцій.

Показник фактичного добробуту (*Actual wealth, W_a*) – це ринкова вартість акцій на момент оцінки плюс приведена вартість всіх виплат на користь акціонерів (у першу чергу виплат

⁸⁶ Young S. EVA and Value-Based Management: a Practical Guide to Implementation. New York: McGraw-Hill. 2001. 493 p.

дивідендів та викупу акцій). У зв'язку з цим реальний добробут, який генерує корпорація для акціонерів протягом певного періоду – це не тільки приріст вартості пакета акцій, але і фактично виплачені дивіденди та викуплені акції. Зазначимо, що переважно реально створений корпорацією добробут (багатство) – це очікувані грошові надходження на користь акціонерів. Вихідною передумовою моделі С. Янга і С. О'Бірна є припущення щодо незмінності очікувань протягом періоду. Проте на практиці вони постійно змінюються та переглядаються акціонерами. Тому показник надлишкової дохідності (*Excess Return, ER*) не відповідає приросту добробуту акціонерів протягом певного періоду.

Крім того, за своєю суттю зазначена модель ретроспективна (базується на фактичних даних за минулі періоди), що суттєво ускладнює її використання з метою оцінки ефективності діяльності корпорацій у майбутніх періодах. На практиці досить часто для вимірювання приросту добробуту акціонерів використовують кілька показників. Одним з них є сукупна акціонерна дохідність (*Total shareholder return, TSR*), яка розраховується як відношення зміни вартості акції (ΔP) та виплачених протягом періоду дивідендів (*Div*) до вартості акції на початок періоду (P_0) (2.9):

$$TSR = (\Delta P + Div) / P_0 \quad (2.9)$$

Основними недоліками використання даного показника для вимірювання добробуту акціонерів є неврахування всіх видів надходжень, які отримують інвестори (наприклад у випадку викупу акцій корпорацією). З іншого боку – даний показник не враховує виплати, які здійснюються акціонерами на користь корпорації (наприклад у випадку додаткової емісії акцій). І ті й інші види грошових потоків здійснюють суттєвий вплив на рівень добробуту акціонерів. Більш деталізованим показником, який враховує різні види грошових потоків між акціонерами та корпорацією, є показник доданої акціонерної вартості (*Shareholder value added, SVA*).

На думку професора П. Фернадеса⁸⁷, додана акціонерна вартість (*Shareholder value added, SVA*) – термін, який використовується для визначення різниці між добробутом акціонерів на кінець досліджуваного року, та їх добробутом у кінці попереднього року. Як бачимо з наведеного визначення, фактично термін «додана акціонерна вартість» використовується для відображення приросту добробуту акціонерів протягом певного періоду (найчастіше року).

П. Фернадес відзначає, що збільшення чи зменшення ринкової вартості власного капіталу не обов'язково означає збільшення/зменшення добробуту акціонерів. Зокрема, ринкова вартість власного капіталу зростає, але добробут акціонерів при цьому не збільшується у таких випадках: коли акціонери оплачують підписку на нові акції, коли відбувається конверсія боргових зобов'язань в акції, коли використовуються варанти на купівлю акцій.

Можлива ситуація, при якій ринкова вартість власного капіталу зменшується, але не зменшується при цьому добробут акціонерів. Таке відбувається, коли: корпорація виплачує дивіденди акціонерам або викупує акції на ринку (*share buybacks or share repurchases*). Згідно з підходом, запропонованим П. Фернадесом, додана акціонерна вартість (*SVA*) розраховується так (2.10):

$$SVA = \Delta MVE + Div + P_s - O_{ci} - C_{cd} \quad (2.10)$$

У даній формулі: ΔMVE – збільшення ринкової вартості власного капіталу за період; Div – дивіденди, виплачені акціонерам; P_s – інші виплати акціонерам (знижки від номіналу, викуп акцій); O_{ci} – витрати на зростання капіталу (при використанні варантів чи опціонів); C_{cd} – конверсія боргових зобов'язань в акції. Проте додана акціонерна вартість (*Shareholder value added, SVA*) не є створеною акціонерною

⁸⁷ Fernandes P. Shareholder Value creation: a definition. IESE Business school. University of Navarra, 2015. URL: <http://papers.ssrn.com>.

вартістю (*Created shareholder value, CSV*). Як відзначає П. Фернандес, для створення акціонерної вартості за певний період необхідно, щоб акціонерна дохідність (*Shareholder return, SR*) перевищувала затребувану норму дохідності на акціонерний капітал (*Required return to equity, R_e*). Акціонерна дохідність (*SR*) розраховується шляхом ділення доданої акціонерної вартості (*SVA*) на ринкову вартість власного капіталу на початок року (2.11).

$$SR = SVA/MVE_0 \quad (2.11)$$

Затребувана норма дохідності на акціонерний капітал (*Required return to equity, R_e*) – це дохідність, яку вимагають акціонери, щоби повністю виправдати свої очікування щодо винагороди за інвестиції в акціонерний капітал корпорації. Затребувана норма дохідності на акціонерний капітал (2.12) складається з дохідності довгострокових казначейських зобов'язань (*Risk-free rate, R_f*) та премії за ризик акціонерного капіталу (*Risk premium, RP*). Найпоширенішими методиками розрахунку затребуваної норми дохідності на акціонерний капітал (*R_e*) є модифікована модель CAPM і модифікована модель кумулятивної побудови (*build-up method*).

$$R_e = R_f + RP \quad (2.12)$$

Як зазначалося вище, корпорація створює акціонерну вартість (*Created shareholder value, CSV*) у випадку, коли акціонерна дохідність (*Shareholder return, SR*) перевищує затребувану норму дохідності на акціонерний капітал (*Required return to equity, R_e*). Корпорація створює вартість для акціонерів протягом року у випадку, коли перевершує затребувану акціонерами ставку. Створена акціонерна вартість (*Created shareholder value, CSV*) може бути розрахована так (2.13; 2.14):

$$CSV = MVE_0 \times (SR - R_e) \quad (2.13)$$

або

$$CSV = SVA - (MVE_0 \times R_e) \quad (2.14)$$

Е. Стерн і Дж. Піготт⁸⁸ також критикують використання показника сукупної акціонерної дохідності (*Total shareholder return, TSR*) для оцінки добробуту акціонерів. Основним недоліком даного підходу є ігнорування затрат на капітал. У зв'язку з цим Е. Стерн і Дж. Піготт увели в модель затрати на капітал і запропонували як критерій оцінки створення чи руйнування добробуту акціонерів протягом періоду індекс доданого добробуту акціонерів (*Wealth added index, WAI*) (2.15):

$$WAI = (TSR - R_e) \times P_0 \times NSO = (P_1 - P_0 + Div) \times NSO - R_e \times P_0 \times NSO \quad (2.15)$$

де P_1, P_0 – ціна акцій на початок і кінець періоду; Div – сума виплачених протягом періоду дивідендів; NSO – кількість акцій в обігу; R_e – ставка витрат на власний капітал. Е. Стерн і Дж. Піготт пропонують також альтернативний варіант розрахунку WAI (2.16), який враховує і кількість випущених протягом періоду додаткових акцій (S_{new}). Показник WAI відображає зміну за період добробуту акціонерів:

$$WAI = MVE_1 - MVE_0 + R_e \times MVE_0 + Div - S_{new} \quad (2.16)$$

Дж. Мартін, Дж. Петті і С. Річ⁸⁹ процес збільшення добробуту акціонерів (*Wealth creation, ΔW*) протягом певного періоду визначають шляхом порівняння вартості корпорації в кінці досліджуваного періоду, а також грошового потоку, отриманого акціонерами в кінці періоду (CF_s), з вартістю корпорації на початок досліджуваного періоду (MVE_0) і накопиченими протягом періоду витратами на капітал (R_e) (2.17).

⁸⁸ Stern E., Pigott J. Introduction to Wealth Added Index. A New Performance Measurement and Strategic Planning Platfor. URL: <http://www.sternstewart.com>.

⁸⁹ Martin J., Petty J. An Analysis of EVA and Other Measures of Firm Performance Based on Residual Income. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=412122.

$$\Delta W = MVE_1 + CF_s - (1 + R_e) \times MVE_0 \quad (2.17)$$

У вигляді формули вказаний взаємозв'язок можна записати формулою (2.17). Як видно, приріст добробуту акціонерів (ΔW) (згідно з даною моделлю) залежить, з одного боку, від ринкової вартості власного капіталу на початок і кінець періоду, а з іншого – розміру грошових виплат акціонерам і витрат на власний капітал. Враховуючи наведені вище підходи, пропонуємо для визначення реального добробуту акціонерів чітко розмежувати фактори, що впливають на зміну ринкової вартості власного капіталу. На нашу думку, реальний добробут акціонерів змінюється під впливом змін у грошових потоках між ними і корпорацією, змін у ризиках та очікуваннях акціонерів, які призводять до реального зростання (руйнування) ринкової вартості власного капіталу. У результаті показник, який відображає приріст/зменшення (ΔW) реального добробуту акціонерів, може бути виражений так (2.18):

$$\Delta W = CF_{in} - CF_{out} - C_{cd} + (MVE_1 - MVE_0) - MVE_0 \times R_e \quad (2.18)$$

де MVE_0 , MVE_1 – ринкова вартість власного капіталу на початок і кінець періоду; CF_{in} – грошові виплати акціонерам протягом періоду (дивіденди, знижки від номіналу, викуп акцій та ін.); CF_{out} – додаткові інвестиції у збільшення акціонерного капіталу, витрати на зростання капіталу при використанні варрантів чи опціонів; C_{cd} – сума конверсії боргових зобов'язань в акції; R_e – ставка витрат на власний капітал.

На нашу думку, добробут акціонерів – універсальний критерій оцінки ефективності діяльності корпорації, який актуальний для будь-якої корпорації незалежно від галузевої належності, місця розташування та специфіки ведення бізнесу. Для більшості суб'єктів корпоративних відносин показники ефективності є критеріями диференціації особистісних інтересів відносно корпорації. Наприклад: при високих показниках курсової вартості акцій акціонери згодні на менші поточні

дивідендні виплати, при низьких значеннях фінансової стійкості кредитування здійснюється під вищий відсоток, який враховує більший рівень фінансового ризику корпорації.

З проведеного дослідження випливає, що науково-практичні підходи щодо розуміння ефективності діяльності корпорацій пройшли тривалу еволюцію у своєму розвитку, яка зумовлена зміною поглядів як на саму корпорацію, так і на концептуальні критерії, що детермінують ефективність її діяльності. Критичний аналіз нормативно-правової та теоретичної бази суті дефініції «корпорація» дозволив сформулювати визначення цієї категорії як юридичної особи, створеної у вигляді господарського товариства, статутний капітал якого поділений на визначену кількість корпоративних прав (акцій), розміщених серед власників (акціонерів), і дають їм право на реалізацію власних майнових прав відносно даного господарського товариства.

Доведено, що задача оцінки ефективності діяльності корпорацій може бути формалізована крізь призму вибору системи показників для кожного окремого критерію оцінки, при цьому в основі повинні бути економічні інтереси різних суб'єктів корпоративних відносин (зацікавлених сторін або стейкхолдерів). Констатовано, що превалюючою управлінською парадигмою сучасних корпоративних фінансів є концепція пріоритетності економічних інтересів власників.

Обґрунтовано, що вартість корпорації є інтегральним показником оцінки ефективності її функціонування. Розроблено теоретичну фінансову модель приросту вартості корпорації. Доведено, що добробут акціонерів є ключовим критерієм, який відображає ефективність діяльності корпорацій. Установлено, що добробут акціонерів визначається такими детермінантами: ринкова вартість власного капіталу (та її зміна), грошові потоки між акціонерами та корпорацією, фінансові рішення, які призводять до зміни структури капіталу (виплата дивідендів, викуп акцій, додаткова емісія акцій, конверсія облігацій в акції та ін.), очікування акціонерів, виражені ставкою витрат на власний капітал. Запропоновано вартісно зорієнтований показник зміни добробуту акціонерів за період.

2.2. Механізм внутрішнього фінансового контролю на підприємствах за стандартами COSO

Фінансовий контроль є основою для забезпечення ефективної діяльності будь-якого сучасного підприємства, оскільки даний процес створює належну аналітичну та інформаційну основу для прийняття зважених управлінських рішень, пов'язаних з фінансами. В умовах наявності всієї сукупності інформації про поточний фінансовий стан підприємства менеджмент може вибрати той напрямок розвитку, який виявиться найбільш ефективним.

Внутрішній фінансовий контроль являє собою систему заходів, організованих керівництвом підприємства і здійснюваних на підприємстві з метою найбільш ефективного виконання всіма працівниками своїх обов'язків у при здійсненні фінансових операцій. Внутрішній фінансовий контроль визначає законність цих операцій та їх економічну доцільність для підприємства⁹⁰.

Внутрішній фінансовий контроль організовується керівництвом і враховує інтереси і бачення, які сформульовані саме керівною ланкою компанії. У визначенні ототожнюється система внутрішнього фінансового контролю з системою заходів. Як можна судити з наведеного визначення, така система заходів націлена на контроль кожного працівника, який діє у фінансовій сфері компанії. Отже, працівники, які працюють у рамках системи внутрішнього фінансового контролю, повинні бути досвідченими, володіти знаннями в різних сферах господарського та фінансового життя підприємства. У такому визначенні увага акцентується не стільки на структурі внутрішнього фінансового контролю, скільки на тих діях, які здійснюються внутрішніми фінансовими контролерами для формування зважених висновків про різні аспекти діяльності компанії. Загалом такий підхід адекватний, тому що не завжди у підприємства є можливість сформувати окремий структурний підрозділ або найняти посадову особу, яка буде займатися лише внутрішнім фінансовим

⁹⁰ Писклова М.Ю. Основные этапы системы внутреннего контроля как фактора развития учета в организации // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. 2015. С. 104-106.

контролем, часто мова може йти про виконання таких функцій директором. Однак у зв'язку з цим підприємство все одно здійснює внутрішній фінансовий контроль, оскільки реалізує певні заходи в цій сфері. З іншого боку, стандарти COSO розроблені для відносно великих підприємств, які здатні сформувавши відповідну організаційну структуру для реалізації функції внутрішнього фінансового контролю.

Ще один автор вважає, що система внутрішнього фінансового контролю означає всі методики і процедури (процедури внутрішнього фінансового контролю), прийняті керівництвом господарюючого суб'єкта для цілей правильного й ефективного здійснення бізнесу, включаючи суворе дотримання методів керівництва, охорону активів, запобігання та виявлення шахрайства і помилок, точність і повноту облікових записів, і своєчасну підготовку достовірної фінансової інформації⁹¹.

З таким твердженням не можна погодитися. По-перше, методики і процедури є лише основою для здійснення внутрішнього фінансового контролю за стандартами COSO, але вони не тотожні цьому поняттю. Крім цього, автор стверджує, що такі методики і процедури використовуються для цілей правильного й ефективного здійснення бізнесу.

Тобто мова йде скоріше про нормативно-правову основу, посібники, методики, інші внутрішні документи, які використовуються для функціонування компанії як єдиного цілого. Це скоріше методологічна основа діяльності та управління, але ніяк не система внутрішнього фінансового контролю. Внутрішній фінансовий контроль охоплюватиме також суб'єкт, які використовують саме методики і процедури внутрішнього фінансового контролю, певне фінансування, об'єкти дослідження тощо.

Основним закордонним стандартом є COSO, згідно з яким, внутрішній контроль – це система (система внутрішнього контролю), яка виступає інструментом управління⁹².

⁹¹ Аль Х.О.Х., Смагіна М.Н., Золотарева Г.М. Внедрение эффективных методов внутреннего контроля на предприятии. *Вестник научных конференций*. 2016. № 3-7 (7). С. 16-19.

⁹² Турищева Т.Б. Формирование системы внутреннего контроля (свк) в российских условиях. *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2017. Т. 6. №3 (20). С. 351-354.

Відповідно, можна зробити висновок, що внутрішній фінансовий контроль, згідно стандарту COSO, – це система, яка виступає інструментом управління фінансами. Звичайно, таке коротке визначення не відображає всю складність поняття внутрішнього фінансового контролю, але воно точно визначає суть внутрішнього фінансового контролю з позиції управлінців.

Така система є ще одним інструментом, поряд з мотивацією, організацією праці, координацією роботи різних структурних підрозділів компанії, що дозволяє досягти тих цільових фінансових показників, які були поставлені перед правлінням підприємства, акціонерами у частині залучення та розміщення фінансових ресурсів компанії.

Модель COSO внутрішнього фінансового контролю можна зобразити у вигляді куба (рис. 2.2):

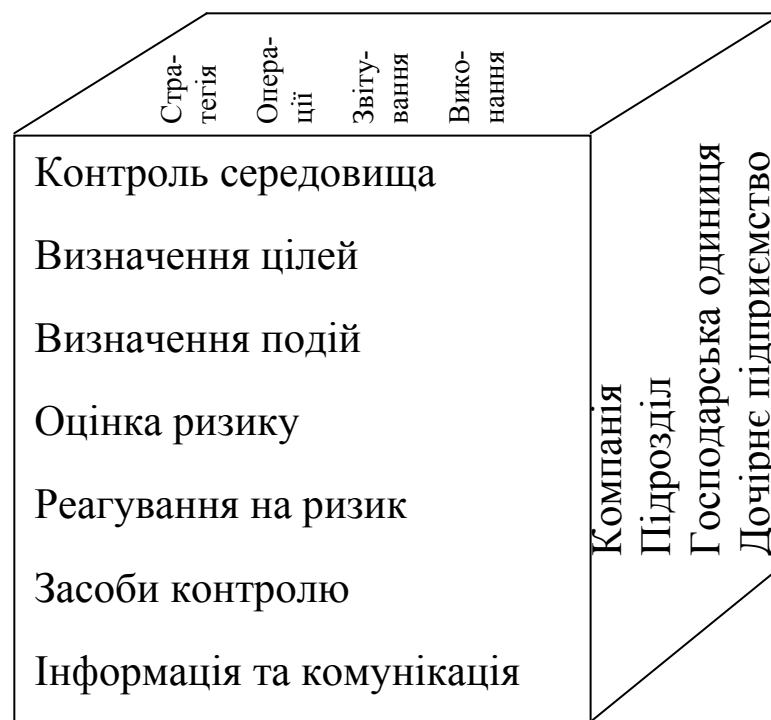


Рис.2.2. Модель COSO внутрішнього фінансового контролю⁹³

⁹³ The COSO Model: How IT Auditors Can Use It to Evaluate the Effectiveness of Internal Controls. URL: <http://www.isaca.org/Journal/Past-Issues/2007/Volume-6/Pages/The-COSO-Model-How-IT-Auditors-Can-Use-It-to-Evaluate-the-Effectiveness-of-Internal-Controls1.aspx>

Ці ключові складові «COSO-куба» є базовими елементами системи внутрішнього фінансового контролю. Відсутність одного або кількох з них свідчать або про відсутність внутрішнього фінансового контролю на підприємстві в принципі, або про його неефективне функціонування⁹⁴.

У концепції COSO розглядаються три категорії цілей, які дозволяють організаціям зосереджуватися на різних аспектах внутрішнього контролю:

– операційні та стратегічні цілі – стосуються результативності й ефективності фінансової діяльності організації, враховуючи цілі з досягнення операційних і фінансових результатів, а також забезпечення збереження фінансових та інших активів підприємства;

– цілі у сфері підготовки звітності – стосуються підготовки внутрішньої та зовнішньої фінансової та нефінансової звітності і можуть містити завдання щодо забезпечення її достовірності, своєчасності та прозорості або відповідності іншим вимогам, які висуваються регуляторами, органами, що встановлюють стандарти, або політиками організації.

– цілі, які стосуються дотримання вимог законів і нормативних актів, що регламентують діяльність організації⁹⁵.

Важливим елементом суті внутрішнього фінансового контролю, згідно зі стандартами COSO, є засоби або процедури контролю (Control Activities). Вони являють собою політики і процедури, спрямовані на досягнення фінансових цілей організації вже з урахуванням ризиків. Щоб бути ефективними, контрольні процедури повинні ґрунтуватися на розумних умовах застосування, а також здійснюватися на регулярній основі.

Крім того, контрольні процедури повинні бути економічно ефективними, що означає, що витрати на їх реалізацію не повинні перевершувати наслідки від настання ризиків. Також процедури контролю повинні бути комплексними й обґрунтованими.

⁹⁴ Коростелева М.А. Роль модели "COSO" в построении и оценке системы внутреннего контроля. *Вестник науки*. 2019. Т. 1. № 10 (19). С. 90-96.

⁹⁵ Корниенко Я.С., Кривонос А.О., Концепция COSO "внутренний контроль. интегрированная модель". *Фундаментальные и прикладные исследования гуманитарных и естественных наук: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные аспекты*. 2018. С. 156-160.

Контрольні процедури розробляються керівництвом організації з метою забезпечення надійної гарантії того, що реагування на можливий ризик відбувається своєчасно й ефективно.

Ще одним важливим елементом системи внутрішнього фінансового контролю на підприємстві є інформація та комунікації (Information & Communication). Інформація є основою будь-якого процесу. Якісна і своєчасна інформація забезпечує функціонування внутрішнього фінансового контролю і дає можливість досягати поставлених цілей. Мова йде як про зовнішню по відношенню до підприємства інформацію, так і внутрішню. Наприклад, важливим елементом зовнішньої інформації є вартість залучення фінансових ресурсів, як з урахуванням поточних каналів надходження фінансових ресурсів, так і з урахуванням альтернативних.

Внутрішню інформацію можна розділити на ту, яка генерується самою фінансовою системою підприємства, так і ту, яка створюється системою внутрішнього фінансового контролю. В останньому випадку мова йде про звіти внутрішніх фінансових контролерів, які формуються в межах контрольних заходів відповідних суб'єктів.

Моніторинг виявляє як насправді працюють встановлені в організації засоби контролю, а також чи були вони змінені при виникненні такої необхідності. Тобто в цьому випадку моніторинг означає не стільки перевірку фінансової системи підприємства, скільки постійне аналітичне вивчення якості та ефективності системи внутрішнього фінансового контролю.

Що ж до значення системи внутрішнього фінансового контролю, то, як показано у таблиці 2.2, згідно із досліджуваним стандартом COSO, така система повинна функціонувати для того, щоб оцінити ефективність фінансових операцій компанії, достовірність фінансової звітності, а також забезпечити дотримання законності при реалізації фінансової стратегії компанії.

Як можна судити, порівнюючи стандарт COSO з альтернативними Turnbull Review Group і KonTraG, мова йде про домінуючу роль принципу активності, тоді як інші стандарти звертають важливу увагу на ризики та ризикованість фінансової діяльності. Що ж до COBIT, то цей стандарт звертає суттєву увагу на інформаційні технології, тоді як, згідно зі стандартами COSO, важливо враховувати різні сторони системи внутрішнього фінансового контролю.

Таблиця 2.2

**Відмінності у зарубіжних підходах до розуміння сутності
і ролі внутрішнього фінансового контролю порівняно із COSO**

Зарубіжні моделі ВФК	COSO	COBIT	Ternbull Review Group	KonTraG
Цілі СВФК	<ol style="list-style-type: none"> 1. Операції повинні бути ефективні і мати високі результати 2. Достовірність фінансової звітності 3. Дотримання законності 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Операції повинні бути ефективні, мати високі результати 2. Достовірність фінансової звітності 3. Дотримання законності 4. Конфіденційність, цілісність і доступність інформації 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Гарантії, що компанія не схильна до надмірних ризиків 2. Гарантія надійності інформації 3. Збереження активів 4. Попередження і виявлення шахрайства 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Раннє виявлення існування потенційно небезпечних подій 2. Своєчасне реагування на виявлені ризики
Елементи	<ol style="list-style-type: none"> 1. Контроль середовища 2. Оцінка ризиків 3. Дії щодо здійснення контролю 4. Інформація і комунікації 5. Моніторинг 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Планування і оптимізація 2. Придбання та впровадження 3. Доставка і підтримка 4. Моніторинг 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Заходи з контролю 2. Інформаційні та комунікаційні процеси 3. Процеси моніторингу ефективності СВФК 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ідентифікація ризиків 2. Аналіз ризиків 3. Оцінка ризиків 4. Управління ризиками 5. Моніторинг та контроль
Характеристики СВФК	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рекомендує проводити оцінку ефективності внутрішнього контролю на певний момент 2. Існує прямиї взаємозв'язок між цілями і компонентами процесу управління ризиками організації 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Інформація повинна відповідати певним критеріям: ефективність, доцільність, конфіденційність, цілісність, доступність, законність інформації 2. Забезпечує прийнятний рівень, в тому числі ІТ-ризиків. 3. Оптимізація витрат на послуги та технології 	<ol style="list-style-type: none"> 1. СВФК повинна стати частиною всіх процесів організації 2. Швидке реагування на ризики 3. Негайне попередження керівництва про виявлені недоліки і заходи щодо їх усунення 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Усі бізнес-ризики виявляються 2. Компанія розглядається як система, яка не може бути скомпрометована індивідуальними ризиками 3. У першу чергу компанія повинна чітко визначити свою стратегію і цілі, а потім тільки підходити до аналізу ризиків, їх оцінки
Особливості	<ol style="list-style-type: none"> 1. СВФК є інструментом, а не заміною фінансового управління 2. Використання інтегрованих методів управління ризиками 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Приділяє особливу увагу ролі і впливу ІТ-контролю 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Ефективний моніторинг на постійній основі є одним з найважливіших компонентів СВФК 2. Щорічна оцінка ефективності СВФК 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Підприємці та менеджери несуть відповідальність, якщо вони не проводять заходи з раннього виявлення ризиків і не організують систему моніторингу за ризиками

На рис. 2.3 продемонстровані декілька важливих ознак у контексті значення системи внутрішнього фінансового контролю за стандартами COSO в управлінні підприємством.

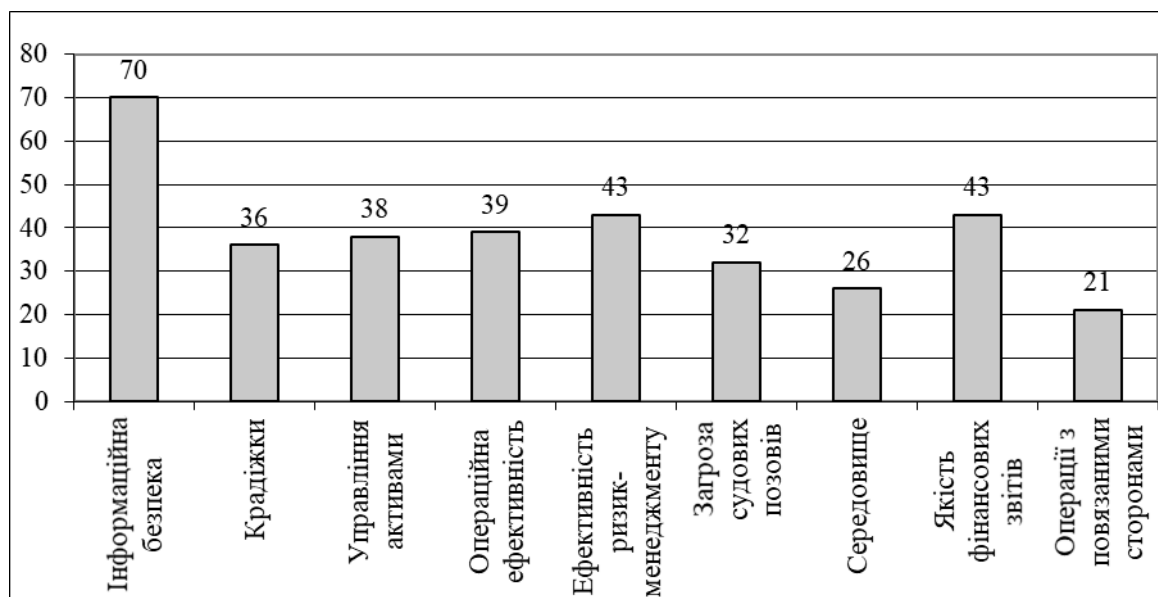


Рис. 2.3. Сфери, які на думку голів спостережних рад зарубіжних корпорацій, повинні перевірятися внутрішніми аудиторами, у тому числі фінансовими⁹⁶

Навіть за кордоном у практиці роботи великих корпорацій немає однастайності щодо ролі внутрішнього фінансового контролю. Більше 20% практиків сходяться в тому, що внутрішній фінансовий контролер перевіряє інформаційну безпеку фінансової системи, факти крадіжок і корупції, управління фінансовими активами, операційну ефективність, ефективність ризик-менеджменту фінансової системи, загрози судових позовів, якість фінансових звітів і операції з пов'язаними сторонами.

Тобто, на думку фахівців, внутрішній фінансовий контролер відповідає за такі ділянки роботи: оцінка фінансових операцій; розрахунок ключових коефіцієнтів ефективності; забезпечення оцінки зовнішнього контролю; оцінку якості бухгалтерського обліку та фінансової звітності; безпеку і контроль комп'ютерних систем; огляд глобальних операцій; огляд ефективності етики і кодексу поведінки працівників фінансової системи компанії.

⁹⁶ Калюга Є. Внутрішній контроль: сучасний стан та шляхи удосконалення. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 6. С. 357 – 359.

Щодо механізму організації внутрішнього фінансового контролю, то він залежить від уявлень вищого керівництва про оптимальну організацію цього процесу на підприємстві. Тож, можна стверджувати, що на кожному із підприємств фактичний прояв такого механізму буде суттєво відрізнятися. Це зумовлено тим, що організація внутрішнього фінансового контролю суттєво відрізняється навіть при застосуванні тих же самих стандартів. Наприклад, як показано на рис. 2.4, у різних компаніях підпорядкування спеціалістів у сфері фінансового контролю різною.

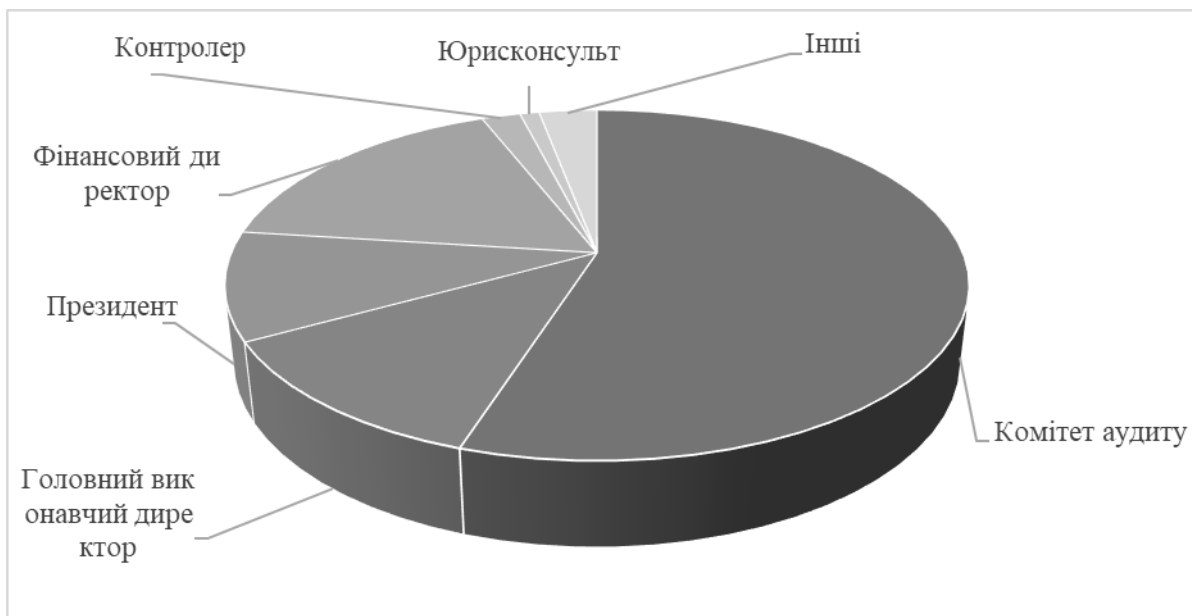


Рис. 2.4. Пряме звітування внутрішніми фінансовими аудиторами у зарубіжних корпораціях

Тобто найчастіше внутрішні фінансові аудитори у міжнародних компаніях, що використовують стандарти COSO, звітуються комітету аудиту (спостережна рада) – 55 %. Також внутрішній фінансовий аудитор може звітувати головному виконавчому директору або президенту компанії. Щодо адміністративної відповідальності, то в цьому сенсі внутрішній аудитор підзвітний такими суб'єктам процесу (рис. 2.5):

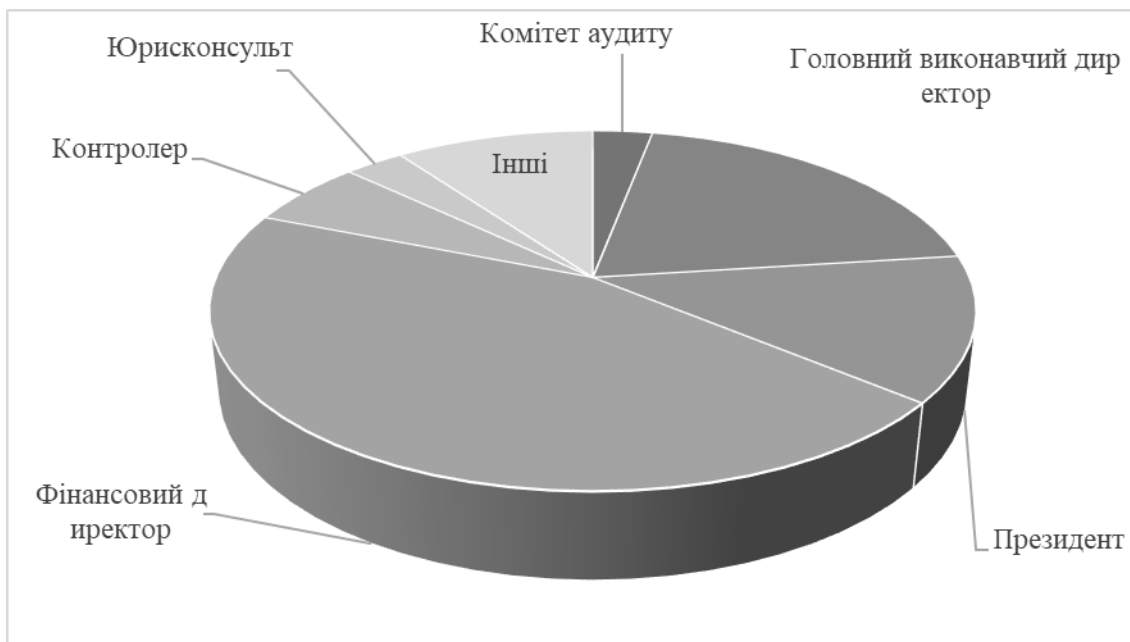


Рис.2.5. Адміністративне звітування внутрішніми фінансовими аудиторами у зарубіжних корпораціях

Як видно з рис. 2.5, найчастіше внутрішній фінансовий аудитор звітує фінансовому директору – у 45 % випадків, президенту – у 13 % та головному виконавчому директору – 20 %. Адміністративне звітування відрізняється від прямого тим, що адміністративна одиниця полегшує щоденні операції внутрішнього фінансового аудитора, такі як оптимізація бюджету чи підготовка оцінки ефективності.

Щодо ролі Наглядової ради у діяльності внутрішніх фінансових аудиторів, то тут можемо зауважити, що у 64 % випадків звільнення або наймання на посаду внутрішнього аудитора такі дії узгоджуються саме з Наглядовою радою. Лише у 36 % випадків звільнення та наймання внутрішніх фінансових аудиторів відбувається без узгоджень з цим органом. Тобто загалом роль Наглядової ради у процесі внутрішнього фінансового контролю значна у міжнародних корпораціях.

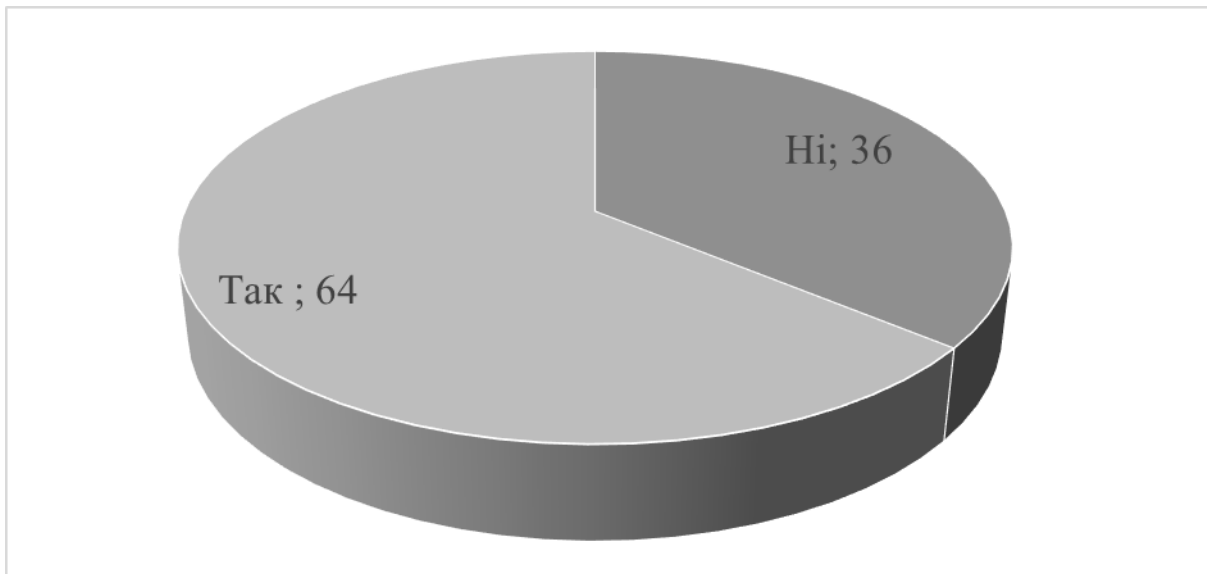


Рис. 2.6. Призначення або звільнення внутрішніх фінансових аудиторів у зарубіжних корпораціях за погодженням з Наглядовою радою (комітет аудиту)

Отже, на початковому етапі організації внутрішнього фінансового контролю за стандартами COSO необхідно визначити, які суб'єкти найвищого рівня будуть мати визначальне значення для формування і подальшого функціонування структурних підрозділів, що зайняті відповідним напрямком діяльності.

Як було сказано, з огляду на різнобічність поняття, не існує єдиної методики формування внутрішнього контролю, однак є загальні етапи процесу.

Перш за все відбувається етап оцінки поточного внутрішнього середовища компанії, в тому числі і системи внутрішнього фінансового контролю. Систематизація інформації необхідна для того, щоб прийняти виважене управлінське рішення щодо наявних недосконалостей та проблем і запропонувати напрямки їх розв'язання. Сюди входять такі етапи:

- інвентаризація процесів;
- створення регламентів та описів для процесів та операцій;
- розробка і затвердження інструкції з внутрішнього контролю;
- гармонізація внутрішнього середовища⁹⁷.

⁹⁷ Модель внутрішнього контролю COSO. URL: [https://kyivaudit.gov.ua/vr/ka/index.nsf/b3ee4ef4a4e9ca24c2257c210037e49a/aa6dcb289a036c48c225801e004e635f/\\$FILE/COSO%20presentation_v6.pdf](https://kyivaudit.gov.ua/vr/ka/index.nsf/b3ee4ef4a4e9ca24c2257c210037e49a/aa6dcb289a036c48c225801e004e635f/$FILE/COSO%20presentation_v6.pdf)

Після цього в межах механізму відбувається етап планування організації внутрішнього фінансового контролю. Такий етап необхідний для того, щоб забезпечити системність, урахування різних аспектів у процесі впровадження змін чи створення нової системи внутрішнього фінансового контролю. На етапі планування відбувається формування реєстру ризиків для цілей перевірки за даними:

- ризиків бізнес-процесів, виявлених у ході поточних перевірок та за даними окремих перевірок минулих років;
 - аналізу виявлених порушень;
 - аналізу нормативних документів за напрямками діяльності;
 - інтерв'ю з керівниками структурних підрозділів (за потребою).
- Після цього відбувається:
- визначення «непокритих» істотних ризиків у бізнес-процесах;
 - формування реєстру ризиків із зазначенням відповідальних управлінців за контроль у цьому сегменті фінансової роботи.

Після того, як оцінка прогалин і недоліків завершується і проблеми визначені та оцінені, підприємство може приступити до розробки планів оптимізації поточної системи внутрішнього фінансового контролю чи впровадження нової.

Плани оптимізації поточної системи внутрішнього фінансового контролю чи впровадження нової повинні враховувати ступінь вираженості кожного з виявлених недоліків шляхом визначення пріоритетності виправлення більш важких недоліків порівняно з тими, які менш серйозні.

Ці плани, як правило, містять такі характеристики, які залежать від параметрів ризикованості фінансової системи:

- посилення на недолік, який підлягає усуненню (із застереженням про те, що дані можуть бути недоступними, якщо тепер немає контролю за цим напрямком);
- опис недоліку;
- повідомлення від відповідального власника контролю або власника процесу;

– опис плану виправлення ситуації, включаючи, як мінімум, заходи по відновленню прийняттого рівня ризикованості фінансової системи підприємства та прогнозовану дату завершення таких дій;

– основні етапи або дати подальшого спостереження для моніторингу плану оптимізації поточної системи внутрішнього фінансового контролю чи впровадження нової та його прогресу⁹⁸.

Як і у випадку з будь-якими іншими заходами, важливо визначити відповідальних осіб за кожен із етапів організації системи внутрішнього фінансового контролю, визначити обсяг фінансових витрат, необхідних для забезпечення ефективної роботи такої системи, як на етапі організації, тобто створення, так і на етапі подальшої щоденної діяльності структурних підрозділів, які беруть участь у системі внутрішнього фінансового контролю.

Звичайно, такі процеси циклічні, адже механізм організації внутрішнього фінансового контролю постійно активується за результатами звітного періоду, наприклад, року, кварталу, місяця. Це дозволяє постійно працювати в напрямку підвищення ефективності фінансових витрат, що виділяються на роботу системи внутрішнього фінансового контролю.

З погляду нормативного забезпечення процесу організації внутрішнього фінансового контролю важливим елементом механізму є також внутрішні документи – накази, положення, інші елементи документації, які визначають різні сторони системи внутрішнього фінансового контролю на підприємстві. Наприклад, мова може йти про посадові інструкції аудиторів та контролерів у цій сфері, положення про відділ внутрішнього фінансового контролю тощо.

Хоча методика фінансового контролю, згідно з досліджуваним підходом COSO, забезпечує посилення управлінського процесу, все ж існує значна кількість проблем, які можуть створювати перешкоди на шляху до створення

⁹⁸ COSO internal control – integrated framework: An Implementation Guide for the Healthcare Provider Industry. URL: <https://www.coso.org/Documents/COSO-CROWE-COSO-Internal-Control-Integrated-Framework.pdf>.

ефективної системи внутрішнього фінансового контролю. Наприклад, до таких проблем можна віднести:

- малокомпетентних спеціалістів;
- небажання змін і опір з боку середньої та низової ланок управління;
- небажання втрачати напрацьовані корупційні схеми, які будуть ліквідовані при запровадженні ВК⁹⁹;
- суттєві початкові витрати.

Усе ж системний і комплексний підхід до формування системи внутрішнього фінансового контролю та запровадження відповідної методики використовують найбільші корпорації, тоді як середні та окремі великі підприємства ігнорують можливості цього підходу.

У таких умовах на ринку наявна недостатня кількість спеціалістів, які мають значний досвід роботи, згідно з досліджуваним підходом COSO, володіють необхідними знаннями, принципами, засобами, теоретичними основами та практичними навиками. Тож і витрати на підтримання роботи такої системи будуть високими, адже конкуренція за компетентних спеціалістів висока. Крім цього, сам процес найму знавців методів фінансового контролю може зайняти тривалий час.

Для розв'язання такої проблеми доцільно залучити відносно невелику кількість компетентних працівників на підприємство, а в подальшому підвищувати кваліфікацію вже наявних, які працюють на підприємстві протягом тривалого часу. Це дозволить поповнити систему внутрішнього фінансового контролю тими спеціалістами, які знають особливості діяльності конкретного бізнесу.

Традиційною є проблема опору середньої та низької ланки до суттєвих змін. Звичайно, запровадження методики фінансового контролю буде призводити до зміни посадових інструкцій, самої практики діяльності компанії, що потребує змін у своїй щоденній діяльності і від управлінців середньої та вищої ланки. Людська природа проявляється у тому, що адаптація до

⁹⁹ Коростелева М.А. Роль модели "COSO" в построении и оценке системы внутреннего контроля. *Вестник науки*. 2019. Т. 1. № 10 (19). С. 90-96.

змін потребує додаткових витрат емоційних та інтелектуальних сил, робочого часу. А будь-який працівник, навіть який зацікавлений у своїх результатах діяльності, бажає виконувати роботу із мінімальними витратами часу. Це і провокує опір змінам, пов'язаним із методикою фінансового контролю. Для нівелювання цієї проблеми доцільно доводити дані про високу ефективність використання такого підходу до всіх сторін, які беруть участь у запровадженні змін. У випадку, якщо наявні інші приховані мотиви, доцільно звільнити відповідного працівника середньої та низової ланки. Це забезпечить підвищення ефективності усього процесу організації системи внутрішнього фінансового контролю.

Проблемою, яка характерна як для державних підприємств, так і для приватних, є високий рівень корупційної складової. У приватних компаніях вона менша, часто саме завдяки налагодженню системи внутрішнього контролю, в тому числі і фінансового. Проте навіть у останніх бувають ситуації незаконного фінансового стимулювання управлінців зовнішніми контрагентами, наприклад, постачальниками сировини та матеріалів. Управлінці можуть підігравати в тендері, який проводиться на підприємстві, а за це отримувати нелегальні платежі, які призводять до погіршення майнового положення компанії, проте до поліпшення власного благополуччя. Це ж стосується і фінансових інструментів, адже підприємство може отримувати кредитні ресурси від великої кількості фінансових організацій. Якщо саме корупційні схеми призводять до сповільнення запровадження методики фінансового контролю, то доцільно усунути корупційний ризик, наприклад, передавши відповідальність за певну ділянку роботи на вищий рівень.

Ще однією очевидною проблемою є суттєві початкові витрати. Суттєві зміни в межах аналітично-інформаційної системи підприємства призводять до того, що необхідно тимчасово найняти додаткову кількість спеціалістів в інформаційних технологіях, внутрішньому фінансовому контролі, інжинірингу, інших сферах, що дозволить реалізувати проект створення або удосконалення сучасного фінансового контролю на вітчизняних підприємствах.

Для здійснення таких витрат доцільно використовувати усі наявні фінансові інструменти залучення коштів, наприклад, випуск облігацій, отримання банківського кредиту, використання додаткового капіталу власників. Якщо економічний ефект від упровадження сучасного фінансового контролю переважає обсяг початкових витрат протягом найближчих років, то очевидно, що суттєві початкові витрати перестануть бути проблемою.

Що ж до перспектив подальшого впровадження методики фінансового контролю на вітчизняних підприємствах, то загалом можна очікувати на пришвидшення такого процесу, адже в умовах розвитку фінансової кризи, спровокованої різким падінням ВВП у США та Європі, а також іншими проблемами у світовій економіці, можна очікувати на звуження можливостей для подальшого активного росту, в тому числі українських компаній.

У таких умовах доцільно шукати можливості для підвищення своєї фінансової ефективності при поточних обсягах продажів товарів та послуг. Що ж до конкретних перспективних напрямків підвищення ефективності роботи такої системи фінансового контролю, то для українських підприємств можна рекомендувати такі:

- формування зв'язку між виявленими результатами і оплатою праці фахівців служби фінансового контролю;
- використовувати додаткові модулі в системі автоматизації для скорочення витрат робочого часу працівників і зниження високого рівня навантаження.

Актуальність даного напрямку зумовлена тим, що важливим чинником, який підвищує конкурентоспроможність посади працівника служби внутрішнього фінансового контролю компанії, престиж його професійної діяльності, може бути висока заробітна плата. Тому за прикладом внутрішніх контролерів в інших країнах (наприклад, Німеччині) і організаціях, де такі працівники отримують значні надбавки за виявлені порушення і спрямування коштів до фондів компанії, пропонуємо встановити взаємозв'язок між результатом і рівнем додаткової оплати праці працівників служби внутрішнього фінансового контролю. Оскільки мова йде про внутрішній фінансовий контроль, то

пропонуємо використовувати цілс функціонування таких працівників зниження порушень і збитків у рамках фінансової діяльності компанії, а також підвищення ефективності її фінансової діяльності. Відповідно, при поліпшені останніх показників заробітна плата працівників системи внутрішнього фінансового контролю буде підвищуватися.

2.3. Прагматика застосування зарубіжного досвіду залучення іноземних інвестицій в умовах України

Проведення структурних реформ і необхідність підтримки позитивної динаміки економічного зростання в Україні обґрунтовують актуальність наукового пошуку альтернативних джерел формування інвестиційних ресурсів і вдосконалення механізму регулювання інвестиційної діяльності. З огляду на високий ступінь інвестиційних ризиків і відсутність інвестиційних гарантій для суб'єктів інвестування, в умовах відпливу інвестиційних капіталів загальносвітова тенденція зменшення банківського кредитування виступає додатковим фактором, що гальмує економічний розвиток України.

Без залучення іноземних інвестицій стає неможливим інноваційний розвиток економіки будь-якої держави. Іноземні інвестиції забезпечують не лише приплив додаткового обсягу капіталу, але і трансфер сучасних технологій, методів управління, ноу-хау, що має позитивний вплив на розвиток та якість бізнес-процесів, підвищення якості продукції, забезпечення високої ефективності економіки та якості життя суспільства.

В Україні головна роль у процесах активізації інвестиційної діяльності повинна виявлятися в залученні прямих іноземних інвестицій задля виконання основних завдань структурної трансформації економіки, реалізації спільних проектів, упровадження у виробництво провідних технологій та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів. Тому дослідження напрямів узагальнення зарубіжного досвіду державного регулювання залучення іноземних інвестицій вкрай актуальне. Аналізуючи сучасний стан залучення інвестицій у нашу державу та вивчаючи заходи, що проводяться в рамках регіональної та загальнодержавної політики для поліпшення

інвестиційного клімату як одного з основних чинників збільшення притоку інвестицій, дослідимо зарубіжний досвід, дасть змогу виокремити методи регулювання інвестиційної політики, які варто застосовувати в Україні.

В усіх країнах регіони диференційовані за рівнем розвитку. Одні регіони мають більший соціально-економічний потенціал. Це приваблює інвестора, оскільки в таких регіонах немає необхідності здійснення великих витрат на виробництво. Досліджуючи особливості залежності від цих обставин рівня залучення інвестицій до регіонів держав, більшість науковців відзначають нерівномірний розподіл інвестицій саме на користь регіонів-лідерів.

Наприклад, у Польщі закордонний капітал залучається не до регіонів із низьким рівнем ефективності господарювання та високим рівнем безробіття, а до індустріалізованих регіонів, що мають розвинену технічну базу та задовільну суспільну й фінансову інфраструктуру¹⁰⁰. Такі ж тенденції спостерігаються в Україні. У першу чергу це можна пояснити достатньою вихідною базою для залучення інвестицій. Окрім того, зазвичай у таких регіонах наявна і сприятлива сировинна база.

З урахуванням цього регіони, які не мають таких передумов, відстають у розвитку. Вони не мають достатньої сировинної бази для залучення інвестицій та потребують зміни підходів до розробки регіональної інвестиційної політики. Як джерело інвестицій на регіональному рівні може бути використано державні ресурси, зосереджені як у державному, так і в місцевих бюджетах (останні дещо збільшилися в умовах фінансової децентралізації). Використання цього інструменту дає можливість розв'язати проблему низького рівня інвестиційної привабливості відсталих регіонів, забезпечити передумови для залучення іноземних інвестицій.

Інвестування на регіональному рівні, у рамках державного інвестування, найдоцільніше проводити за рахунок фінансових джерел місцевих бюджетів. Національний рівень передбачає вирішення суспільних питань всеукраїнського масштабу. За

¹⁰⁰ Циран Я. Залучення прямих іноземних інвестицій: польський досвід. *Науковий вісн. Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки*. 2009. № 15. С. 13.

рахунок територіальної близькості та розуміння локальних проблем місцева влада має можливість розміщати інвестиційні ресурси для забезпечення бажаної структури економіки регіону.

На регіональному рівні політика державного інвестування за рахунок фінансових джерел місцевих бюджетів активно використовується у Польщі. За рахунок власних фінансових джерел місцевого самоврядування покривається понад 40 % його інвестиційних видатків. Упродовж останніх років спостерігається зменшення цього показника за рахунок розвитку фінансового ринку і збільшення можливості залучення позикового капіталу¹⁰¹. У Великобританії практикується надання кредитів місцевими урядовими органами, що до 90 % покривають вартість будівництва, знижки на вартість земельних ділянок¹⁰².

Проте в сучасних умовах економіки України фінансові ресурси місцевих бюджетів обмежені. У європейських країнах додаткове залучення регіонами фінансів відбувається через випуск муніципальних облігацій. О. Василенко зазначає, що «в державах ЄС у сфері муніципальних запозичень спостерігається динаміка зростання привабливості механізму муніципальних запозичень, насамперед для держав, що є новими членами ЄС, зокрема Латвії, Польщі, Угорщини, Словаччини, Литви»¹⁰³.

Через невисоку фінансову спроможність місцевих бюджетів запозичення коштів до місцевих бюджетів через випуск облігацій не дасть можливості мобілізувати достатні фінансові ресурси. У першу чергу це пов'язано через низьку фінансову спроможність місцевих бюджетів обслуговувати місцеві позики. Тому варто упроваджувати процес залучення інвестиційного ресурсу через систему регіонального запозичення.

У більшості країн світу як інструмент стимулювання накопичення капіталу та залучення іноземних інвестицій активно використовується податковий механізм. Через податкову

¹⁰¹ Василенко О. В. Світовий досвід формування інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів. URL: <http://www.nbu.gov.ua/portal>

¹⁰² Макуха С. М. Кон'юнктура прямих іноземних інвестицій на ринку міжнародних інвестиційних ресурсів. *Науковий вісн. Нац. лісотехн. ун-ту України*. 2012. Вип. 22.1. С. 292.

¹⁰³ Василенко О. В. Світовий досвід формування інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів. URL: <http://www.nbu.gov.ua/portal>

політику держава сприяє залученню інвестицій та визначення їх пріоритетних напрямків. Аналізуючи досвід держав ЄС у сфері іноземного інвестування, К. Маркевич зазначає, що «сьогодні у провідних європейських державах підприємствам з іноземними інвестиціями надають податкові пільги, метою яких виявляється упровадження новітніх технологій, подолання диспропорцій та безробіття, встановлення незначної відсоткової ставки на кредити на рівні регіонів»¹⁰⁴. У США в рамках «програми формування робочих місць The American Jobs Act, прийнятої за часів Барака Обами, передбачено надання податкових пільг на капітальні інвестиції»¹⁰⁵.

Як стверджує Д. Максимів, «сьогодні з метою залучення інвесторів провідні держави намагаються спростити податкову систему, знизити державний вплив на економічні процеси, стабілізувати політичну ситуацію в державі, приймають закони, котрі покликані привабити велику кількість іноземних інвесторів»¹⁰⁶. Протилежну думку мають Г. Коваль та Т. Дударчук. Дослідники зазначають, що «для економічного зростання держав найбільш негативним за наслідками є захист від конкуренції іноземного інвестора через надання останньому митних, податкових та інших пільг з одночасним накладанням на інвестора вимог національного змісту, спільного використання технологій, примусового формування СП або ж інших інвестиційних зобов'язань»¹⁰⁷.

З урахуванням світового досвіду для України доцільно надавати податкові пільги як іноземним, так і вітчизняним інвесторам. Раціональним також є зменшення кількості та ставок

¹⁰⁴ Маркевич К. Л. Досвід країн ЄС у сфері іноземного інвестування - крок України до європейської інтеграції. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/DTR_ep/2009_4/files/EC409_26.pdf.

¹⁰⁵ Глобальна економіка у посткризовий період: тенденції та перспективи : аналіт. доп. / М. Г. Бугрій, І. В. Ус, Т. О. Федоренко, Є. О. Медведкіна. Київ: НІСД, 2012. 46 с. URL: http://www.niss.gov.ua/public/file/2012_nauk_an_rozrobku/global_2012_new.pdf.

¹⁰⁶ Максимів Д. Я. Покращення інвестиційної привабливості України. *Інноваційна економіка: всеукр. наук.-вироб. журн.* 2012. № 1. С. 202.

¹⁰⁷ Коваль Г. І., Дударчук Т. Ю. Прямі іноземні інвестиції в країнах із перехідною економікою. *Науковий вісн. Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки.* 2007. № 7. С. 114.

податків. Також доцільно запровадити різноплановий підхід до вибору пільгових режимів оподаткування задля структуризації пріоритетних напрямів інвестування, а також надання пільг для інвесторів, які здійснюють інвестиції в наукомісткі виробництва та інноваційні проекти.

Як зазначає Я. Грущинський, «загальне використання методів нарахування податку та невисокі податкові ставки стали причиною інвестиційного припливу в сільське господарство Бразилії»¹⁰⁸. О. Савлук відзначає, що «пільговий податок застосовують у певних галузях обробної промисловості та для компаній, що надають комп'ютерні послуги. Оподаткуванню не підлягають прибутки від патентів на винаходи та від реалізації творів мистецтва, за умов коли їх створено»¹⁰⁹. Отже, бачимо, що в зазначених країнах пільгові режими оподаткування застосовуються до окремих галузей.

Для інвестиційно привабливих у ресурсному плані регіонів недоцільно використовувати пільгові режими оподаткування, водночас повинні бути враховані пріоритетні сфери діяльності. Навіть у таких регіонах є сфери, у яких низький рівень надходження інвестицій.

С. Макуха стверджує, що «останнім часом значне зрушення спостерігається у зростанні ролі іноземних інвестицій у питаннях розвитку провідних високих технологій окремих держав та регіонів»¹¹⁰. Він зазначає: «у США у 80-х рр. ХХ ст. проводилася політика рейганоміка, яка передбачала вектор на зменшення ставок федеральних податків і надання корпораціям великих податкових пільг, спрямованих на стимулювання інвестицій, насамперед у наукомісткі галузі промисловості»¹¹¹.

¹⁰⁸ Грущинський Я. М. Іноземний досвід створення правових передумов залучення інвестицій у сільське господарство. *Часопис Київ. ун-ту права*. 2010. № 3. С. 228.

¹⁰⁹ Савлук О. В. Закордонний досвід формування інвестиційної привабливості регіону. *Економічний форум*. 2012. № 2. URL: <http://efomm-1пш.:com/zakordonnijdosv%D1%96d-formuvannya.html>.

¹¹⁰ Макуха С. М. Інноваційність іноземних інвестицій - чинник модернізації перехідної економіки. *Вісник Нац. юрид. академії України ім. Ярослава Мудрого*. 2011. № 2 (5). С. 31.

¹¹¹ Макуха С. М. Кон'юнктура прямих іноземних інвестицій на ринку міжнародних інвестиційних ресурсів. *Науковий вісн. Нац. лісотехн. ун-ту України*. 2012. Вип. 22.1. С. 291-294.

Саме такий підхід варто застосовувати у сфері інвестиційної політики. Визначальним критерієм під час вибору пільгового режиму оподаткування є залучення інвестицій в інноваційну та наукову сфери. Сучасний досвід інвестування США свідчить, що інвестиційна діяльність держави здебільшого обмежена специфічними регіональними або галузевими програмами:

- військово-космічної діяльності;
- розвитку інфраструктури;
- екологічної діяльності;
- ліквідації стихійних лих тощо.

Уряд через систему державних замовлень здійснює вплив на інвестиційний ринок і контролює виконання відповідних встановлених нормативів і дотримання техніки безпеки. У державній системі регулювання інвестиційної діяльності у США головним виступає механізм податково-амортизаційної та фінансово-кредитної політики. Зокрема, приватні підрядники та фірми-замовники в інвестиційному процесі в основному діють, спираючись на головні норми, чинні в економіці. Передусім до них належать норми законодавства: податково-амортизаційного; природоохоронного; санітарно-гігієнічного тощо. Зауважимо, що у США загальнонаціональне законодавство, яке регулювало б інвестиційний процес, узагалі відсутнє. Там особливу роль у сфері інвестування відіграють суб'єкти мікроекономічного рівня господарювання, тобто підприємства.

Механізм світового господарювання часто як інструменти економічної політики та в ролі складового елемента економічної системи використовує один із прийомів податкової системи – офшорні зони. Суть офшорних зон полягає у формуванні особливих умов, що дають змогу уникати державного контролю підприємницької та фінансової діяльності, значно знизити рівень оподаткування¹¹².

С. Макуха зазначає, що «майже третина вкладень до основного капіталу Угорщини складалась з іноземних інвестицій.

¹¹² Гарасюк О. А. Передумови та економічна доцільність формування офшорних зон в Україні: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.10.01. Київ : НДЕІ, 2001. С. 5-6.

Такі чималі обсяги іноземного інвестиційного капіталу в Угорщині було залучено завдяки упровадженню напівофшорних стандартів ринкової діяльності: корпоративний податок в Угорщині складав 18 %, ЄС – 30 %»¹¹³.

Серед недоліків офшорних зон О. Гарасюк називає: «зниження бази оподаткування, що в умовах недостатності фінансових ресурсів держави здатне значно знизити фінансові «можливості держави». Разом із тим автор зазначає, що «офшорні компанії контролюють близько 500 млрд. дол. інвестицій, впливаючи на розвиток світового господарства»¹¹⁴.

Офшорні зони є фінансовими механізмами, через які розподіляється більша частина світових грошей. При цьому характерною особливістю виступає те, що здебільшого капітал, який вивозиться в офшорну зону через певний період повертається до джерела його утворення. Найчіткіше така ситуація простежуються в Україні. Є кілька факторів, які свідчать про недоцільність створення офшорних зон в Україні.

У першу чергу через те, що створення офшорної зони потребує прийняття певних рішень. Такими рішеннями є: вибір регіонів розміщення, створення відповідної інфраструктури, внесення змін до нормативно-правової бази, що забезпечить можливість функціонування офшорної зони. З іншого боку, офшорні зони можуть підвищити рівень тінізації вітчизняної економіки. Фінансові ресурси, які будуть акумульовані в офшорних зонах, можуть не бути спрямовані як інвестиції в економіку України. Більше того, додаткові інвестиції в офшорні зони можуть не покрити втрат державного та місцевих бюджетів України, які виникнуть після запровадження безподаткових режимів.

¹¹³ Макуха С. М. Інноваційність іноземних інвестицій - чинник модернізації перехідної економіки. *Вісник Нац. юрид. академії України ім. Ярослава Мудрого*. 2011. № 2 (5). С. 32.

¹¹⁴ Минакова И. В., Прасолов С. В., Бурдейный А. А. Некоторые особенности и проблемы регионального развития современной России. *Механизм регулирования экономики*. 2011. № 1. С. 147-154.

Досліджуючи інвестиційні процеси держав Центральної та Східної Європи, не можна не розглянути приватизаційні процеси, що відбуваються в економіках цих держав. Вагоме те, що залучення великої кількості іноземних інвестицій передусім пов'язано саме з приватизацією¹¹⁵. Приватизація дозволяє змінити форму власності та відкриває новий ринок об'єктів для інвестування. Проте сучасні реалії демонструють, що процес приватизації не гарантує надходження інвестицій у модернізацію приватизованих об'єктів.

Практичну цінність для розробки цілісного механізму державного регулювання інвестиційної діяльності у вітчизняній економіці має досвід країн Південно-Східної Європи, оскільки ці країни за вихідними передумовами розвитку подібні до України. З одного боку Європа є джерелом інвестицій, з іншого – перспективним напрямком інвестування коштів.

Є. Созінова відзначає, що «вагома позиція регіону Південно-Східної Європи в загальносвітових джерелах іноземного інвестування протягом останніх років зумовлена ефективним та чітким регуляторним та законодавчим середовищем, ефективним реформуванням у напрямі поліпшення інфраструктури, зниження податків, значним рівнем підтримки вітчизняних агентств сприяння іноземним інвестиціям і торгівлі, членством держав в ЄС тощо»¹¹⁶.

Україні доцільно робити акцент на фінансово-банківській системі, адже кредитні ресурси забезпечують функціонування вагомого бізнесу в Україні. Якщо будуть віднайдені можливості зменшення ставок по кредитах, збільшиться попит на них. Унаслідок цього зменшаться ставки по депозитах і громадяни почнуть інвестувати у реальний, а не фінансовий сектор економіки.

¹¹⁵ Маркевич К. Л. Досвід країн ЄС у сфері іноземного інвестування - крок України до європейської інтеграції. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/DTR_ep/2009_4/files/EC409_26.pdf.

¹¹⁶ Созінова Є. *Напрями розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи в контексті розширення ЄС. Проблеми і перспективи розвитку співробітництва между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сб. науч. тр. 2011. Т. 2. С. 666.*

Тут варто згадати про світовий досвід залучення іноземних інвестицій. Наприклад, у Франції державне регулювання економічної діяльності – досконало продумана система контролю оплати праці, стратегічного індикативного планування, заохочення конкуренції, управління цінами. Податкова політика є ключовим напрямом регулювання інвестиційної діяльності Франції. Функції державного регулювання економічної діяльності забезпечують координацію діяльності приватного бізнесу та держави, що призводить до безпосереднього управління уряду половиною всього ВВП.

Значний інтерес становить досвід Швеції в напрямі застосування державної системи пільгового оподаткування на інвестиційні резерви. Згідно із зазначеною системою, фірмам дозволялося відраховувати в інвестиційні резерви майже 40 % усіх неоподаткованих комерційних прибутків. Створення інвестиційних резервів мотивує розвиток науково-технічного прогресу.

Аналізуючи досвід Польщі, Г. Коваль та Т. Дударчук зазначають, що «країна може запропонувати іноземному інвесторові порівняно безпечний і ліберальний інвестиційний клімат: інвестиції захищені від нелегальної експропріації; місцева (національна) валюта вільно обмінюється на будь-яку валюту в місцевих банках; прибуток може бути конвертовано та репатрійовано; закордонні інвестори можуть придбати будівлі й земельні ділянки»¹¹⁷.

У Законодавстві України заборонено продаж земельних ділянок нерезидентам. Запровадження ринку землі зробить поштовх для залучення інвестицій в економіку регіонів сільськогосподарського спрямування. Проте нерегульований продаж землі, що є найціннішим ресурсом, послабить економічну безпеку України та монополізацію ринку землі, оскільки населення має низьку купівельну спроможність.

¹¹⁷ Коваль Г. І., Дударчук Т. Ю. Прямі іноземні інвестиції в країнах із перехідною економікою. *Науковий вісн. Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки*. 2007. № 7. С. 111.

За словами О. Диви, «сьогодні в нашій державі існує необхідність у формуванні власних механізмів державного регулювання не тільки економічної діяльності взагалі, але й інвестиційної зокрема. Необхідно створити такі механізми державного регулювання в зазначеній сфері, які б об'єднували вітчизняну специфіку з провідними зарубіжними механізмами економічного надбання»¹¹⁸. Глибоке вивчення світового досвіду залучення зовнішніх інвестицій, адаптування механізмів і методів, що забезпечили позитивний ефект у зарубіжних країнах, до умов, вимог, а головне – цілей і потреб сучасної економіки України та упровадження його у практику здатні забезпечити позитивні зрушення щодо обсягів, структури, джерел інвестування в економіку держави.

Досліджений світовий досвід у формуванні механізмів залучення інвестицій на регіональному рівні досить цінний для України як у теоретичному, так і у практичному аспектах. Проте особливості економічної, політичної, соціальної ситуації в країні, її фінансова система, нормативно-правове поле не створюють передумов для використання зазначених методів у повному обсязі.

Вони потребують адаптації до специфічних особливостей вітчизняної економіки. Повноцінне використання досвіду зарубіжних країн не є раціональним. Варто будувати власний сценарій розвитку держави, формувати особистісні, індивідуальні механізми залучення інвестицій на регіональному рівні, що ґрунтуватимуться на спільній для всіх базі з власними особливостями.

Активізація іноземної інвестиційної діяльності вимагає інвестиційної політики з чітким та ефективним механізмом реалізації на всіх рівнях. Доцільним стає розроблення загальної стратегії іноземного інвестиційного розвитку, яка встановлювала би пріоритети іноземного інвестування на базі перспективного та стабільного економічного ефекту.

¹¹⁸ Дива О., Левицька В. Інвестиційна політика в стимулюванні економічного розвитку. *Ринок цінних паперів України*. 2011. № 5/6. С. 32.

2.4. Суть і роль фінансів домогосподарств у розвитку системи фінансових відносин в Україні

Домашнє господарство – це господарство, яке ведеться одним або кількома особами, що спільно проживають і мають спільний бюджет. Домогосподарство об'єднує всіх найманих працівників, власників великих і дрібних капіталів, землі, цінних паперів, які зайняті і незайняті в суспільному виробництві. Часто термін «домашнє господарство» в економічній літературі використовується як аналогічний терміну «сім'я», але на відміну від сім'ї, домогосподарства охоплюють не тільки родичів, а можуть складатися з одного, двох і більше членів.

Розрізняють кілька видів домогосподарств:

– поодинокі домогосподарства (утворені одинаками, окремими або кількома сім'ями, а також цими сім'ями спільно з одинаками);

– групові (утворені постійними або тимчасовими групами осіб для спільної організації та облаштування свого побуту (гуртожитки, казарми, келії, бараки)).

Таблиця 2.3

Класифікація домогосподарств за ознаками

Територіально-регіональна належність	Місцевість, регіон країни, природно-кліматична зона тощо.
Демографічна характеристика	Сімейні і несімейні домогосподарства, кількість членів домогосподарства, статеві характеристики.
Майнова характеристика	Характер житла, кількість кімнат, наявність автомобіля, дачі, земельної ділянки тощо.
Дохідна характеристика	Середній дохід на душу населення, дохідна група, джерела доходу і т.п.
Економічна характеристика	Зайнятість, галузь виробництва, сектор економіки, тип підприємства, посада тощо.
Трудовий потенціал	Кількість працездатних, рівень освіти, професійна підготовка і т.п.
Соціальний статус домогосподарства	Визначається за головою родини або члена сім'ї, що має максимальний дохід.

Роль домогосподарств в ринкових відносинах:

- по-перше, домогосподарства забезпечують необхідний рівень споживчого попиту, без якого неможливе функціонування ринкового механізму;

- по-друге, заощадження домогосподарств є джерелом накопичень і інвестицій, що дуже важливо в умовах розвитку економіки;

- по-третє, домогосподарства – це суб'єкти пропозиції на ринку факторів виробництва (підприємницької здатності і праці);

- по-четверте, саме домогосподарство – основа для формування виробництва та реалізації людського капіталу;

- по-п'яте, можливість домогосподарств налагоджувати сімейний бізнес сприяє не тільки зростанню особистого добробуту, а й розвитку ринкової економіки в цілому.

Отже, під домашнім господарством зазвичай розуміють групу осіб, що спільно приймають економічні рішення і ведуть спільне господарство. На рис.2.7 відображено мету, функції та завдання домогосподарства.

Фінанси домашніх господарств – це сукупність економічних грошових відносин, пов'язаних з формуванням і використанням фондів грошових коштів, що створюються в результаті індивідуальної трудової діяльності. Основними ознаками та особливостями фінансів домогосподарств є:

- фінанси домогосподарств найменше регламентує держава, тобто в умовах ринкової економіки держава не має інструментів прямого впливу на процес розподілу доходу домогосподарства;

- економічні та фінансові рішення в домогосподарстві приймаються, виходячи з економічних (ріст доходів, економія витрат тощо) і соціальних (виховання дітей, підвищення рівня

освіти, забезпечення умов для повноцінного відпочинку тощо) цілей;

- механізм і ступінь формалізації прийняття рішень, тобто рішення приймаються дуже часто на основі життєвого досвіду;

- домогосподарство приймає такі основні економічні рішення:

- як формувати структуру своїх майбутніх активів з урахуванням того, які активи воно вже має;

- як формувати фонд робочого часу;

- більша частина діяльності домогосподарств є неоплачуваною працею (ведення домашнього господарства, виховання дітей тощо), яка здійснюється для підтримки життєдіяльності його членів.

Соціально-економічна суть фінансів домашніх господарств проявляється через їхні функції. Найважливішою функцією фінансів домашніх господарств є розподільна. Виконуючи розподільну функцію, фінанси домашніх господарств забезпечують матеріальними ресурсами безперервність процесу відтворення робочої сили як одного з виробничих факторів. Саме за допомогою цієї функції фінансів домашніх господарств відбувається забезпечення кожної людини ресурсами, необхідними йому для підтримки життя. Об'єкт дії розподільної функції – наявний дохід домашнього господарства – частина сукупного доходу, яка залишилася в розпорядженні домашнього господарства після виплати податків та інших обов'язкових платежів.

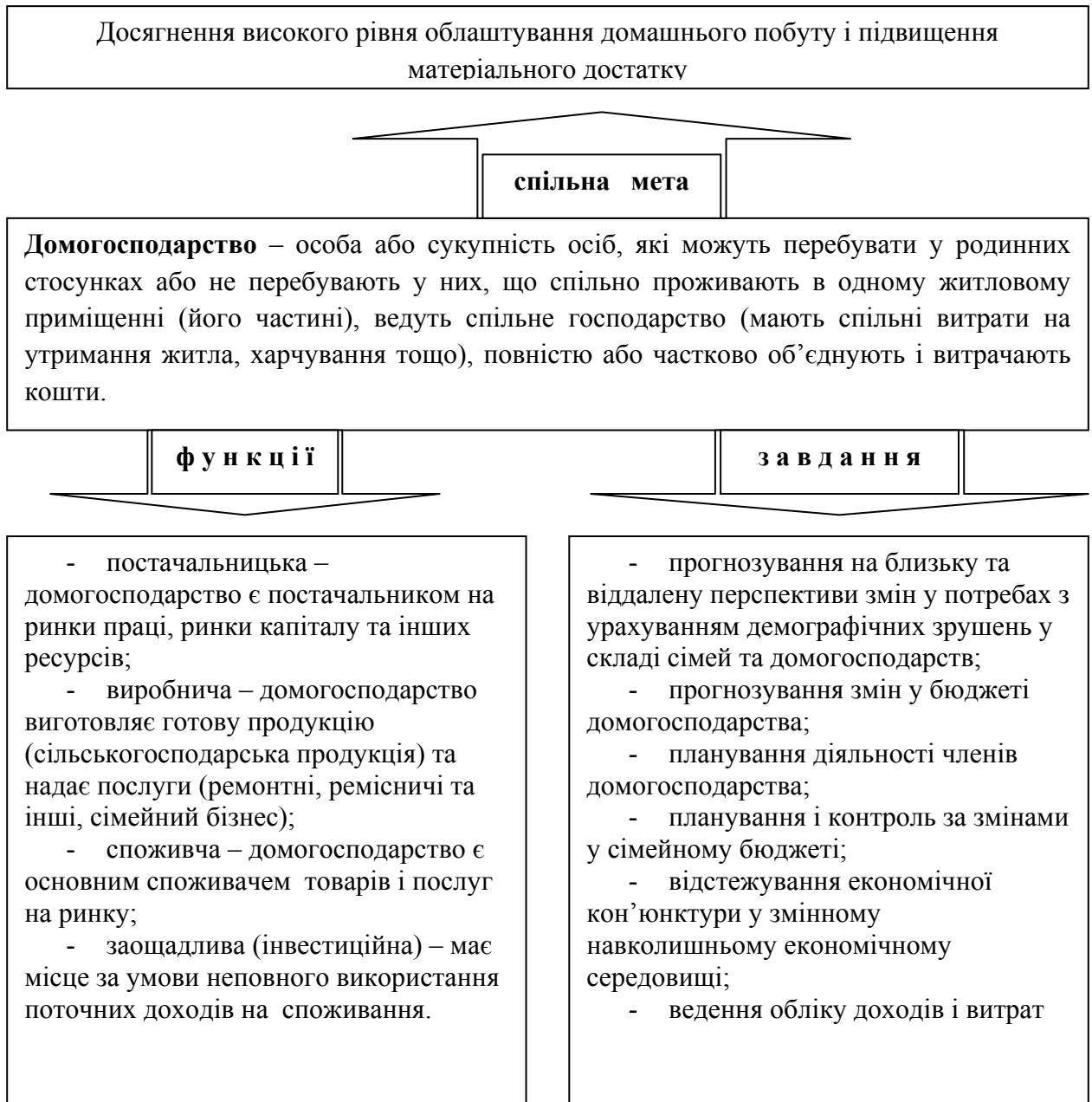


Рис. 2.7. Визначення, мета, завдання та функції домогосподарства

До суб'єктів розподілу належать усі учасники домашнього господарства. Ще однією функцією фінансів домашніх господарств виступає контрольна. Домашнє господарство – це самостійний господарюючий суб'єкт, тобто рівень життя членів домашнього господарства повністю залежить від величини його доходу. На цю величину впливає цілий ряд факторів, під їх впливом вона може змінюватися як у бік збільшення, так і в бік зменшення. У зв'язку з цим, маючи на меті підтримку звичайного рівня споживання, домашнє господарство просто не може

обійтися без контролю за розподілом отриманого доходу по різних фондах, а також за цільовим використанням коштів цих фондів.

Фінанси домогосподарства виконують ще одну важливу функцію – регулюючу, яка підтримує збалансований розвиток домашнього господарства як єдиного цілого. Досягається це шляхом перерозподілу фінансових ресурсів. Важливо, що на рівні домашнього господарства регулювання його розвитку відбувається в основному за допомогою саморегулювання. Свобода учасників домашнього господарства в цьому процесі не може бути обмежена державою.

Важливою функцією фінансів домашніх господарств у системі суспільного відтворення виступає також інвестиційна. Вона полягає в тому, що домашні господарства – один з основних постачальників фінансових ресурсів для економіки. Зростання доходів домашніх господарств служить матеріальною основою для виконання даної функції.

Функції, які виконують фінанси домашнього господарства, визначають їх значну роль у системі суспільного відтворення. Ця роль полягає в тому, що фінанси домашнього господарства, забезпечуючи безперервність відтворення робочої сили, будучи джерелом інвестиційних ресурсів, створюють одну з основ для поступального розвитку національних економічних систем.

Фінанси домогосподарств також мають свою організацію та основні принципи, які можна подати в такій таблиці (табл. 2.4.).

Фінансові ресурси існують у фондовій формі, яка дозволяє пов'язати потреби домогосподарства з грошовими доходами членів господарства в цілому, а також здійснити контроль за задоволенням потреб кожного члена сім'ї. До фінансових ресурсів домогосподарств входять:

- 1) власні кошти, тобто зароблені кожним членом сім'ї – зарплата, дохід від підсобного господарства, прибуток від комерційної діяльності;
- 2) кошти, мобілізовані на ринку у формі отриманого кредиту в кредитних установах, дивіденди, відсотки;
- 3) кошти, що надійшли в порядку перерозподілу – пенсії, допомоги, позики з бюджету та позабюджетних фондів.

Таблиця 2.4

**Основні принципи організації фінансів домогосподарств
і їх характеристика**

Принципи організації фінансів домогосподарств	Характеристика
Повна самостійність	Самостійність у використанні власних і залучених коштів, завдяки чому забезпечується необхідна маневреність ресурсів, яка дозволяє концентрувати фінансові ресурси на потрібних напрямках фінансово-господарської діяльності домогосподарства.
Фінансова самодостатність у процесі відтворення	Склад бюджету домогосподарств повинен забезпечувати покриття своїх витрат за рахунок результатів власної трудової та підприємницької діяльності та зовнішніх грошових накопичень (заробітної плати, доходів від операцій з особистим майном і грошових нагромаджень у фінансово-кредитній сфері, доходів від індивідуальних приватних підприємств, трансфертів, соціальних виплат).
Фінансове планування бюджету домогосподарств	Фінансове планування бюджету домогосподарства передбачає отримання та цільове використання коштів, визначає напрямки грошових потоків на найближче майбутнє та на перспективу. Завдяки фінансовому плануванню забезпечується фінансовий результат відтворювальної діяльності домогосподарства.
Розподіл фінансових ресурсів на власні та позикові	Споживчий кредит поповнює грошові доходи членів домогосподарств і сприяє збільшенню платоспроможного попиту на товари і послуги. Отримання кредиту домогосподарствами передбачає наявність у домогосподарства надійних джерел розрахунків за борговими зобов'язаннями. Відсутність таких джерел веде до невиконання домогосподарствами своїх боргових зобов'язань, що негативно позначається на розвитку кредитної системи країни.
Розмежування основної та інвестиційної діяльності	Домогосподарства передбачають витрати на забезпечення основних потреб, а також інвестування коштів для самозбереження й отримання додаткових доходів.
Принцип матеріальної зацікавленості	Об'єктивна необхідність цього принципу зумовлена основною метою діяльності домогосподарства - максимальне задоволення потреб кожного з учасників домогосподарства. Отримання доходів від усіх видів діяльності сприяє підвищенню рівня життя населення.
Внутрішня фінансова дисципліна	При плануванні бюджету домогосподарства передбачають терміни та суми виплат у вигляді обов'язкових платежів і виконання фінансових зобов'язань перед органами влади, суб'єктами господарювання, кредитною системою, різноманітними фондами та громадянами, пов'язаними з домогосподарствами різного роду зобов'язаннями.
Формування резервних фондів	Фінансові резерви забезпечують стійку, надійну життєдіяльність в умовах можливих коливань ринкової економіки. Якщо в бюджеті домогосподарства передбачено в достатньому та необхідному обсязі фінансові резерви, то це забезпечує фінансову стійкість і незалежність у разі можливих кризових явищ в економіці.

Створюються два основних фонди, що мають, як правило, цільове призначення:

1. Фонд споживання, призначений для задоволення особистих потреб даного колективу – сім'ї (придбання продуктів харчування, товарів промислового виробництва, оплати різних платних послуг та ін.).

2. Фонд заощадження, тобто накопичення грошових коштів для задоволення відкладених потреб. Він буде використаний у майбутньому для придбання дорогих товарів або як капітал для отримання прибутку.

Як правило, домашнє господарство починає свою господарську діяльність не на порожньому місці, тобто спочатку володіє певним накопиченим раніше багатством, яке в основному переходить до нього у спадок, а іноді в результаті дарування. Це багатство може бути представлено в різних формах, насамперед у формі нерухомості, готівки, а в деяких випадках – у формі цінних паперів.

На прийняття фінансових рішень домашніх господарств впливають різні фактори, які умовно можна поділити на внутрішні і зовнішні.

Внутрішні чинники – ті, які залежать, безпосередньо, від домашніх господарств. З них можна виділити:

- поточні та перспективні цілі – визначають першочерговість тих чи інших переваг;

- рівень прибутковості домогосподарств – впливає на їх рівень споживання та заощадження;

- ступінь схильності до ризику – визначає вибір домогосподарствами форми інвестицій і ступінь їх надійності.

Зовнішні фактори відіграють величезну роль у прийнятті рішень домогосподарствами, оскільки дані фактори носять характер невизначеності і, в якихось випадках, навіть неочікуваності. Зовнішні фактори впливу можна розділити на фактори, що діють на національному рівні, та фактори, що впливають на міжнародному рівні. Так, прикладом може служити держава (національний рівень), яка має великий вплив на фінансові рішення домашніх господарств через прийняття законодавства у сфері податків, мінімального прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати тощо, регулюючи так підвищення або зниження рівня доходів і витрат домашніх господарств.

Міжнародний рівень здійснює не менший вплив на фінансові рішення, що приймаються домашніми господарствами. При стабільному функціонуванні міжнародної фінансової системи цей вплив зводиться до мінімуму, але функціонування в умовах кризи має велике значення. Світова фінансова криза впливає не тільки на економіку окремої країни, а й усіх її економічних суб'єктів, у тому числі і домашніх господарств. Вплив кризи знаходить своє відображення у: зменшенні реальних доходів; знеціненні фінансових ресурсів; зростанні інфляції; зростанні безробіття і т.п.

У сучасних умовах господарювання фінансам домогосподарств відводиться пріоритетна роль, оскільки вони є найважливішим елементом фінансової системи та індикатором стану суспільства. Їх залучення в оборот розглядається як обов'язкова умова подальшого розширення фінансового ринку та джерело інвестування для корпоративного сектору.

Фінансові ресурси домогосподарств постійно використовуються і знаходяться в русі, здійснюючи кругообіг. Основними стадіями кругообігу є доходи і витрати. Доходи домогосподарств охоплюють власні (заробітна плата, дохід від підприємницької діяльності, дохід від підсобного господарства), залучені кошти (кредити), кошти, що надходять у порядку перерозподілу національного доходу (допомоги, пенсії, бюджетні позики).

Бюджет домашнього господарства – це форма утворення і використання фонду грошових коштів домогосподарства. Він об'єднує сукупні доходи членів домогосподарства та витрати, що забезпечують їх особисті потреби.

Бюджет домогосподарств – це форма утворення та використання фонду грошових коштів домогосподарства. У рамках бюджету домашнього господарства формуються грошові фонди: індивідуальний бюджет (призначений для окремих членів сім'ї); спільний бюджет (призначений для покупки товарів загального користування); нагромадження і забезпечення (резервний фонд, для майбутніх капітальних витрат).

Доходи домогосподарства – це основні джерела натуральних (товари, роботи) і грошових надходжень (дохід від самостійної діяльності, дохід від власності, а також різні соціальні трансферти).

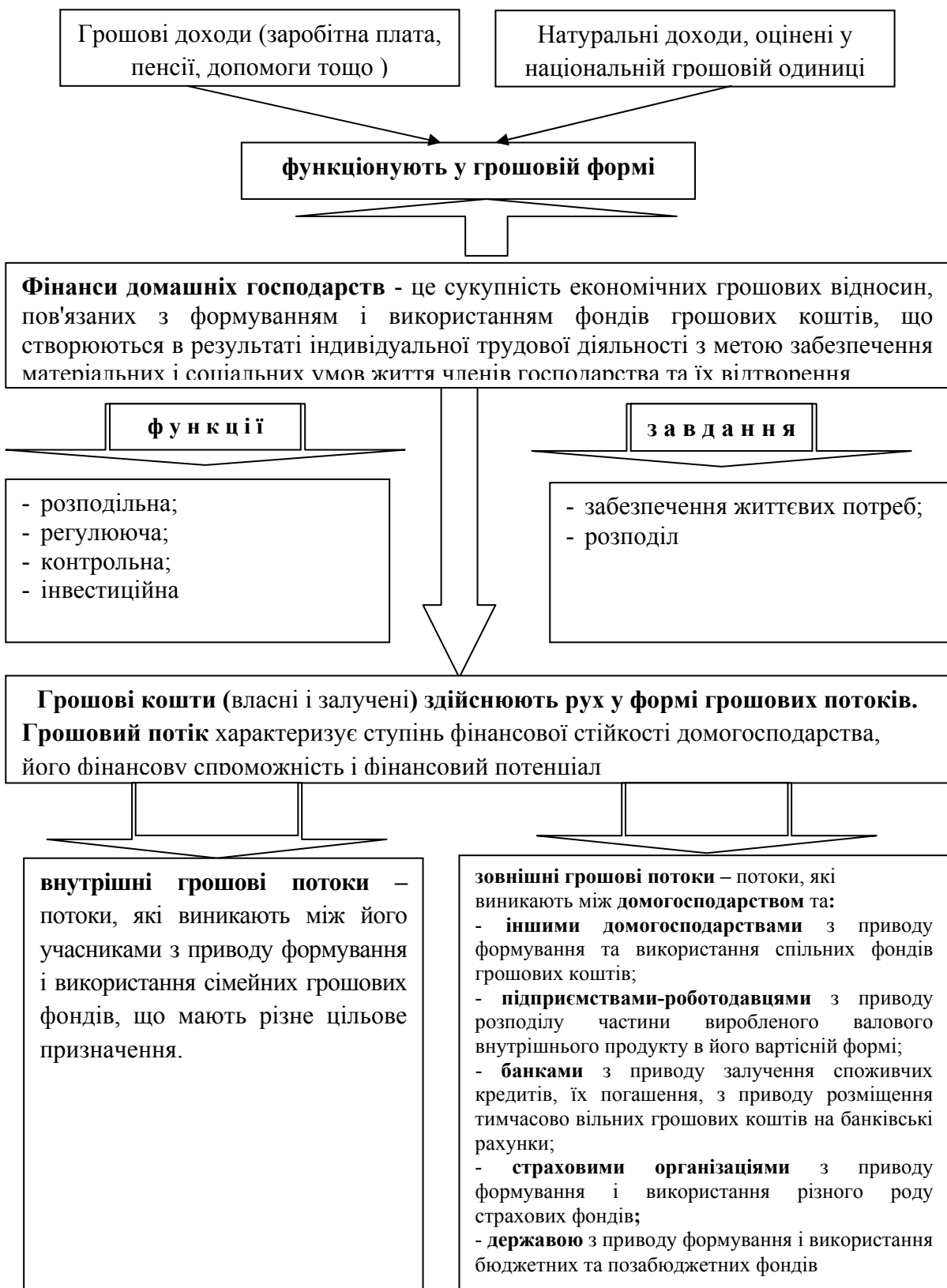


Рис. 2.8. Суть, функції та завдання фінансів домогосподарств

Перш за все можна виділити доходи в грошовій і натуральній формі.

До натуральних доходів відносять продукти, отримані в особистому підсобному господарстві, садівництві, огородництві, а також натуральні виплати від сільськогосподарських підприємств, які споживаються в домашньому господарстві. Якщо домашнє господарство частину продуктів виробляє з метою реалізації на ринку, то доходами належить вважати грошові кошти, отримані від їх продажу.

Грошові доходи домашніх господарств найчастіше поділяють за джерелами надходжень:

- заробітна плата разом з різними нарахуваннями та доплатами;
- пенсії, допомоги, стипендії та інші страхові та соціальні виплати;
- доходи від підприємницької діяльності;
- доходи від операцій з особистим майном і грошові нагромадження в фінансово-кредитній сфері.

Під сукупними доходами розуміють загальну суму грошових і натуральних доходів за всіма джерелами їх надходження з урахуванням вартості безкоштовних або пільгових послуг за рахунок соціальних фондів. Натуральні доходи можна оцінити за середніми цінами реалізації відповідних товарів на ринку.

Та для населення більш суттєве значення має показник наявних доходів, або доходів, що залишаються в розпорядженні домашніх господарств. Вони утворюються з сукупних доходів шляхом вирахування податків і обов'язкових платежів. У загальній сумі наявні доходи населення утворюють частину валового внутрішнього продукту, яка витрачається на споживання і накопичення.

Отже, до основних видів доходів домогосподарств відносять:

- заробітну плату;

- доходи отримані від власності на землю, капітал, майно (орендний платіж, рента, дивіденди);
- грошові виплати населенню у вигляді трансфертних платежів.

Основними факторами формування доходів домогосподарств є:

- кількість працівників працездатного віку, котрі мають відповідний рівень знань, освіти та кваліфікації;
- економічна та політична ситуація в країні та ступінь її нестабільності;
- рівень інфляції у країні;
- кількість безробітних і ступінь безробіття у країні;
- кількість пенсіонерів, непрацюючих осіб та кількість тих, що перебувають на утриманні домогосподарств;
- обсяги заборгованостей по виплаті зарплати та інші.

Вагому роль у формуванні доходів домогосподарств відіграють особисті підсобні господарства, адже, коли настає період криз, ці господарства виступають основою доходів різних класів населення. Збільшення частки даного джерела у загальній структурі джерел доходів домогосподарств свідчить про зменшення обсягів суспільного виробництва, зростання кількості безробітних і водночас скорочення кількості працівників, зайнятих частково у процесі виробництва. Ще однією причиною зростання частки доходів особистих підсобних господарств у загальному обсязі доходів є недосконало розвинений ринок і його механізм¹¹⁹.

В Україні доходи населення у 2019 р. становили 3699,3 млрд. грн., наявний дохід у розрахунку на одну особу становив 67528 грн. На рис. 2.9 зображена структура доходів населення¹²⁰.

¹¹⁹ Навроцький С.А., Петлін І. В. Система фінансового регулювання доходів домогосподарств у сучасних умовах. *Фінансовий простір*. 2013. № 3. С. 48-52. URL: <http://fp.cibs.ck.ua>.

^{2,3} Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

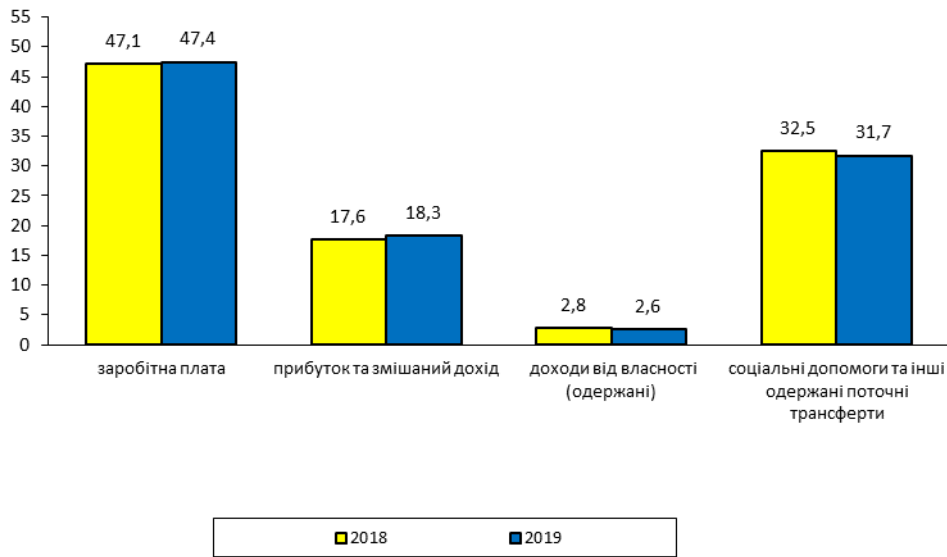


Рис. 2.9. Структура доходів населення у 2018–2019 рр, %

Як видно з рис. 2.9, структура доходів населення України за останні роки майже не змінилась, у 2019 році відбулося незначне зростання: основним джерелом доходів є заробітна плата (питома вага оплати праці складала 47,1 % у 2018 р. а в 2019 р. – 47,4%), тобто відбулося збільшення (+0,3%), прибуток і змішаний дохід у 2019 р. дещо збільшився до 18,3% (+0,7%), доходи від власності зменшилися на 0,2% і складали у 2019 р. – 2,6% проти попереднього 2018 р. – 2,8%, мали тенденцію до зменшення у 2019 р. соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти (–0,8%)¹²¹.

У 2019 році відбулося розширення внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту, одним з основних чинників з боку населення було зростання реальної заробітної плати на 9,8%, внаслідок підвищення мінімальної заробітної плати (на 12,1%). Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника за 2019 рік зросла на 18,4% порівняно з 2018 роком і становила 10497 грн., що у 2,5 рази вище від рівня мінімальної заробітної плати.

Сукупні ресурси домогосподарств в Україні за останні 10 років (період 2010-2019 рр.) представлені у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5

Структура сукупних ресурсів домогосподарств

	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹	2016 ¹	2017 ¹	2018 ¹	2019 ¹
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Сукупресурси в середн за 1 міс. у розрах. на 1 домогосп, грн.	3481,0	3853,9	4144,5	4470,5	4563,3	5231,7	6238,8	8165,2	9904,1	12118,5
Структура сукуп/ресурсів домогосп.	відсотків									
Грошові доходи	89,1	88,9	91,0	90,8	91,2	89,4	86,0	87,5	89,9	92,0
- оплата праці	47,6	48,9	50,8	50,6	48,8	47,2	46,7	52,4	54,5	57,3
- доходи від підпр. діяльності та самозайнятості	6,1	4,6	4,1	4,1	5,2	5,5	5,2	4,4	6,0	6,5
- доходи від продажу с/г продтоварів.	3,4	3,1	2,8	2,8	3,2	3,4	2,9	3,0	2,5	2,4
- пенсії, стипендії, соцдопом.	25,8	25,5	27,1	27,1	27,0	25,2	23,1	20,2	19,9	19,2
- грошова допом від родичів, ін.осіб та ін.грошові доходи	6,2	6,8	6,2	6,2	7,0	8,1	8,1	7,5	7,0	6,6
Вартість спожитої прод., отрим з особпідсобогосп та від самозаготів	5,0	4,8	3,8	3,9	4,6	5,1	4,8	4,0	3,8	3,6
Пільги та субсидії безготів на оплату ЖКП, електроенергії, палива	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4	1,3	4,7	4,7	2,8	0,7
Пільги безготів на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, турпослуг, путівок тощо, на оплату послуг транспорту, зв'язку	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Інші надходження	4,8	5,2	4,1	4,4	3,4	3,8	4,1	3,4	3,1	3,3
Загальні доходи, грн.	3369,8	3708,2	4031,9	4331,0	4470,9	5122,0	6095,0	8013,1	9720,2	11859,8

¹Без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

Як видно, з даних таблиці 2.5, останніми роками зростали сукупні ресурси домогосподарств. Так, у 2010 році вони склали 3481,0 грн., а в 2019 році вже 9904,1 грн., тобто збільшилися на 6423,1 грн. Доходи домогосподарств впливають на рівень життя населення, як бачимо з проведеного дослідження, впливає, що однією з найбільш важливих за обсягом складових формування доходів домогосподарств є оплата праці. За даними Державної служби статистики, у 2019 році вона становила понад половину обсягу зазначених доходів – 57,3%.

Останніми роками збільшилися загальні доходи домогосподарств: у 2010 році вони склали – 3369,8 грн., а в 2019 році – 9720,2 грн., тобто зросли на 6350,4 грн. Внаслідок покращення фінансового стану домогосподарств у 2019 році зростали галузі, спрямовані на задоволення потреб населення, зокрема оборот роздрібної торгівлі збільшився на 10,5% (у 2018 році на 6,2%), а пасажирообіг на 2,6% (у 2018 році на 5,1%).¹²²

З таблиці 2.6 видно як зростали щоквартально доходи населення у 2019 році. На кінець 2019 року доходи домогосподарств склали 3699346 млн. грн., значну частину за обсягом складових, як ми вже зазначали, займає заробітна плата – 1753337 млн. грн., а також соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти – 1173253 млн. грн.

Таблиця 2.6

Доходи населення у I-IV кварталах 2019 року, млн грн.

	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Рік
Доходи – всього:	814768	907970	963237	1013371	3699346
Заробітна плата	401945	440702	449031	461659	1753337
Прибуток та змішаний дохід	121813	143321	217903	195238	678275
Доходи від власності (одержані)	15668	15816	24383	38614	94481
Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	275342	308131	271920	317860	1173253
у тому числі					
соціальні допомоги	130259	146140	139588	143321	559308
інші поточні трансферти	35678	43094	40747	42445	161964
соціальні трансферти в натурі	109405	118897	91585	132094	451981

¹²² Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

На жаль, у 2020 році через коронакризу припиниться зростання реальних доходів населення, яке тривало протягом трьох останніх років. Основними причинами цього є зниження ділової активності, заробітної плати і зростання безробіття. Разом зі скороченням доходів уже у квітні 2020 року різко погіршилися споживчі настрої населення. Уведення карантину відразу позначилося саме на заробітній платі. Згідно з опитуваннями населення, менше половини респондентів, які працюють під час карантину, отримали зарплату повністю за березень 2020 р. У квітні вперше з березня 2016 року реальна зарплата зменшилася на 0,5% р/р через низьку ділову активність і менший попит на робочу силу. Водночас кількість найманих працівників серед опитаних за місяць знизилася на чверть¹²³.

Третина українців повністю втратили дохід або роботу, а в більш ніж третини населення зменшився регулярний дохід сім'ї. За даними Державної служби зайнятості, на кінець травня кількість зареєстрованих безробітних зросла майже в 1,5 разу в порівнянні з березнем 2020 р. У 1 кварталі 2020 р. доходи всіх українських домогосподарств склали 874,4 млрд. грн., це 5352 грн. на людину в місяць. Головне джерело доходів для усередненого домогосподарства - це зарплата, 49,9% доходів (в 1 кв. 2019 р. – 49,3%). На другому місці – соціальна допомога: пенсії, субсидії, доплати матерям-одиначкам, лікарняні, при народженні дитини та тощо, вони складають 32,5% (рік тому – 33,8%). Третє джерело – прибуток і змішаний дохід, що охоплює всі види доходів, перш за все від виробничої діяльності фізособи (підприємця) – 15,6% (рік тому – 15%), ще 2% (рік тому – 1,9%) надходжень дав в середню сім'ю дохід від власності – відсотки за вкладами, здача в оренду земельного паю, квартири, транспорту і т. д.)¹²⁴.

¹²³ Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua>.

¹²⁴ Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

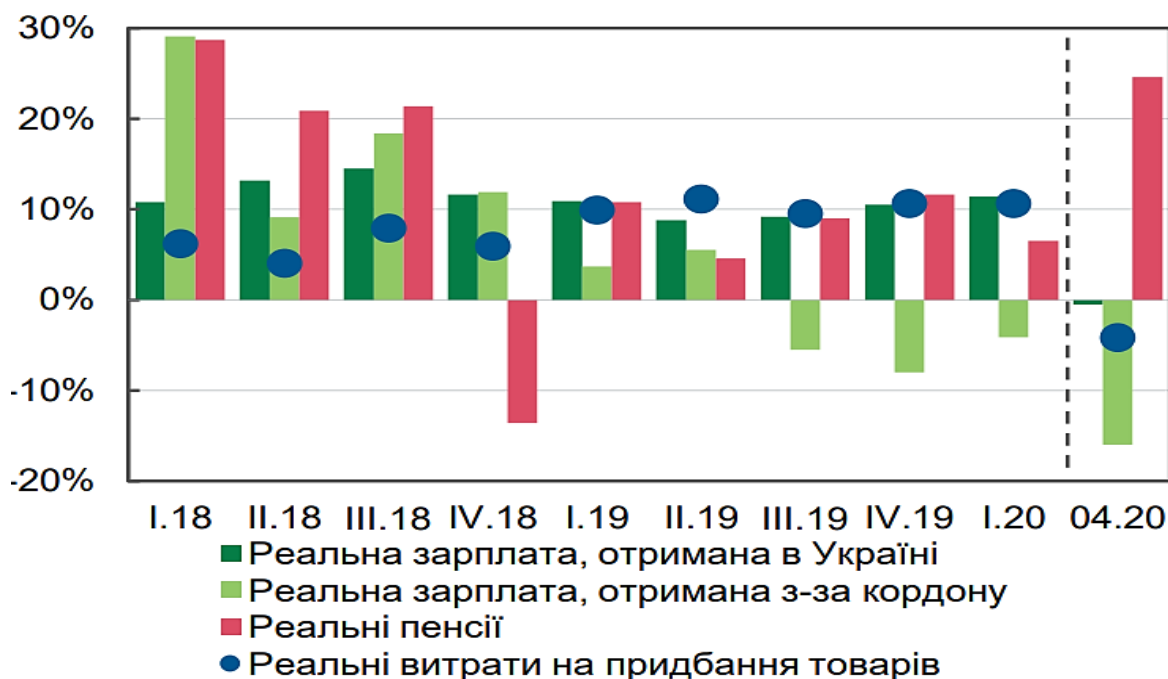


Рис. 2.10. Зміна реальної заробітної плати, пенсій і витрат на товари, р/р

Негативно на доходах населення позначилося падіння зарплати трудових мігрантів. У березні-квітні 2020 року вона зменшилась у доларовому еквіваленті на 9% р/р, хоча за чотири місяці все ще спостерігався незначний приріст. Причина – менша інтенсивність трудової міграції.

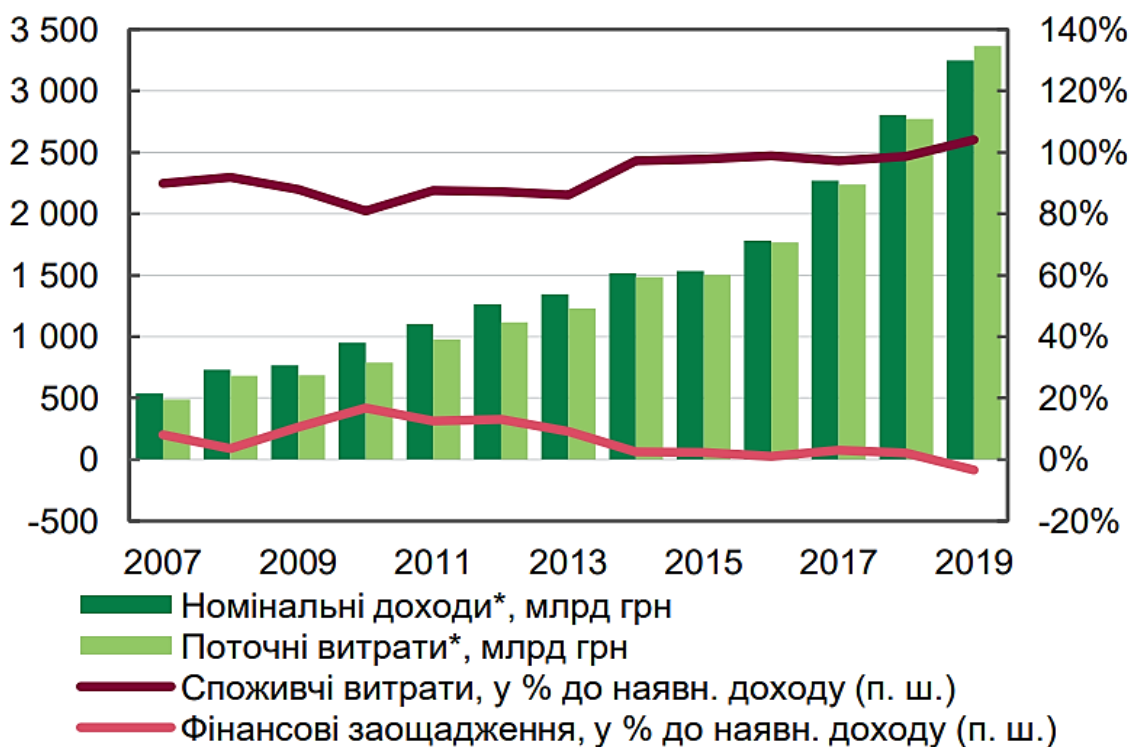


Рис. 2.11. Рівень поточних витрат і фінансових заощаджень

У першому кварталі 2020 року заощадження українців скоротилися. Про це говорять дані Державної служби статистики, з яких видно, що витрати українських домогосподарств в першому кварталі 2020 року виявилися на 7% більше, ніж доходи. На цю величину скоротилися розміри заощаджень, зростання доходів українців зупинилося в квітні¹²⁵.

Витрати домогосподарства – це фактичні (грошові) витрати на придбання матеріальних і духовних цінностей, необхідні для продовження життя людини, які охоплюють споживчі витрати і витрати на накопичення для капітальних витрат у майбутньому.

Витрати домашніх господарств класифікуються за різними критеріями. У їх складі можна виділити такі витрати:

- на покупку товарів і оплату послуг;
- обов'язкові платежі та різноманітні внески;
- на придбання нерухомості.

Витрати на купівлю товарів і послуг умовно можна поділити на дві групи:

- поточні;
- капітальні.

До поточних витрат входить досить великий перелік витрат, пов'язаних з першочерговими потребами, або ті, що здійснюються регулярно. До цих витрат відносять такі, що пов'язані з придбанням продовольчих товарів, оплатою комунальних послуг, оплатою послуг зв'язку, придбанням предметів особистої санітарії і гігієни, придбанням ліків, проїздом у транспорті, придбанням непродовольчих товарів і послуг побутового та господарського характеру (взуття, одяг, господарський інвентар, предмети побутового вжитку, послуги перукарні, хімчистки і т.п.).

Капітальні витрати – це витрати з придбання непродовольчих товарів тривалого користування (меблі, господарське обладнання, рухоме майно), з капітального облаштування житла, вкладення в предмети мистецтва, антикваріату, ювелірні вироби тощо.

З погляду періодичності (частоти) здійснення виділяють три групи витрат домашніх господарств:

¹²⁵ Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

- короткострокові витрати;
- середньострокові витрати;
- довгострокові витрати.

Залежно від функціонального призначення витрат, що здійснюються домашніми господарствами, їх підрозділяють на такі основні групи:

- особисті споживчі витрати;
- податки та інші обов'язкові платежі;
- грошові накопичення і заощадження.

Споживчі витрати домогосподарств – найважливіший показник при розрахунку ВВП по витратах, що займає в його структурі значну частину. Знаючи структуру витрат конкретного домогосподарства, можна з великою часткою ймовірності зробити висновок про рівень його доходів. Зміни у структурі витрат домогосподарств можуть бути спричинені різними факторами: змінами доходу домогосподарства, рівня цін, змінами складу сім'ї, змінами стилю і способу життя, переваг і т.п.

З таблиці 2.7, можна побачити, як зростали витрати та заощадження населення у 2019 році, щоквартально.

Таблиця 2.7

Витрати населення у I-IV кварталах 2019 року, млн грн

	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	Рік
Витрати та заощадження – всього	814768	907970	963237	1013371	3699346
Придбання товарів та послуг	770930	828636	854527	952109	3406202
Доходи від власності (сплачені)	9140	9784	10420	9929	39273
Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	81406	91450	96238	100942	370036
у тому числі:					
поточні податки на доходи, майно тощо	64329	73288	76870	81280	295767
внески на соціальне страхування	916	884	992	1050	3842
інші поточні трансферти	16161	17278	18376	18612	70427
Нагромадження нефінансових активів	-10159	-11666	9069	-8392	-21148
Приріст фінансових активів	-36549	-10234	-7017	-41217	-95017
з них:					
приріст грошових вкладів і заощаджень у цінних паперах	-9675	28621	1660	46846	67452
заощадження в іноземній валюті	6901	12653	16611	17001	53166
позики, одержані за винятком погашених (-)	7534	2850	6117	7834	24335
Наявний дохід	614817	687839	764994	770406	2838056
Заощадження (приріст)	-46708	-21900	2052	-49609	-116165
Наявний дохід на одну особу, грн.	14598	16345	18190	18331	67528

Дані Державної служби статистики України про кінцеві споживчі витрати домашніх господарств за 2019 рік свідчать, що найбільшою статтею витрат за 2019 рік були «Продукти харчування та безалкогольні напої» – 39,7%. Витрати домашніх господарств за статтею «Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива» складають 13,5%. Далі йдуть «Транспорт» – 10,0%, «Алкогольні напої, тютюнові вироби та наркотики» – 7,1%. Крім того, на «Охорону здоров'я» українці витрачають 5,7%, «Одяг і взуття» – 4,9%, на «Відпочинок і культуру» – 3,8%, на «Предмети домашнього вжитку, побутову техніку та поточне утримання житла» – 3,7%, на «Ресторани і готелі» – 3,3%, на «Зв'язок» – 2,7%, на «Освіта» – 1,2%, на «Різні товари та послуги» – 4,4 %¹²⁶.

Таблиця 2.8

Структура сукупних витрат

	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹	2016 ¹	2017 ¹	2018 ¹	2019 ¹
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрах на 1 домогоспод., грн.	3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9	4952,0	5720,4	7139,4	8308,6	9670,2
Структура сукупних витрат домогосподарств у відсотках										
Споживчі сукупні витрати	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9	93,2	92,9	92,0	91,3
продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1	49,8	47,9	47,7	46,6
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3	2,9	3,1	3,4	3,2
непродовольчі товари та послуги	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5	40,5	41,9	40,9	41,5
охорона здоров'я	3,2	3,2	3,4	3,4	3,6	3,7	4,2	3,8	4,0	4,1
транспорт	3,7	4,0	4,3	4,3	4,3	3,7	3,6	3,7	3,7	4,8
зв'язок	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4	2,3	2,4	2,6	2,8
відпочинок і культура	1,8	1,9	2,0	2,1	1,8	1,5	1,4	1,6	1,8	1,6
освіта	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	1,0	1,1	1,0	1,1
ресторани та готелі	2,4	2,5	2,5	2,5	2,3	2,0	2,2	2,3	2,4	2,6
різні товари і послуги	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,7	2,5	2,5	2,7	2,6
Неспоживчі сукупні витрати	10,1	9,9	9,2	9,8	8,4	7,1	6,8	7,1	8,0	8,7

¹ Без урахування частини тимчасово окупованих територій у Донецькій та Луганській областях.

¹²⁶ Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Сьогодні майже все зароблене українська сім'я витрачає на придбання товарів і послуг, на це йде 95,1% (рік тому – 94,6%) витрат. На податки йде 10,6% (у 2019 р. – 10%), ще 1,3% (у 2019 р. – 1,1%) – це інші сплачені витрати (страхові платежі, перекази, штрафи, членські внески в громадських організаціях та ін.). У сумі всі витрати становлять 107% доходів, тому відсутні 7% покриваються за рахунок заощаджень (рік тому було 5,7%).

За підрахунками Державної служби статистики, на продукти у середньої сім'ї в місяць йде 3832 грн. або по 1485 грн. на людину. У сім'ях з дітьми ця сума більше – 4755 грн. в місяць, в сім'ях з двох пенсіонерів – 3688 грн., тобто різниця майже на 25%. Також набагато більше витрачають на харчування городяни, ніж селяни – 4240 грн. і 2987 грн. відповідно, тобто в місті витрати на їжу більші ніж на 40%.

За структурою харчування: у середній сім'ї на продукти йде 46,5% доходів, у тому числі на "шкідливі звички" – 3,4% (130 грн. / міс.). Найбільші витрати на м'ясо – 24% (933 грн., це приблизно 10 кг м'яса), хліб і хлібопродукти – 17% (641 грн.), молоко і сир 12% (429 грн.), овочі і картопля – 9% (350 грн.). Найменше з продуктів – по 2% від усіх витрат на харчування – українці витрачають на сало (72 грн., це приблизно 1 кг сала) і яйця (77 грн., це півсотні яєць). На харчування поза домом (фастфуд) йде 180 грн./міс. на сім'ю (4,6% витрат).

Ще 43,6% (3593 грн.) витрат української родини складають витрати на непродовольчі товари та послуги. У тому числі на оплату комунальних послуг 14,8%, на одяг і взуття – 5,9%, на проїзд – 4,9%, ліки – 4,3%, послуги зв'язку – 3,1%. У сумі це – 2757 грн. Гроші, що залишилися (10,6% або 836 грн.) йдуть на утримання будинку, покупку побутової техніки, відпочинок, культуру і розваги)¹²⁷.

Витрати на продукти, промтовари і послуги називаються споживчими сукупними витратами і в сумі складають 90,1% доходів. Такі витрати у городян і селян істотно відрізняються від середніх: у місті вони складають 92,3% доходів, у селі – 83,8%. Перш за все тому, що селяни менше витрачають на харчування, одяг, проїзд і розваги.

¹²⁷, Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Але в родині є ще неспоживчі витрати, які з'їдають майже 10% сімейного бюджету. За роз'ясненням Державної служби статистики, неспоживчі сукупні витрати складаються з грошових і негрошових витрат домогосподарства на допомогу родичам та іншим особам, витрат на купівлю нерухомості, на капітальний ремонт, будівництво житла та господарських будівель, на покупку великої рогатої худоби, коней і багаторічних насаджень для особистого підсобного господарства, на придбання акцій, сертифікатів, валюти, банківських вкладів, оплати аліментів, податків (крім прибуткового), зборів, внесків та інших грошових платежів, використаних заощаджень, позик та повернених домогосподарством боргів¹²⁸.

У місті та селі неспоживчі витрати відрізняються більш ніж удвічі: відповідно 7,7% і 16,2%. Тому, що селяни змушені витратитися на ремонт зношеного будинку, покупку саджанців, різної живності. У селі удвічі більше допомагають родичам, ніж у місті.

У першому кварталі 2020 року, за даними головного статистичного відомства України, на продукти харчування і житла припадає більше половини витрат пересічного українця. За перший квартал поточного року були "Продукти харчування та безалкогольні напої" – 40,0%. Витрати за статтею "Житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива" складають 16,3%, транспорт – 8,5%. Відзначається, що на алкоголь, тютюн і наркотики доводиться 7,1% витрат, на охорону здоров'я – 6,0%, одяг і взуття – 4,7%, предмети домашнього вжитку, побутову техніку і поточне утримання житла – 3,3%, на відпочинок і культуру – 3,2%, на ресторани і готелі – 2,6%, на зв'язок – 2,5%, на освіту – 1,4%, різні товари та послуги – 4,4%.

За перший квартал 2020 роки українці витратили на продукти харчування і безалкогольні напої майже 300 мільйонів гривень, а на житло – майже 120 мільйонів гривень. Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств склали 733 247 мільйонів гривень. Судячи з динаміки кінцевих споживчих витрат домашніх господарств за цілями за перший квартал

^{9,10} Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2020 року, продукти харчування та оплата житла становлять більше половини витрат українців¹²⁹.

Найбільш ризикована стаття доходів домогосподарств – це доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості, а також доходи від продажу сільськогосподарської продукції, які разом становлять 9% в середньому по всіх домогосподарствах країни і 12% у сільській місцевості. У 8% домогосподарств (приблизно 1,2 млн.) на дохід від підприємницької діяльності та самозайнятості припадає більше половини загального грошового доходу. В цих обставинах звільнення фізичних осіб-підприємців від сплати ЄСВ в березні і квітні (один із перших оголошених урядом заходів) узгоджується із загальною логікою допомоги домогосподарствам, що постраждали від скорочення доходів. Проте таким домогосподарствам потрібна буде подальша допомога – щонайменше звільнення від ЄСВ, а також можливість отримання кредиту на пільгових умовах для перезапуску бізнесу.

Склад сім'ї домогосподарств у першому кварталі 2020 р. можна побачити на рис. 2.12.

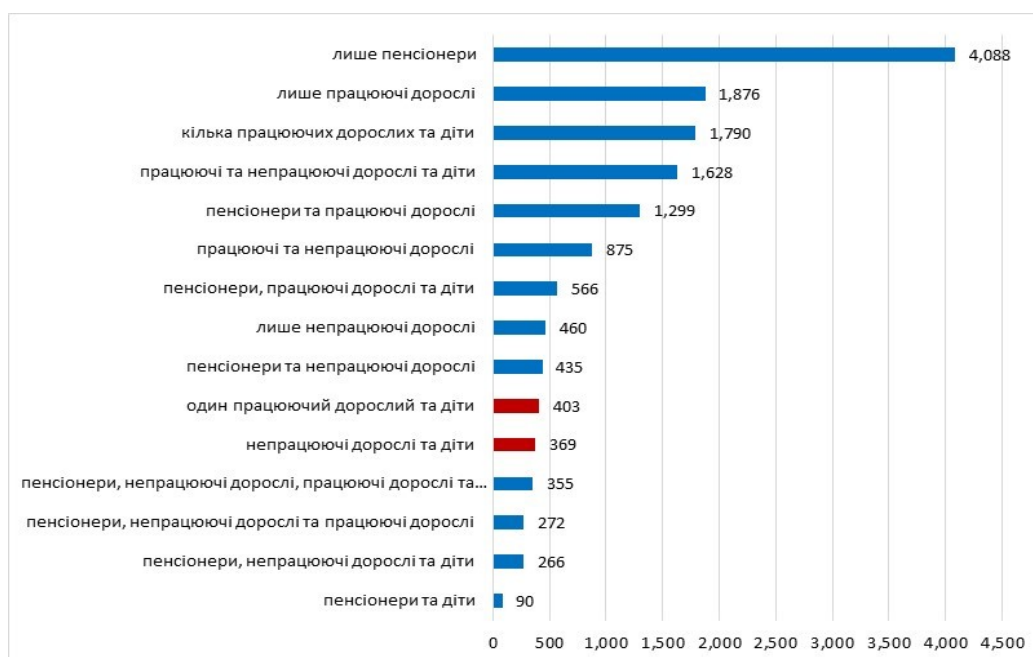


Рис. 2.12. Українські домогосподарства за особовим складом (кількість домогосподарств, тис.)

50% українських домогосподарств мають у своєму складі хоча б одного пенсіонера (включно з працюючими пенсіонерами): 32% домогосподарств включають одного пенсіонера, а 18% – двох або більше пенсіонерів. Фінансовий стан цих домогосподарств змінюється внаслідок карантину меншою мірою порівняно з іншими домогосподарствами, якщо хтось із їх складу втрачає роботу. Домогосподарства з пенсіонерами не залишаються повністю без будь-яких засобів до існування поки розробляються і впроваджуються заходи підтримки з боку держави. Крім того, в плані надання цільової фінансової допомоги з боку держави саме пенсіонери є тими, підтримати кого найшвидше та найпростіше з операційної точки зору (так, пенсіонери з пенсіями не більше 5000 грн. уже отримують додаткові виплати по 1 тис. грн.).

Найбільший ризик утратити усі засоби до існування через карантин – у домогосподарств, де лише один працюючий та немає пенсіонерів. Таких домогосподарств – 19% від загальної кількості. Із них майже чверть – це домогосподарства, де працюючий утримує лише себе. Ще одна вразлива група домогосподарств – ті, в яких немає працюючих чи пенсіонерів (тобто у них немає більш-менш стабільного джерела доходів). Таких – понад 800 тис. або 5,6% усіх домогосподарств¹³⁰ (Рис. 2.13).

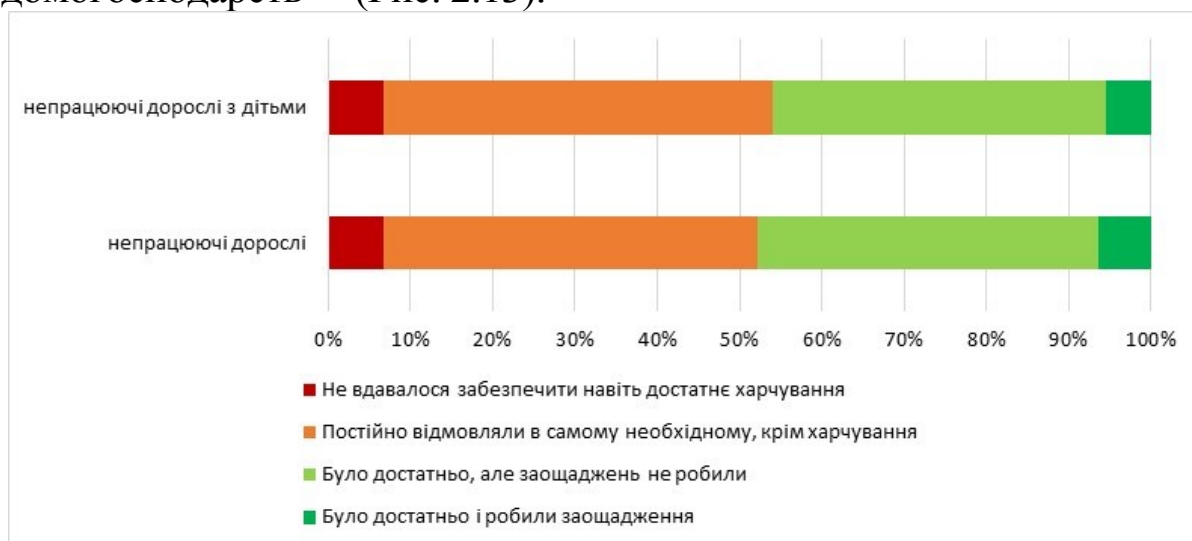


Рис. 2.13. Домогосподарства без стабільних доходів за самооцінкою доходу

¹³⁰ Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Із вищевикладеного випливає, що сьогодні потрібна допомога перш за все домогосподарствам, члени яких утратили роботу чи доходи, та які не мають інших джерел доходів (наприклад, пенсій чи соціальної допомоги).

Ефективна державна підтримка домогосподарств сприяє підвищенню їхнього добробуту, соціальної захищеності громадян, а також забезпечить надійні передумови економічного зростання та соціального розвитку країни.

Отже, домашнє господарство відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни. Воно активно бере участь у створенні валового внутрішнього продукту (ВВП) країни, зростання якого впливає на динаміку всієї соціально-економічної системи. Наявність у домогосподарств заощаджень – основна передумова для залучення фінансових ресурсів індивідів як інвестицій в економіку будь-якої держави. Наявність у домогосподарств активів дає їм самостійність і можливість вести конкурентну боротьбу на ринку. У цілому це створює передумови для розвитку ринкових відносин у країні та розширення внутрішньої ресурсної бази для забезпечення економічного зростання.

Домашні господарства сьогодні виступають в якості самостійним економічним суб'єктом ринку, який вступає в різноманітні фінансові взаємовідносини з іншими економічними суб'єктами фінансової системи внаслідок взаємозацікавленості, впливаючи тим на процеси суспільного відтворення, формування та розподіл валового суспільного продукту і національного доходу. При цьому домогосподарства розглядаються як автономний об'єкт з притаманними йому внутрішньою структурою і взаємовідносинами з приводу незалежного формування та використання наявних фондів грошових коштів, у цьому його головна особливість. Крім того, фінанси домогосподарств первинні по відношенню до публічних і корпоративних фінансів, служать основою для їх розвитку. Вони беруть участь у всіх стадіях розподілу та перерозподілу доходів, визначають величину платоспроможного попиту в економіці, збільшують інвестиційний потенціал і, нарешті, є головним показником добробуту населення.

Підводячи підсумок усього викладеного вище сказаного, можна відзначити, що домашнє господарство – це важливий суб'єкт економічної діяльності, і від нього залежить не тільки добробут його самого, а й добробут усього населення країни. Також домашнє господарство безпосередньо впливає на результати економічних і соціальних реформ. Фінансові ресурси домашніх господарств є частиною національного доходу суспільства, вони грають важливу роль у фінансовій системі України, тож їх треба виділяти як окрему сферу. Між державою і домогосподарствами постійно виникає рух грошових потоків. Люди працюють і продають державі свою роботу, свої товари, а за це отримують гроші, тобто дохід. Сплачуючи податки і мито, люди так спрямовують гроші в державну казну. Якщо держава хоче, щоб у населення її країни був мир, спокій і благополуччя, то треба підтримувати не тільки всю країну в цілому, але й кожного економічного суб'єкта окремо, в тому числі й домогосподарства.

2.5. Стан і перспективи розвитку недержавних пенсійних фондів у системі пенсійного забезпечення

Пенсійне забезпечення є важливою складовою системи соціального захисту населення. Забезпечити гідне життя існуючим пенсіонерам і гарантувати розмір пенсійних та інших соціальних виплат на рівні ринкових реалій та державних соціальних стандартів з кожним днем стає все важче. Ми стали заручниками важкої соціально-демографічної та економічної ситуації в країні, виходом з якої є переоцінка існуючих стандартів та якісне реформування системи пенсійного забезпечення.

Перші кроки на шляху реформування вже зроблені, та чи достатньо вони ефективні, якщо рівень життя осіб пенсійного віку залишається низьким, тобто не відповідає реальним потребам сьогодення.

Незважаючи на великий обсяг досліджень у даному напрямку, проблеми пенсійного забезпечення є актуальними і дуже болючими

як для пенсіонерів, так і для працюючого класу. Адже кожен працюючий сьогодні забезпечує можливість отримання пенсії для пенсіонерів, проте для себе, окрім можливості зарахування періоду праці до страхового стажу, практично не отримує нічого. Демографічні прогнози продовжують залишатися невтішними: кількість працюючих скорочується, а кількість пенсіонерів – щорічно збільшується. Тому запровадження накопичувальної системи на обов'язкових засадах і поліпшення функціонування недержавних пенсійних фондів є важливою складовою якісної та ефективної системи пенсійного забезпечення. У цьому випадку працююче населення буде відстоювати свої офіційні заробітні плати, здійснювати накопичення в особистих ячейках, які в майбутньому стануть основою їх пенсійних виплат.

Теоретичні та практичні аспекти недержавного пенсійного забезпечення розглянені у працях як зарубіжних так і вітчизняних учених. Значний внесок у формування концепції недержавного пенсійного забезпечення здійснили Говорушко Т., Мірошніченко І., Зайчук Б., Надточій Б., Лібанова Е., Сивак С. та інші.

Система недержавного пенсійного забезпечення, основа якої представлена недержавними пенсійними фондами, становить третій рівень пенсійної системи. Її розбудова почалась ще у 2004 році після набрання чинності Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення»¹³¹.

Окрім НПФ, недержавне пенсійне забезпечення може здійснюватися страховими компаніями (шляхом укладання договорів страхування довічної пенсії, страхування на випадок смерті чи страхування ризику настання інвалідності) та банківськими установами (шляхом відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення заощаджень у межах суми, визначеної Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, відшкодування вкладів)¹³².

¹³¹ Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003р. № 1057-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>

¹³² Недержавне пенсійне забезпечення в Україні: оцінка та рекомендації. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору», липень 2019 р. 58 с.

Необхідністю існування системи недержавного пенсійного забезпечення є отримання її учасниками додаткових пенсійних виплат, оскільки загальнообов'язкове державне пенсійне страхування не справляється з покладеними на нього завданнями і значний обсяг пенсійних виплат здійснюється за рахунок коштів державного бюджету. На жаль, другий – накопичувальний – рівень, так і не введений в Україні, незважаючи на його присутність у всіх законодавчих актах, що стосуються державного пенсійного забезпечення.

Найважливішими проблемами, що гальмують розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення, є: неприйняття її, як альтернативний варіант формування пенсійних накопичень до існуючої солідарної системи; зорієнтованість проведених пенсійних реформ на нарощування фінансових ресурсів і поліпшення функціонування солідарної системи, а не комплексно всієї пенсійної системи країни; низька фінансова обізнаність населення в можливостях і перевагах недержавного пенсійного забезпечення це пояснюється як браком коштів для інвестицій так і низькою довірою до існуючого ринку фінансових послуг.

Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» визначено, що «пенсійна виплата – це грошова виплата учасникові недержавного пенсійного забезпечення або його спадкоємцям, що здійснюється за рахунок накопичених у недержавному пенсійному фонді й облікованих на індивідуальному пенсійному рахунку грошових коштів у передбачених законом випадках»¹³³.

Для детальнішого аналізу системи недержавного пенсійного забезпечення розглянемо стан недержавних пенсійних фондів в Україні та особливості їх розвитку.

За 2015-2019 роки в Державному реєстрі фінансових установ міститься така інформація про існуючі недержавні пенсійні фонди (табл. 2.9.).

¹³³ Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003р. № 1057-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>

Таблиця 2.9

Територіальний розподіл недержавних пенсійних фондів

Розподіл НПФ	Роки										Відхилення 2019/2015	
	2015		2016		2017		2018		2019		Абсол., шт.	Відн., %
					шт.	%	шт.	%	шт.	%		
Всього в Україні	72	100	64	100	64	100	62	100	65	100	-7	-9,7
В розрізі областей:												
Херсонська	1	1,4	1	1,6	1	1,6	1	1,6	1	1,5	0	0
Полтавська	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1,5		
Одеська	1	1,4	1	1,6	1	1,6	1	1,6	1	1,5	0	0
Житомирська	-	-	-	-	-	-	-	-	1	1,5		
Харківська	2	2,8	2	3,1	2	3,1	2	3,2	2	3,1	0	0
Львівська	2	2,8	2	3,1	2	3,1	2	3,2	2	3,1	0	0
Івано- Франківська	2	2,8	2	3,1	2	3,1	2	3,2	3	4,6	1	50,0
Дніпро- петровська	4	5,6	4	6,2	4	6,2	4	6,5	3	4,6	-1	-25,0
Донецька	6	8,3	6	9,4	6	9,4	6	9,7	4	6,3	-2	-33,3
м. Київ	53	73,6	46	71,9	46	71,9	44	71, 0	47	72, 3	-6	-11,3
АРК	1	1,4	-	-	-	-	-	-	-	-	-1	-100

Як видно з даних таблиці 2.9 основне скупчення недержавних пенсійних фондів, які функціонують в Україні зосереджено в м. Києві, що становить 71–73,6% від усієї сукупності фондів. З усіх регіонів України за досліджуваний період від 8 до 10 регіонів можуть представити свої недержавні пенсійні фонди. Найбільша їх кількість, окрім м. Києва, в Донецькій, Дніпропетровській, Івано-Франківській, Львівській та Харківській областях¹³⁴.

На основі даних рисунка 3.1 спостерігаємо тенденцію зростання кількості учасників недержавного пенсійного фонду.

¹³⁴ Інформація про стан та розвиток недержавного пенсійного забезпечення України станом на 31.12.2019 року URL: <https://nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-nederzhavnoho-pensiinoho-zabezpechennia-Ukrainy.html>

За 2015–2019 роки збільшилась кількість учасників НПФ на 37,9 тис. осіб, тобто з 836,7 тис. осіб у 2015 році до 874,6 тис. осіб у 2019 році. Щодо учасників, які за досліджуваний період уже отримали чи отримують пенсійні виплати, їх кількість збільшилась на 1,7 тис. осіб, тобто у 2015 році їх кількість становила 82,2 тис. осіб, а у 2019 році – 83,9 тис. осіб. Найменша кількість осіб, що отримували пенсійні виплати, характерна для 2017 року¹³⁵.



Рис. 2.14 Динаміка кількості учасників недержавних пенсійних фондів

За досліджуваний період переважну більшість учасників НПФ становили особи віком від 25 до 50 років, проте їх частка у структурі поступово зменшилася на 6,2%, тобто з 63,4% у 2015 році до 57,2% у 2019 році. Також зменшилася кількість осіб у віці 50–60 років на 0,2%, тобто у 2015 році їх частка була 26%, а у 2019 – 25,8%. (рис.3.2.). А от особи, старші 60 років, за останніх 5 років збільшили свою частку з 7,5% у 2015 році до 16,1% у 2019 році, що не можна сказати про молоде покоління, його частка і так була не великою та зменшилася за досліджуваний

¹³⁵ Інформація про стан та розвиток недержавного пенсійного забезпечення України станом на 31.12.2017 року. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_IV_kv%202017.pdf

період з 3,1% у 2015 році до 0,9% у 2019 році, тобто на 2,2%, не задумується молоде покоління про варіанти додаткового добровільного пенсійного забезпечення.

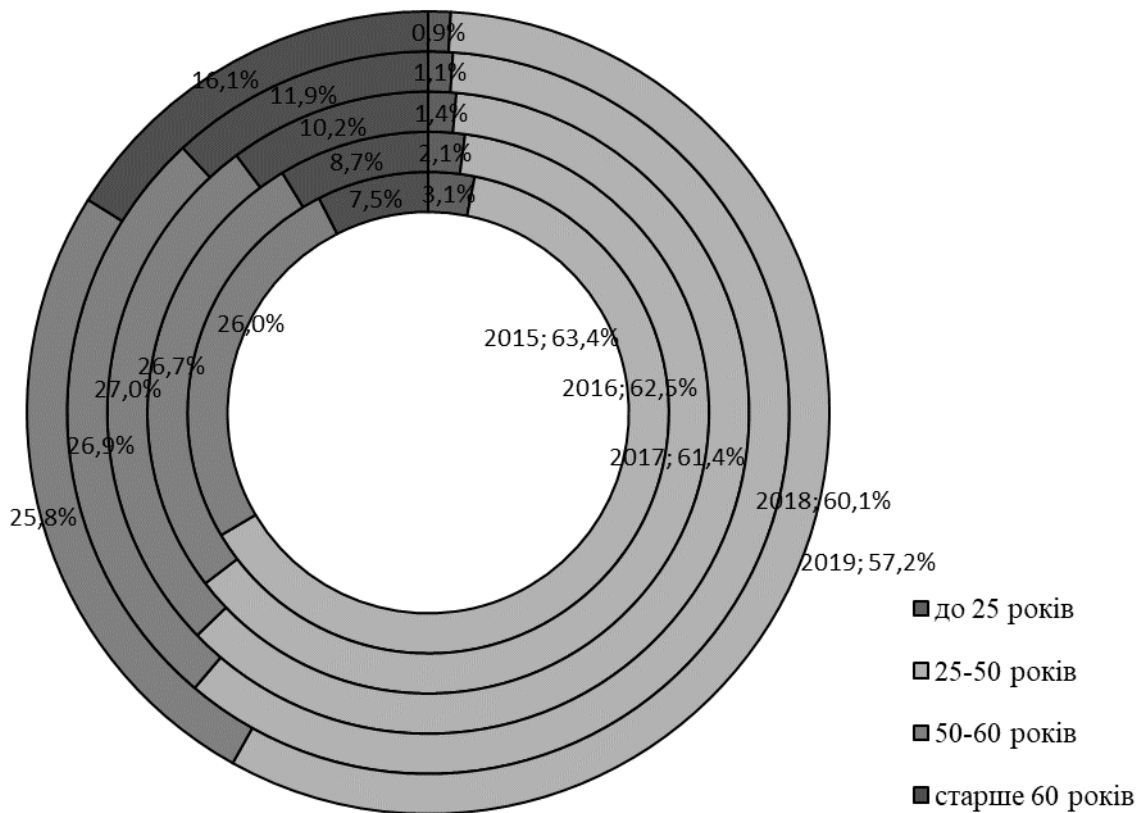


Рис. 2.14. Структура учасників НПФ за віковими групами за 2015–2019 рр.

Як видно з рисунка 2.14, збільшилась частка осіб старших 60 років, зміна вікової структури не пов'язана зі зміною ставлення населення до недержавного пенсійного забезпечення, а більш пов'язана зі зміною віку учасників протягом дії їх пенсійних контрактів.

Як видно з рисунка 2.15, у кожній віковій групі більшість становлять чоловіки, проте їх частка у структурі учасників НПФ поступово зменшується. На кінець 2019 року частка чоловіків становила в середньому по всіх вікових групах 57,7% від загальної кількості учасників, що на 0,4% менше, ніж у 2017 році. У 2019 році у віковій групі старших 60 років їхня кількість перевищує кількість жінок у 1,9 рази, у 2018 році кількість чоловіків була більша у 2,1 рази.

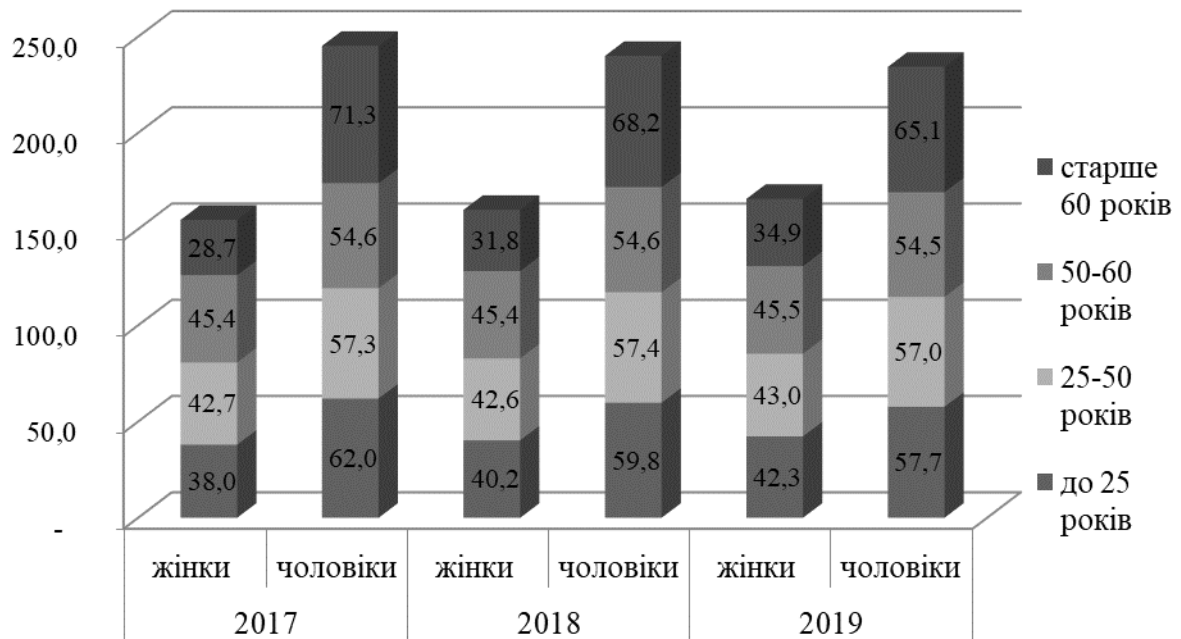


Рис. 2.15. Динаміка зміни співвідношення учасників НПФ за статевою ознакою за 2017–2019 рр.

Адміністраторами недержавних пенсійних фондів за 2019 рік було укладено 77,1 тис. шт. пенсійних контрактів, що на 29,1% більше, ніж у 2015 році. З укладених пенсійних контрактів переважають контракти з фізичними особами, їх частка у структурі за досліджуваний період становила 87,1% у 2015 році та 91,1% у 2019 році, тобто збільшилась кількість укладених контрактів на 35,0%. А от кількість укладених контрактів з юридичними особами за досліджуваний період зменшилась і становила на кінець 2019 року 6,8 тис. шт., тобто зменшилась порівняно з 2015 роком на 0,8 тис. шт. або 10,5%¹³⁶.

Пенсійні контракти на кінець 2019 року підписано з 80,1 тис. вкладників, що на 45,4% більше, ніж у 2015 році.

¹³⁶ Інформація про стан та розвиток недержавного пенсійного забезпечення України станом на 31.12.2019 року URL: <https://nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-nederzhavnoho-pensiinoho-zabezpechennia-Ukrainy.html>

Загальна кількість вкладників зросла за рахунок збільшення кількості вкладників фізичних осіб. Їх кількість за досліджуваний період збільшилась з 52,8 тис. осіб у 2015 році до 77,9 тис. осіб у 2019 році, тобто на 47,5%. Детальний аналіз кількості укладених пенсійних контрактів та кількості пенсійних вкладників відображено у таблиці 2.10.

Таблиця 2.10

**Динаміка кількості укладених пенсійних контрактів
і кількості вкладників за 2015–2019 рр.**

Показники	Одиниця виміру	Роки										Відхилення 2019/2015	
		2015		2016		2017		2018		2019		Абсолютне, шт.	Відносне, %
		шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%	шт.	%		
Загальна кількість вкладників, з них:	тис. осіб	55,1	100	56,5	100	52,5	100	62,4	100	80,1	100	25,0	45,4
- юридичні особи	тис. осіб	2,3	4,2	2,3	4,1	1,8	3,4	1,8	2,9	2,2	2,7	-0,1	-4,3
- фізичні особи	тис. осіб	52,8	95,8	54,2	95,9	50,7	96,6	60,6	97,1	77,9	97,3	25,1	47,5
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів, з них :	тис. шт..	59,7	100	62,6	100	58,7	100	68,8	100	77,1	100	17,4	29,1
- контракти з юридичними особами	тис. шт..	7,6	12,7	7,3	11,7	6,9	11,8	6,8	9,9	6,8	8,8	-0,8	-10,5
- контракти з фізичними особами-підприємцями	тис. шт..	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	-	-
- контракти з фізичними особами	тис. шт..	52,0	87,1	55,2	88,2	51,7	88,1	61,9	90,0	70,2	91,1	18,2	35,0

Одним з якісних показників, які характеризують систему недержавного пенсійного забезпечення, є сплачені пенсійні внески., інформація про їхню сплату за 2015–2019 роки відображена у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11
Пенсійні внески та виплати НПФ за 2015-2019 рр.

Показники	Роки										Відхилення 2019/2015	
	2015		2016		2017		2018		2019		Абсолютне, млн. грн.	Відносне, %
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%		
Пенсійні внески, всього, млн. грн.	1886,8	100	1895,2	100	1897,3	100	2000,5	100	2160,8	100	274,0	14,5
у тому числі:												
- фізичних осіб	80,3	4,3	92,2	4,9	124,3	6,6	172,1	8,6	222,7	10,3	142,4	177,3
- від фіз. ос.-підп-ів	0,2	0,01	0,2	0,01	0,2	0,01	0,2	0,01	0,2	0,01	-	-
- від юр. Ос.	1806,3	95,7	1802,1	95,1	1772,3	93,4	1827,7	91,4	1937,3	89,7	131,0	7,3
Пенсійні виплати, всього млн. грн.	557,1	100	629,9	100	696,3	100	809,9	100	947,4	100	390,3	70,1
- одноразові пенсійні виплати	475,7	85,4	499,4	79,3	505,9	72,7	545,5	67,4	594,5	62,8	118,8	25,0
- пенсійні виплати на визначений строк	81,4	14,6	130,5	20,7	190,4	27,3	264,4	32,6	352,9	37,2	271,5	333,5
Середній розмір одноразової ПВ на 1 уч. НПФ, тис. грн.	6,0	-	6,4	-	6,8	-	7,1	-	7,5	-	1,5	25,0
Середній розмір ПВ на визначений строк на 1 уч. НПФ, тис. грн.	23,3	-	33,9	-	47,8	-	63,4	-	82,7	-	59,4	254,9

Системі недержавного пенсійного забезпечення не вдалось залучити велику кількість учасників. Більшість наявних учасників НПФ є працівниками, пенсійні плани яких фінансують їхні роботодавці, і вони зазвичай не звертають значної уваги на власні пенсійні рахунки.

Станом на кінець 2019 роботодавці сплатили 89,7% (1 937,3 млн. грн.) загальної суми накопичених пенсійних внесків, а решту, 10,3% (222,9 млн. грн.), – найняті працівники та приватні підприємці.

За 2015-2019 роки збільшилась кількість пенсійних внесків від фізичних осіб на 142,4 млн. грн., або на 177,3%.

Середній розмір пенсійного внеску на одного вкладника фізичну особу за досліджуваний період суттєво зменшився. Так, у 2015 році він становив 2000 грн., а у 2019 році 653,63 грн. А от середній розмір внеску для юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців за 2015-2019 роки збільшився на 20487,8 грн. і на кінець 2019 року сягнув 50987,80 гривні¹³⁷.

Пенсійні виплати, що виплачуються НПФ, на кінець 2019 року збільшилися порівняно з 2015 роком на 390,3 млн. грн., або 70,1%. У структурі пенсійних виплат переважають одноразові пенсійні виплати, частка яких становить більше 60%, а частка пенсійних виплат на визначений строк займає менше 40%. Як видно з даних таблиці 2.11, частка одноразових пенсійних виплат у 2015 році становила 85,4% і тільки 14,6% припадало на періодичні виплати. З часом ситуація поліпшується і збільшується кількість осіб, як довіряють НПФ і готові отримувати додаткові виплати на визначений строк.

На кінець 2019 року із загальної кількості учасників НПФ, осіб, які отримали чи отримують пенсійні виплати становить 9,6% , у 2017 році їх частка сягнула 9,4%, тобто менше 10% учасників отримують пенсійні виплати.

Середній розмір одноразової пенсійної виплати на 1 учасника за досліджуваний період збільшився на 25,0%, і на кінець 2019 року становив 7,5 тис. грн., а от середній розмір

¹³⁷ Інформація про стан та розвиток недержавного пенсійного забезпечення України на 31.12.2019 року URL: <https://nfp.gov.ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-nederzhavnoho-pensiinoho-zabezpechennia-Ukrainy.html>

пенсійної виплати на визначений строк на 1 учасника збільшився на 254,9% і становив 82,7 тис. грн. станом на 31.12.2019 року¹³⁸.

Для глибшого розуміння необхідності розвитку недержавного пенсійного забезпечення розглянемо стан пенсійного забезпечення на рівні солідарної системи.

Державне пенсійне забезпечення, яке представлене солідарною пенсійною системою, забезпечує виплату пенсій на 01.01.2020 року 11,3 млн. громадян, що на 135,7 тис. осіб менше порівняно зі станом на 1 січня 2019 року¹³⁹.

Таблиця 2.12.

Показники мінімального та середнього розміру пенсійних виплат солідарної пенсійної системи, грн.

Показники	Роки						Відхилення 01.01.20/ 01.01.15	
	01.01. 2015	01.01. 2016	01.01. 2017	01.01. 2018	01.01. 2019	01.01. 2020	Абсол., грн..	Віднос., %
Мінімальний розмір пенсії, грн.	949,0	1074,0	1247,0	1373,0	1497,0	1638,0	+689,0	+72,6
Середній розмір пенсійних виплат, грн.	1581,54	1700,22	1828,33	2480,46	2645,66	3082,98	+1501,44	+94,9

Кількість пенсіонерів за 2015-2019 рр. зменшилась на 812,5 тис. осіб, що є також результатом пенсійної реформи (підвищення пенсійного віку, зменшення пільгових умов виходу на пенсію)¹⁴⁰.

За досліджуваний період розмір мінімальної пенсії за віком зріс на 689,0 грн., тобто на 72,6% відповідно до зростання розміру прожиткового мінімуму для осіб, що втратили працездатність. Середній розмір пенсії в Україні на 01 січня 2020 року складає 3083 грн., що на 94,9 більше, ніж на початку 2015 року¹⁴¹.

¹³⁸ Недержавне пенсійне забезпечення в Україні: оцінка та рекомендації. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору», липень 2019 р. 58 с.

¹³⁹ Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи : вебсайт. URL: www.nas.gov.ua (дата звернення 02.02.2020)

¹⁴⁰ Звіт про роботу та виконання бюджету Пенсійного фонду України у 2019 році URL: <https://www.pfu.gov.ua/2121276-zvit-pro-robotu-ta-vykonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-2019-rotsi-3/>

¹⁴¹ Мінімальна пенсія за віком. URL: <https://pensia.ua/ua/baza-znan/statistichni-dani/item/914-minimalna-pensiia-po-viku>

Тільки 6 регіонів України і місто Київ за 2015-2019 роки можуть пишатися, що їх показники по пенсійних виплатах є більшими за середній розмір пенсійних виплат в Україні. На початок 2020 року середній розмір пенсійної виплати у цих регіонах наступний: Дніпропетровська область – 3485,38 грн.; Донецька область – 4003,06 грн.; Запорізька область – 3254,03 грн.; Київська область – 3142,6 грн.; Луганська область – 3712,03 грн.; Харківська область – 3131,07 грн.; м. Київ – 4251,86 грн..

Кількість пенсіонерів, які отримують пенсійні виплати до 2000 грн., на кінець 2019 року складає 35,5%. Ще у 34,2% пенсіонерів розмір пенсії знаходиться у проміжку між 2000 – 3000 грн. І тільки 30,3 % отримують виплати вище середньої пенсії.

Пенсійні реформ, що проводяться урядом, викликають занепокоєння як у пенсіонерів, так і молодих людей щодо їх пенсійного забезпечення у майбутньому, адже сьогодні спостерігаємо:

- низькі пенсійні виплати та відсутність своєчасної індексації пенсії;
- демографічна ситуація в країні погіршується;
- підвищується пенсійний вік;
- мінімальний страховий стаж зростає (15 років у 2017 році, 27 років – 2020 році);
- недостатньо враховане значення коефіцієнта страхового стажу при розрахунку пенсійних виплат;
- домінуючу позицію для розрахунку пенсії за віком займають середня заробітна плата в Україні для розрахунку пенсії (за 3 останні роки перед виходом на пенсію) та індивідуальний коефіцієнт заробітної плати застрахованої особи¹⁴²;
- значна тінізація виплат на ринку праці;
- відсутність другого (накопичувального) рівня пенсійної системи;
- низький рівень довіри населення до накопичувальних систем і низькі доходи населення;

¹⁴² Державна служба статистики України : офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Отже, зважаючи на сучасні розміри пенсійних виплат, підвищення пенсійного віку та вимог до страхового стажу, схиляємось до думки, що молодому поколінню варто вже сьогодні задуматись про альтернативні джерела свого пенсійного забезпечення, адже сподіватися на достойні пенсії за рахунок солідарної системи і у майбутньому не доведеться, якщо тенденції пенсійної реформи не змінять свій рух у напрямку достойного життя, а не виживання людей, яким доведеться 35 років відпрацювати, щоб отримати право на призначення пенсій.

На жаль, більшість населення України не заощаджує взагалі або не має змоги заощаджувати на пенсію, мало обізнана в особливостях функціонування недержавних пенсійних фондів і погано орієнтується у питаннях фінансової грамотності, а також не довіряє фінансовим інститутам.

Зазначимо, що при ефективному функціонуванні недержавні пенсійні фонди мають певні переваги, а саме:

- розмір виплат залежить насамперед від суми, періоду сплати внесків та умов договору, тобто від бажання застрахованої особи та її матеріального стану;
- на недержавне пенсійне забезпечення, на відміну від державного пенсійного забезпечення, не впливає тінізація ринку праці;
- при формуванні фонду фінансових ресурсів та його майбутньому розподілі характерне врахування інвестиційного доходу, що дозволяє індексувати нагромаджені кошти на рівень інфляції та одержувати додатковий прибуток;
- підприємство-засновник корпоративного пенсійного фонду має змогу інвестувати частину активів корпоративного пенсійного фонду¹⁴³.

Отже, при комплексному проведенні пенсійних реформ недержавне пенсійне забезпечення може якісно поповнити та розвантажити існуючу солідарну системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, а отже, забезпечити гідний

¹⁴³ Зеленко Н.М., Зеленко В.А. Аналіз ринку недержавного пенсійного страхування в Україні: соціально-економічний вимір. 2019. Випуск 2. URL: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/jan/20674/zelenko.pdf>

рівень життя населення після виходу на пенсію. Сьогодні розвиток недержавного пенсійного забезпечення та безпосередньо недержавних пенсійних фондів відбувається досить повільними темпами, незважаючи на його необхідність у сучасних умовах. Тому урядом країни мають бути проведені заходи щодо підвищення фінансової грамотності людей, розроблення комплексної програми реформування пенсійної системи та тісного співробітництва між усіма її рівнями, що в перспективі сприятиме макроекономічній стабільності та економічному зростанню.

2.6. Інноваційні механізми ритейлу у банківському секторі України

У поточних умовах підвищується актуальність дослідження потенційних можливостей, які дозволять забезпечити ефективність економічного розвитку країни за допомогою банківського сектора й особливо роздрібного напрямку, адже саме роздрібний банківський бізнес є одним із чинників швидкого зростання банківського сектора і ключовою складовою більшої частини комерційних банків.

З метою дослідження теоретичних основ ритейлового банківського бізнесу в першу чергу необхідно розібратися з сутністю основоположного поняття – «ритейл у банківському секторі». Відзначимо, що ритейлове банківське обслуговування в даний час у більшості досліджень представляється як усе коло банківських послуг, що надаються фізичним особам¹⁴⁴. Автори, які дотримуються цієї думки, ототожнюють поняття ритейлових (роздрібних) послуг банку і послуг фізичним особам.

У зарубіжній практиці існує поділ ринку роздрібних банківських послуг на масовий ринок послуг фізичним особам (англ. Retail banking) і ринок персональних послуг фізичним особам (англ. Private banking)¹⁴⁵. Відмітність між ними полягає у

¹⁴⁴ Волошин І.А., Тершукова М.Б., Рынок розничных банковских услуг РФ: современное состояние и тенденции развития / Волошин І.А., Тершукова М.Б. // Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: 2016. - № 1. - С. 502-508.

¹⁴⁵ Почечуева М.А., Понятие и сущность розничного бизнеса коммерческого банка / Почечуева М.А. // Современные проблемы и перспективы развития банковского сектора России. 2017. - С. 334-341.

масовості, а приватні банківські послуги надаються здебільшого заможним клієнтам на індивідуальних або адаптивних умовах.

Інша група авторів відзначає, що під ритейловим банківським продуктом належить розуміти послідовність банківських операцій, що має регламент, затверджений банком і не суперечить чинному законодавству¹⁴⁶. З таким підходом важко погодитися, тому що воно занадто загальне і підходить як до роздрібного бізнесу комерційних банків, так і до інших напрямів їх діяльності. Наприклад, корпоративне кредитування також є послідовністю банківських операцій при наданні кредитної лінії. Такі операції також мають відповідний регламент, який затверджений керівниками комерційного банку. І, звичайно ж, взаємодія комерційного банку і підприємств не повинна суперечити чинному нормативно-правовому полю. Тому вважаємо, що таке визначення невідповідне.

Толстов С. М. указує, що термін «роздрібний, або ритейл-банк» досить часто зустрічається в економічній літературі, має широке коло визначень, більш точні з яких акцентуються на орієнтації роздрібного банку на роботу з фізичними особами. Якщо вести мову про розділення ритейлового й універсального банку, то найбільш істотне значення має формалізація спеціалізації на роздрібних операціях і, в першу чергу, при формуванні активів¹⁴⁷. Отже, автор також дотримується думки, що ритейл-банк – це той банк, який сконцентрувався на наданні послуг фізичним особам, при цьому не надає банківських послуг юридичним особам та інших фінансових організацій.

З погляду Гусарової А.В. і Сімонянца М.М., сучасний ритейл-банк являє собою фінансовий гід, який надає технологічні та водночас прості і зрозумілі фінансові рішення, постійно розвивається, а також пропонує все нові і зручні сервіси та послуги¹⁴⁸. У даному визначенні автори вказують на сучасні

¹⁴⁶ Сызранова Ю.Р., Биржанова Д.Р., Организация банковской розничной деятельности / Сызранова Ю.Р., Биржанова Д.Р. // Актуальные проблемы развития экономики региона. 2017. - С. 153-159.

¹⁴⁷ Толстов С.Н., Институциональные аспекты развития розничного банковского бизнеса в РФ. *Таврический научный обозреватель*. 2015. № 2-1. С. 49-61.

¹⁴⁸ Гусарова А.В., Симонянц Н.Н., Направления совершенствования розничного банковского бизнеса. *Новая наука: Стратегии и векторы развития*. 2016. № 118-1. С. 210-213.

тенденції, які складаються в постійному розвитку роздрібного бізнесу, підвищенні ролі інновацій та досягнень науки, що значно спрощує використання відповідних послуг фізичними особами. Безумовно, указані особливості ритейлового банківського бізнесу мають місце, проте представлене визначення знову ж таки не розкриває всю суть досліджуваного поняття.

Почечуєва М.А. визначає роздрібний банківський бізнес як ритейловий бізнес, що означає створення продуктових лінійок, контроль над ризиками, правові проблеми, перспективні напрямки розвитку та багато іншого¹⁴⁹. Дане визначення, на наш погляд, занадто неконкретне, але все ж перераховані напрями є важливою частиною роботи в рамках обслуговування інтересів фізичних осіб.

Досить цікаве визначення дають Волошин І.А. і Тершукова М.Б. Відповідно до думки зазначених дослідників, ритейловим є той комерційний банк, позиціонує себе як такого, надає послуги приватним особам, здійснює заходи формування та просування послуг приватним клієнтам і формує більшу частку своїх активів і пасивів за рахунок роздрібних операцій¹⁵⁰. У даному визначенні значна увага приділяється фінансовому маркетингу у банку. Автори вважають, що важливою ознакою, яка вказує на роздрібний характер діяльності банку, є активізація діяльності по залученню фізичних осіб як основних клієнтів. У цілому досить очевидно, що банк, який надає ритейл-послуги, буде витратити свої основні маркетингові кошти саме для просування серед означеної цільової аудиторії.

Крім того, в зарубіжній практиці до ринку ритейлових банківських послуг належать банківські послуги підприємствам малого і середнього бізнесу та підприємцям у силу стандартизації даних послуг і можливості їх масового продажу¹⁵¹. Вважаємо, що до ритейлової сфери відноситься саме кредитування фізичних

¹⁴⁹ Почечуєва М.А., Понятие и сущность розничного бизнеса коммерческого банка. *Современные проблемы и перспективы развития банковского сектора России*. 2017. С. 334-341.

¹⁵⁰ Волошин И.А., Тершукова М.Б., Рынок розничных банковских услуг РФ: современное состояние и тенденции развития. Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями. 2016. № 1. С. 502-508.

¹⁵¹ Трофимов Д.В., Специализация кредитных организаций на рынке розничных услуг. Москва: ДПК Пресс, 2015. С. 12-19.

осіб чи інші послуги цій групі. Такий широкий підхід, який пропонує автор, не зовсім правильний, оскільки малий і середній бізнес мають свої особливості, наприклад, наймають працівників, формують більш відчутні обороти, ніж фізичні особи.

Зазвичай в Україні малий і середній бізнес бажає отримати дещо інші послуги, ніж фізичні особи. Останні активно використовують депозити і кредити, різні послуги за типом кешбек та інші. Водночас бізнес, в основному, використовує кредитні послуги банку, тоді як вільні ресурси активно інвестує в операційну діяльність підприємства, тому депозитні вклади не так популярні.

Також варто приділити увагу дефініції, яку представляє Трофимов Д. В. Даний автор під ринком ритейлових банківських послуг розуміє систему взаємовідносин між банками, небанківськими кредитними організаціями і фізичними особами, системо утворюючим фактором якого є виконання функцій щодо формування і перерозподілу грошових коштів фізичних осіб, а також проведення розрахунків за допомогою масової реалізації стандартизованих банківських послуг.

Тут зауважимо, що для фізичних осіб роздрібні банки надають не тільки послуги з формування і перерозподілу грошових коштів, виконання розрахунків, а й послуги з отримання коштів у рамках покупки різних товарів, страхування, отримання інших фінансових і нефінансових послуг.

Отже, розглянувши різні підходи до визначення поняття «ритейловий банківський бізнес», можна сформулювати власну думку про суть терміна, який є основоположним у рамках даного дослідження.

Висловлюючи власну думку, вкажемо, що ритейловий банківський бізнес являє собою надання різних банківських і небанківських послуг для фізичних осіб комерційними банками. Незважаючи на простоту представленого визначення, воно чітко розділяє, які послуги належать до ритейлового банківського бізнесу, а які до корпоративного. Крім цього, дане визначення враховує, що сучасні банки надають не тільки послуги кредитування, формування депозитів, виконання переказів, але і послуги кешбеку, страхування тощо.

Тож характерними рисами є такі особливості роздрібної банківської діяльності, як стандартизованість продуктів, наявність кількох пропозицій у рамках кожної послуги, простота просування для зниження витрат та інші, що наочно відображено на рис. 2.16.

Пояснити різницю між ритейловими послугами банку і корпоративними можна за допомогою виявлення відмінностей між споживачами-підприємствами і клієнтами-фізичними особами. Підприємства діють більш раціонально, тоді як фізичні особи часто приймають рішення емоційно, на підставі довіри до співробітників, виходячи з інших міркувань.

Крім вищесказаного, у випадку з підприємством існує велика кількість відповідальних осіб, тому, наприклад, рішення про розміщення депозиту буде приймати велика кількість управлінців, тоді як при ритейловій взаємодії існує тільки одна відповідальна особа.

У рамках зазначених напрямків діяльності можна виділити такі продукти як вклади, платежі, перекази, WesternUnion, безготівкова конвертація, продаж страхових полісів, продаж, прийом заявок і обслуговування власників пластикових карт, касове обслуговування по всьому продуктовому ряду, готівкові валюто обмінні операції, продаж (купівля) дорожніх іменних чеків, сейфінг, точка продажів і багато інших.

Що ж до значення ритейлу для українських банків, то воно неоднозначне. Налагодити співпрацю з підприємствами для універсальних банків часто більш вигідно, ніж з фізичними особами. Значно простіше, дешевше і швидше видати кредит одному великому підприємству під ліквідну заставу на 10 млн. дол., ніж видати 10 тис. без заставних кредитів по 1000USD приватним клієнтам¹⁵². У цьому випадку банк може отримати надійного позичальника, який не вимагатиме значних витрат часу для надання великої суми кредиту.

¹⁵² Розничный банковский бизнес: Бизнес-энциклопедия. Москва: ЦИПСИР: Альпина Паблшерз, 2016. С. 23.

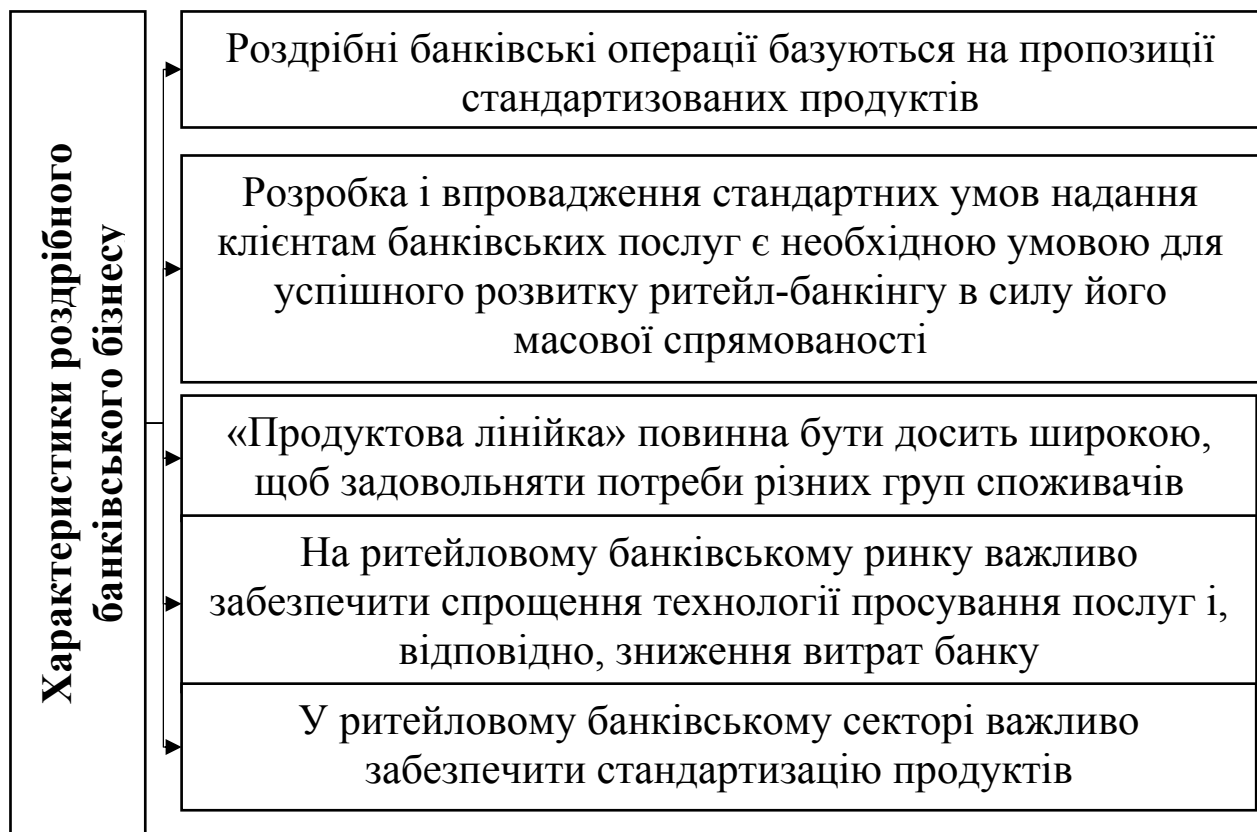


Рис. 2.16. Характерні особливості роздрібно-банківської діяльності

Напрямок же роботи з фізичними особами, зі свого боку, вимагає постійної роботи, залучення більшої кількості співробітників банку. Все це робить роздрібний бізнес для універсального банку менш привабливим. З іншого боку, це відповідно відображається на прибутковості операцій, оскільки більш високий ризик вимагає формування більш високих процентних ставок за відповідними кредитами. В умовах стабільної економічної ситуації та збереження високого рівня платоспроможності громадян концентрування уваги на роздрібних кредитних програмах здатне забезпечити більш інтенсивне зростання активів комерційного банку. З іншого боку, в умовах складних макроекономічних процесів це може загрожувати стійкості кредитної установи. Хоча прибутковість від роздрібних кредитів значно вища, але також вищий ризик їх неповернення, а також собівартість видачі та подальшого обслуговування таких кредитів.

Що ж до поняття «інноваційний механізм банківського ритейлу», то, як указує Демченко А. М., він є сукупністю інноваційних методів (планування і бюджетування, стимулювання і мотивації персоналу, контролю за впровадженням інновацій), інструментів, принципів (прозорості, диверсифікації клієнтів і диверсифікації банківських продуктів/послуг), та забезпечення (інформаційне, нормативне, організаційно-економічне), які застосовуються в інноваційній політиці банку при формуванні бізнес-процесів і бізнес-моделей, зорієнтованих на створення і реалізацію банківських інновацій, що забезпечують банку ефективну політику та підвищення конкурентоспроможності¹⁵³.

Ведучи мову саме про інноваційні технології продажів банківських продуктів, зазначимо, що критерії інноваційності не чіткі. Для цілей дослідження припускаємо, що звичайними технологіями продажів є ті, які пов'язані з безпосередньою взаємодією працівника фронт-офісу із клієнтом, що в підсумку забезпечує продажі, тоді як до категорії інноваційних належать ті, які не потребують безпосередньої участі представника фронт-офісу. Окрім цього, сюди можна також віднести сучасні технології просування, які дозволяють звернути увагу цільової аудиторії.

Одним з найбільш важливих інструментів є контекстна реклама та інші типи реклами від пошукових систем. Адже протягом останніх років роль інтернет-реклами вища, ніж інших напрямків просування. Як можна судити, сервіс Google пропонує чіткий інструмент для планування бюджету маркетингу банків.

Як показано у рис. 2.17, щоб охопити максимально можливу кількість клієнтів по таких запитах як «депозити» і «кредити» банку, необхідно витратити близько 4,3 млн грн щомісячно. Це дозволить транслювати рекламне повідомлення, що в кінцевому підсумку призводить до продажів або в мережі, або безпосередньо при взаємодії клієнта з працівником компанії.

¹⁵³ Демченко А. М. Інноваційні механізми ритейлу в банківському секторі України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / ДВНЗ «Університет банківської справи». Київ, 2019. 240 с.

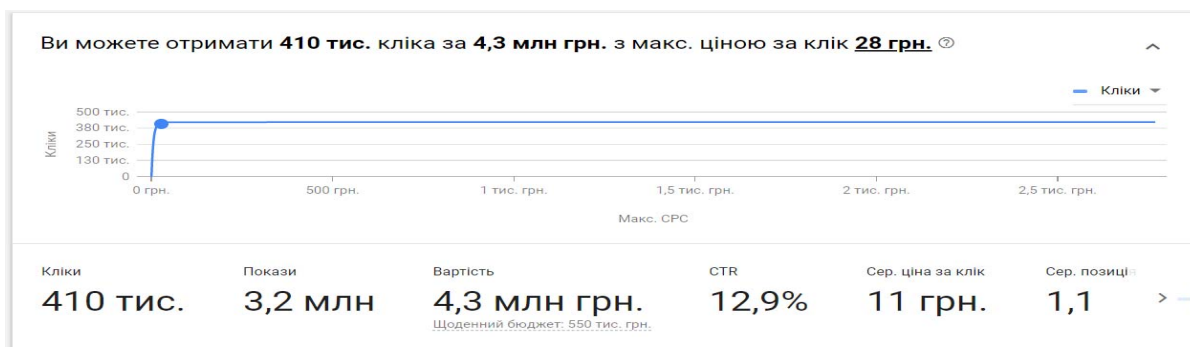


Рис. 2.17. Бюджет і параметри контекстної реклами для продажів банківських продуктів станом на липень 2020 року¹⁵⁴

Таблиця 2.13

Дані про вартість контекстної реклами для продажів банківських продуктів станом на липень 2020 року

Показник	Макс CPC	Кліки	Покази	Вартість	CTR	Сер. ціна за клік
Депозит	27,75 грн.	6886	75010	55 427,38 грн.	9,20%	8,05 грн.
Кредит	27,75 грн.	401049	3096233	4 232 254,66 грн.	13,00%	10,55 грн.

Як показано у таблиці 2.13, просування кредитних послуг дорожчим, адже у цьому каналі просування та продажу банківських продуктів конкурують не лише самі банки, а й різноманітні кредитні спілки, інші фінансові організації.

Позитивною особливістю просування послуг банків у ритейлі є те, що фінансові компанії також створюють спеціальні партнерські програми (табл. 2.14).

Їх суть полягає в тому, що сторонні підприємці реєструються в системі і отримують особисте посилання або особистий ідентифікаційний номер. Таке посилання поширюється в інтернеті різними шляхами, наприклад, за допомогою реклами, створення спеціалізованих сайтів і так далі, а якщо користувач приходить по такому посиланню і робить покупку, то підприємець отримує частку від вартості банківського продукту. Негативною стороною такого процесу є те, що банки не завжди можуть стежити за якістю і сумлінністю інтернет-підприємців, що призводить до використання останніми недобросовісних методів конкуренції (табл. 2.14).

¹⁵⁴ Планування ключових слів. URL: <https://ads.google.com/>

Таблиця 2.14

Партнерські програми з продажу банківських продуктів у 2020 році

Компанія	Офер	Виплата	eCPC	CR	Категорія
A-Bank Card with Limit	Видана картка з лімітом	160,00 UAH	6,00 UAH	7	Фінанси, Банки
A-Bank Card	Видана карта	64,00 UAH	6,00 UAH	7	Фінанси, Банки
Unex bank credit card	Дійсна заявка на кредитну карту	55,00 UAH	3,72 UAH	7	банки
ПриватБанк карти Gold + Універсальна	Видана карта Універсальна Gold	51,00 UAH	0,92 UAH	2	банки
	Видана карта Універсальна	34,00 UAH			
Monobank.com.ua Кредитна карта API	Видана кредитна карта з лімітом	200,00 UAH	-	-	Фінанси API, Банки
OTRbank	Виданий кредит	3,20%	6,05 UAH	3	банки
ПриватБанк Пенсійна, Валютна, Соціальна і для Мам карти	Видана Пенсійна карта	30,00 UAH	5,00 UAH	17	банки
	Видана Валютна карта Gold	45,00 UAH			
	Видана Соціальна карта	25,00 UAH			
ForwardBank KoKoCash API	Видача першого кредиту	360,00 UAH	-	-	Фінанси API, Банки
Monobank.com.ua Кредитна карта	Видана кредитна карта з лімітом	200,00 UAH	4,00 UAH	2	банки
Ideabank.ua по кредитах і картам	Дійсна заявка на карту	50,00 UAH	-	-	банки

Така інноваційна технологія продажів із залученням великої кількості підприємців, що бажають заробити за рахунок продажу банківських продуктів, активно використовується ПриватБанком, Монобанком, Ідеябанком, іншими українськими банками. Цільовою дією є видача картки, видача кредиту, інші цільові дії, що дозволяють упевнитись у тому, що продаж відбувся, а відповідно можна оплатити послуги продавцю банківських продуктів, який забезпечив цільову дію клієнта. Ставки суттєво відрізняються, що пов'язано з різними бізнес-моделями банків, іншими особливостями.

Також використовується власна система інтернет-банкінгу для того, щоб забезпечити продаж банківських продуктів і послуг (рис. 2.18.).

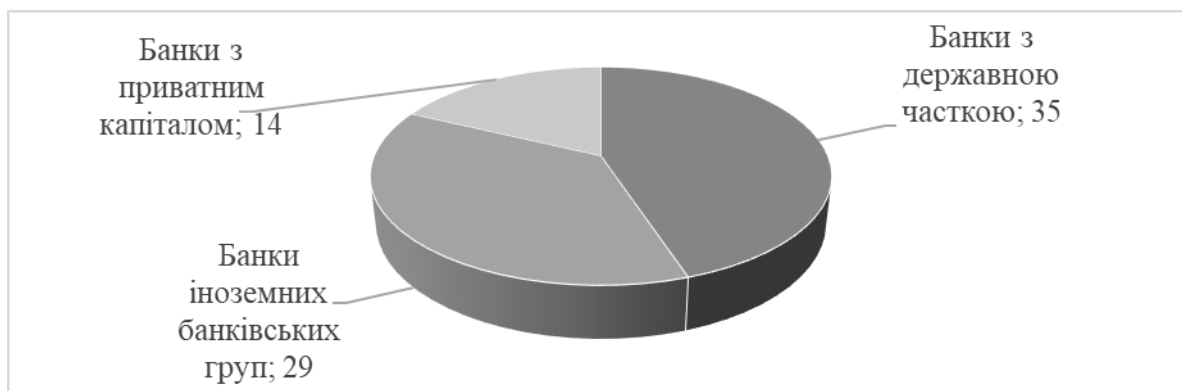


Рис. 2.18. Рівень упровадження інтернет-банкінгу банками України¹⁵⁵

Як можна судити з даних рис. 2.18, фактично більшість українських банків має власну систему інтернет-банкінгу.

Окрім цього, активно розробляються системи мобільного банкінгу, що також дозволяє підвищити обсяг доходів банку за рахунок здійснення платежів і ліпшого обслуговування клієнтів. На відміну від інтернет-банкінгу, який потребує використання комп'ютера, мобільний банкінг більш доступний.

З іншого боку, мобільний банкінг передбачає менший обсяг можливих операцій (рис. 2.19).

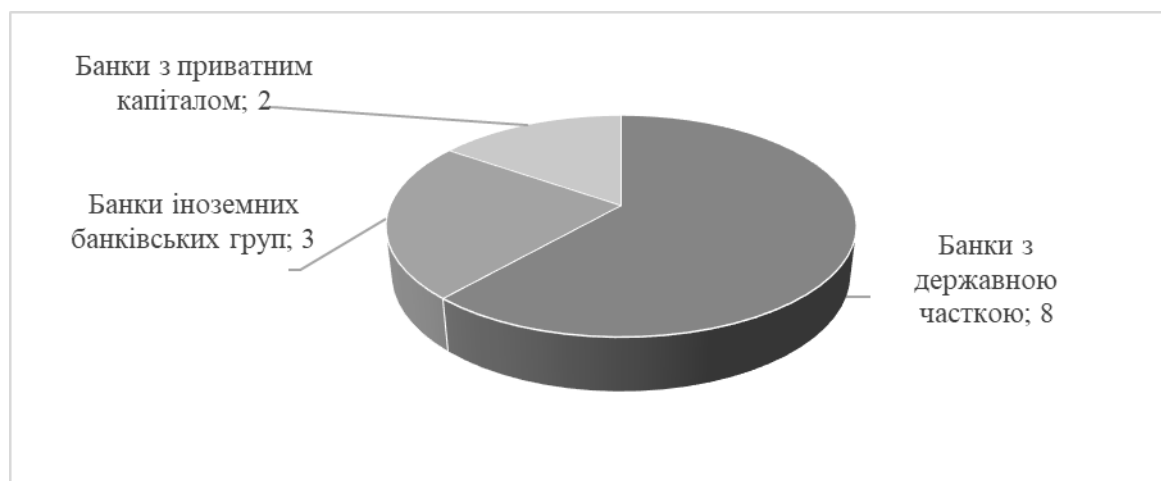


Рис. 2.19. Рівень впровадження мобільного банкінгу банками України¹⁵⁶

¹⁵⁵ Демченко А. М. Інноваційні механізми ритейлу в банківському секторі України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / ДВНЗ «Університет банківської справи». Київ, 2019. 240 с.

¹⁵⁶ Демченко А. М. Інноваційні механізми ритейлу в банківському секторі України : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / ДВНЗ «Університет банківської справи». Київ, 2019. 240 с.

Окрім таких технологій продажів, також активно використовуються окремі пристрої, які забезпечують реалізацію банківських продуктів, їх придбання без участі працівника банку.

Мова йде про банкомати, кількість яких становить 17 687 одиниць, депозитні банкомати, кількість яких – 1814 одиниць, ПТКС, кількість яких – 16 638 (рис. 2.20).



Рис. 2.20. Кількість елементів банківської платіжної інфраструктури в Україні на кінець 2019 року¹⁵⁷

Загалом відбувається постійне зростання кількості платіжних терміналів на млн жителів в Україні, що забезпечує зниження операційних витрат за рахунок тих із них, які пов'язані із безпосереднім продажем банківських послуг. Як результат, обсяг комісій банків зростає, а витрат на збут у розрахунок на кожного окремого працівника скорочується (рис. 2.21).

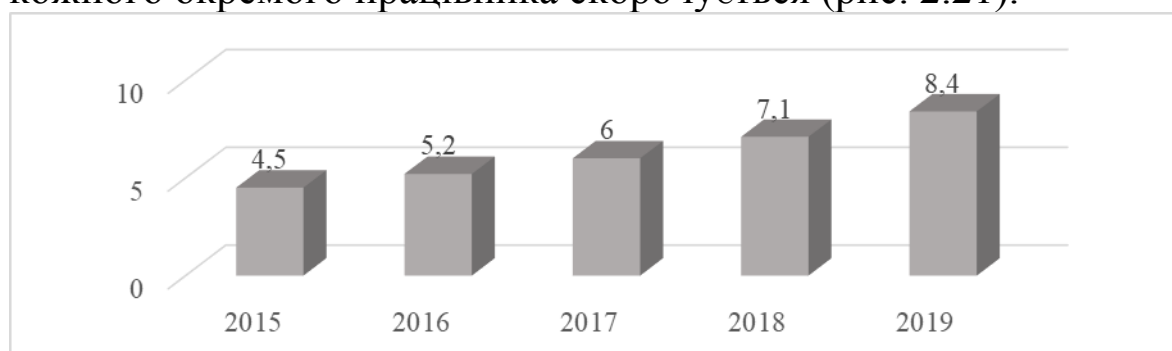


Рис. 2.21. Кількість платіжних терміналів на 1 млн населення в Україні в 2015-2019 рр., тис. шт.¹⁵⁸

¹⁵⁷ Загальні дані про кількість клієнтів, електронних платіжних засобів та платіжних пристроїв URL: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=9644AB3671DF049C12B1A8CA3120DE07?id=44655>

¹⁵⁸ Платіжна інфраструктура, 2019 рік. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/platijna-infrastruktura-2019-rik>

Отже, українські банки активно використовують такі інноваційні технології продажів як контекстна реклама, інші види інтернет-комунікацій, партнерські програми для продажу банківських продуктів третіми особами, інтернет-кабінети та мобільні банківські кабінети, технічні пристрої, такі як банкомати, депозитні банкомати, ПТКС, платіжні термінали. Усе це забезпечує скорочення ролі персоналу у забезпеченні продажів, що в кінцевому підсумку знижує частку постійних витрат у межах діяльності банківських установ.

Як виявлено, комерційні банки, що діють у сфері ритейлу, активно використовують інтернет-комунікації. У такому контексті підвищується актуальність проблеми використання блокувальників реклами. Останні відсікають рекламні оголошення, що не дозволяє доносити своє комунікаційне повідомлення до частини аудиторії.

Для прикладу можна навести AdBlock. Це спеціальне розширення для Chrome, Opera, інших браузерів, що дозволяє виявляти рекламні вставки, видаляти відповідний код або заміщати його порожніми ділянками екрана. З погляду технічних процесів, що відбуваються, спостерігається не стільки блокування реклами, скільки блокування запитів на завантаження такої реклами. 52% користувачів, старших 18 років і до 30 років, використовують такі системи¹⁵⁹. При цьому відчутна частина молоді користується банківськими послугами. Тому учасникам ринку банківських послуг треба шукати інструменти, які дозволять мінімізувати негативний вплив від AdBlock.

Наприклад, можна звертатися безпосередньо до власників інтернет-каналів, Instagram, інших майданчиків, які концентрують значну частину потенційної аудиторії. Безпосереднє замовлення реклами у таких лідерів думок буде більш ефективним, оскільки комунікаційне повідомлення не може бути автоматично заблокованим відповідними системами.

Також в умовах кризових явищ в економіці важливо відзначити, що змінюється ефективність комунікаційної політики учасників банківського ринку, підвищується роль саме цифрових

¹⁵⁹ Gen Z and Advertising: It's Complicated. URL: <https://www.jcdecaux.com/blog/gen-z-and-advertising-its-complicated>

каналів зв'язку з цільовою аудиторією. Фактично в даний час спостерігається значне зниження вартості послуг просування, чим можуть скористатися як нові учасники, так і діючі рекламодавці ринку банківських послуг у сфері ритейлу.

Згідно з даними Google, дохід сайтів, які пропонують свої майданчики в якості рекламних, знизився на 20%, а відповідно знизився і обсяг витрат рекламодавців. Це пов'язано з тим фактом, що конкуренція в рекламних каналах істотно знизилася. Тому загальна криза дозволяє заощадити частину коштів на залучення нових клієнтів.

З огляду на зниження ціни, ритейлові банки або банки з сегментом ритейлу на даному етапі можуть вкладати більше фінансових ресурсів у проведення різних експериментів, які демонструють ефективність альтернативних методик, ключових слів, підходів, інших параметрів у рамках стратегії онлайн-просування. Тобто продовжувати розвивати інноваційний механізм продажу в банківському ритейлі.

Також особливістю впливу теперішньої кризи є збільшення аудиторії різних онлайн-кінотеатрів, онлайн-сервісів, інших інтернет-майданчиків. Це можна помітити на прикладі якості інтернет-зв'язку, що погіршується останнім часом. Звичайно, це призводить до того, що збільшується кількість потенційних клієнтів банківських організацій, з якими можна комунікувати за рахунок інструментів інтернету.

Також з'явилися нові можливості для використання піару з метою просування власних послуг і посилення власного бренду банками, що діють у сегменті ритейлу. Наприклад, важливим інформаційним приводом, на який активно звертають увагу засоби масової інформації, ділові видання, інші майданчики, є фінансова допомога різним групам населення для мінімізації негативного впливу економічної кризи, викликаної пандемією. Звичайно, на ринку банківських продуктів і послуг інструменти піару в контексті благодійності менш ефективні, ніж на ринку масових товарів, однак це також ефективний інструмент, який дозволяє привернути увагу до банку і його послуг.

Також доцільно звернути увагу і на інші аспекти розвитку інноваційних механізмів ритейлу у банківському секторі України.

Більшість центральних банків світу приділяє активну увагу питанням створення безпечної комунікації між комерційним банком і користувачами послуг. Звичайно, мова йде не про технічні роботи, а про розробку різних стандартів, рекомендацій, нормативів. У цьому контексті пропонується звернути також увагу на врегулювання питань використання мобільних пристроїв для отримання доступу до онлайн-банкінгу або мобільного банкінгу.

Уразливості інформаційної безпеки можуть бути також пов'язані з недостатньо проробленим прикладним програмним забезпеченням. У цьому контексті Національний банк України повинен розробити певний профіль захисту програмних продуктів, зіставлення з яким дозволить оцінити надійність використовуваних рішень. Необхідно створювати і технічні, і фінансові можливості тестування банками свого програмного забезпечення, наприклад, захисту від стороннього доступу. Результатом таких дій Національного банку України має бути нормативне закріплення Методики оцінки інформаційної безпеки програмного забезпечення, розроблений профіль захисту, а також створення інформаційно-технічної екосистеми, яка дозволить банкам тестувати своє програмне забезпечення на предмет уразливості від різних векторів інформаційних атак.

Отже, як підсумок, можна виділити такі переваги ритейлового банківського бізнесу:

- висока прибутковість кредитування в порівнянні з кредитуванням юридичних осіб;
- фізичні особи не завжди діють раціонально, часто вибирають більш відомий бренд. Це дозволяє банкам підвищувати прибутковість їх діяльності за рахунок інвестування в маркетингову діяльність. Юридичні особи більше уваги звертають саме на вартість послуг і їх вигідність;
- велика кількість потенційних клієнтів;
- немає необхідності підлаштовуватися під кожного клієнта окремо, є можливість для формування кількох стандартних банківських продуктів, які будуть запропоновані на масовому ринку;

- більше можливостей для масштабування бізнесу;
- для практичної реалізації цього напрямку бізнесу компетентність персоналу може бути нижчою, ніж при взаємодії з корпоративними клієнтами;

- немає необхідності складати щоразу новий контракт, адже розроблені умови кредитування, депозитних послуг, інших послуг ритейлового бізнесу, є стандартними і підходять під потреби всіх клієнтів;

- є можливість забезпечення максимальної диверсифікованості кредитного і депозитного портфелів банку, що пов'язано з величезною кількістю потенційних клієнтів з різних регіонів, які працюють в різних галузях економіки, що характеризуються різними поведінковими шаблонами.

Однак, крім позитивних сторін, ритейловий банківський бізнес має також ряд недоліком у порівнянні з іншими напрямками діяльності банку, наприклад, співпрацею з великими корпоративними клієнтами:

- необхідність залучення великої кількості співробітників для забезпечення якісного надання відповідних послуг;

- низька компетентність фізичних осіб у банківських послугах;

- більша частина фізичних осіб розуміє тільки прості послуги, наприклад, кредити і депозити, тоді як майже не використовуються інвестування, факторинг та інші продукти;

- роздрібний банківський бізнес зорієнтований на велику кількість клієнтів, а значить активна діяльність банку очевидна конкурентам з моменту початку реалізації обраної стратегії. Це означає, що така стратегія може бути скопійована конкурентами протягом короткого періоду часу;

- більш суттєві операційні витрати, які пов'язані з необхідністю підтримки великої кількості відділень банків, особливо якщо діяльність є активною в різних регіонах країни;

- істотні маркетингові витрати для охоплення великої кількості потенційних клієнтів банку.

2.7. Стан і перспективи розвитку співпраці банків і страхових компаній у процесі ринкових перетворень

У сучасних динамічних економічних умовах відбуваються процеси вдосконалення й трансформування інституційної основи функціонування фінансової системи. Всебічна глобалізація, лібералізація та універсалізація фінансових посередників, трансформація й консолідація фінансових ринків стали основними його характеристиками, що змінює існуючий формат співпраці та механізми діяльності інститутів сучасного фінансового ринку.

Фінансові установи не можуть функціонувати цілком незалежно та відокремлено, а постійно співпрацюють і взаємопроникають у роботу один одного на різних рівнях. В Україні та світі на даний час наявні сприятливі передумови для подальшого розвитку та поглиблення різноманітних форм співпраці фінансових посередників, особливо банків і страхових компаній.

Для забезпечення власних конкурентних переваг банки й страхові компанії постійно пристосовуються до зростаючих вимог і потреб ринку. Взаємодія банків і страховиків призводить до створення спільних фінансових продуктів, проте без зміни статусу юридичної особи (в більшості форм початкової співпраці). Розширюючи сферу надання своїх послуг, ці фінансові інституції в результаті співпраці отримують значні конкурентні переваги.

Існують досить різні погляди на час появи спільних банківсько-страхових послуг, наприклад, Клапків Ю.М. вважає, що: «первинним проявом економічної інтеграції кредитної та страхової сфери на рівні послуг була морська позика або договір бодерії, що є прикладом своєрідного симбіозу надання кредиту та ризикового страхування, ще у IV ст. до н. е., який активно використовувався містами Середземномор'я»¹⁶⁰. Звичайно, що у більш сучасному вигляді послуги зі спільними банківськими і

¹⁶⁰ Клапків Л. М., Клапків Ю. М., Свірський В. С. Консолідація банківського та страхового бізнесу: теоретико-методологічні доміанти та тенденції розвитку: монографія. Івано-Франківськ: Видавець Кушнір Г. М., 2019. С. 13.

страховими характеристиками з'явилися вже в кінці 18 століття та на початку 19 століття в розвинених того часу країнах Німеччині, Франції, Бельгії, Іспанії. На території України такі послуги з'явилися теж у кінці 19 століття, коли сформувалась банківсько-страхова група «Дністер» (у західній Україні), а також започатковано державне іпотечне страхування земельними банками (на території Російської імперії).

Зростання клієнтозорієнтованості в умовах сучасного фінансового ринку (та й суспільному житті загалом) – максимальне задоволення усіх фінансових потреб клієнта в одній фінансовій установі, з метою економії затраченого часу і ресурсів з обох сторін, зменшення загального ризику, поліпшення ліквідності учасників фінансових операцій та інших переваг. Потенційно є можливість зростання рівня інституційного інвестування за рахунок акумуляції ресурсів у поєднанні цих секторів і спрямування їх у реальну економіку. Саме фінансова співпраця банків і страхових компаній дає змогу змінити або й створити фінансові продукти, які більш гнучкі до ризику та найліпше задовольняють клієнта, який може отримати повний і порівняно недорогий фінансовий продукт, а також максимізувати прибутки фінансових установ, які співпрацюють.

Основа вдалої й результативної співпраці – висока довіра, чесність і відповідальність її учасників як страхової компанії, так і банку, що є результатом високого рівня страхової культури, соціального розвитку й фінансової грамотності. Гарантія безпеки, бренд і рівень довіри до провідних і надійно працюючих відомих українських банків підвищує і рівень довіри, лояльності й зацікавленості потенційних споживачів їх фінансових послуг. Ефективність взаємної співпраці банків і страховиків значно залежить від спільних корпоративних цінностей і менеджменту, що є мотивом до єдності їх капіталів.

У нинішніх умовах здійснюється пошук таких форм співпраці банків і страховиків, які давали б найбільшу віддачу для обох учасників. На початковій формі співпраці страхова компанія надає свої послуги клієнтам банку та самому банку на базі укладеного договору, при цьому не відбувається поєднання каналів збуту фінансових продуктів і створення спільних

банківсько-страхових продуктів. В Україні співпраця банків і страховиків сягнула такого рівня : форми агентських відносин, при яких, згідно з угодою, здійснюється розповсюдження послуг страхової компанії через агентську мережу й канали збуту банку. Наступним етапом взаємодії банків і страховиків має стати форма кооперації, при якій співпрацюючі сторони створюють договірне об'єднання (альянс) та сприяють одне одному у всіх галузях своєї роботи. Співпраця у формі повного контролю (злиття чи поглинання фінансовими установами одне одного) при досягненні стратегічних цілей діяльності учасників для вітчизняного фінансового ринку на даний час не є характерною особливістю, але можлива при подальшому розвитку обох видів фінансових установ. Найвищою фазою співпраці банків і страхових компаній українські вчені вважають форму фінансового супермаркету, де тісно пов'язуються всі підрозділи установ і виникає можливість надавати інтегровані фінансові продукти та універсальні фінансові послуги.

Співпраця банків і страховиків може проходити всі ці форми взаємодії, поступово розпочавшись з продажу продуктів страхових компаній через банківську мережу, а з перебігом часу переходити у злиття чи поглинання партнерів, поєднуючи їх капітал. При умові, що ініціатором співпраці стає банк, з'являється – «банкостраховання».

Банки, порівняно з іншими фінансовими установами, здійснюють особливо важливу й специфічну роль в економіці країни, маючи безпосередній вплив на емісію та кількість грошей в обігу, що впливає на фінансовий стан усіх економічних суб'єктів. Поряд з цим діяльність банків характеризується високим ступенем ризиковості. Саме така важливість й ризиковість роботи банківських установ і є стимулом до звернення до страхових компаній як особливих клієнтів, для яких розробляють страховики цілий комплекс страхових продуктів під специфічні ризики (страхування банків від шахрайства чи пограбування, страхування від неповернення кредитів, страхування від дострокового розірвання депозитних угод тощо).

Отож, співпрацювати банки і страхові компанії можуть як клієнти, так і партнери, вкладаючи свої кошти в капітал одне

одного, створюючи універсальні фінансові продукти, які оптимально забезпечують фінансові запити клієнтів і формують фінансові групи, до складу яких можуть входити й інші види фінансових установ.

В Україні найчастіше відбувається співпраця страховиків і банків без поєднання капіталів, через процедури акредитації банками страхових компаній задля поширення їх послуг за відповідну плату. Враховуючи переважаюче фінансове становище банків на фінансовому ринку України саме вони «диктують» правила співпраці з страховиками, прагнучи оптимізувати витрати на аналіз та визначення партнера-страховика вітчизняні банки просто вимагають, щоб страхові компанії відкривали депозитний (іноді й понад 1 млн грн) і поточний рахунки у банку, що його акредитує, а також «привести» до банку платоспроможних клієнтів тощо. «Умовами акредитації є: наявність досвіду роботи на страховому ринку; надійність, репутація та відомість бренду; широка регіональна мережа; відкрита структура власності; зрозумілі та конкурентоспроможні продукти страхування; інформація про страховий портфель компанії та ринки збуту страхових послуг; надійний страховий захист, партнерство з провідними перестраховиками; виконання зобов'язань по виплаті відшкодування та швидкість прийняття рішення про виплату в разі настання страхового випадку»¹⁶¹.

В українській практиці надання фінансових послуг найчастіше можна зустріти такі комбінації поєднання фінансових продуктів банківських установ і страхових компаній:

- при відкритті рахунку в банку надається пропозиція здійснити страхування від нещасних випадків;
- при оформленні споживчого кредиту – застрахувати життя отримувача кредиту, що може забезпечити й відшкодування по сплаті кредиту при настанні його смерті або втрати дієздатності та в результаті, неможливості отримання попереднього заробітку для погашання кредиту;

¹⁶¹ Клапків Л. М., Клапків Ю. М., Свірський В. С. Консолідація банківського та страхового бізнесу: теоретико- методологічні доміанти та тенденції розвитку: монографія. Івано-Франківськ: Видавець Кушнір Г. М., 2019. С. 41.

– при наданні банком іпотечного кредиту – застрахувати предмет договору іпотеки, здійснити титульне страхування, а також застрахувати життя отримувача кредиту;

– при наданні експортного кредиту – здійснити страхування фінансових ризиків клієнта тощо;

– при відкритті депозиту в банку, клієнт може застрахувати також і ризик його неповернення банком і т.п.

У будь-якому напрямку банківської роботи долучення відповідних страхових продуктів зменшує ризиковість його діяльності, що дасть можливість зменшити ціну певного банківського продукту (виключаючи ризикову надбавку), а в результаті потенційно розширити обсяг таких операцій та кількість клієнтів, яким будуть доступні й цікаві комбіновані фінансові продукти.

Страхові компанії при співпраці з банками мають змогу поліпшити власну фінансову стабільність, використовуючи можливості банків у більш ефективному управлінні та розміщенні активів страхових компаній, застосовувати взаємний фінансовий консалтинг і спільні інформаційні бази.

Специфічними перевагами взаємодії банків і страхових компаній Пенкаль Н.А. зазначає такі: «об’єктивна оцінка ризиків; диверсифікація фінансових ризиків; можливість об’єднання технічних засобів, що використовують для оцінки та ризик-менеджменту; можливість покращення ефективності управління ресурсами і властивими їм ризиками; кваліфікований персонал та можливість його об’єднання для оцінки та ризик-менеджменту»¹⁶².

Поява і затребуваність нових видів фінансових послуг, різноманітних фінансових інструментів, цінних паперів і деривативів у сукупності з лібералізацією та глобалізацією світового господарства стимулюють поєднання характеристик різних фінансових продуктів формуючи субститути до банківських і страхових продуктів. Прагнення до комплексного задоволення базових фінансових запитів своїх клієнтів фінансові установи максимально універсалізують свою діяльність,

¹⁶² Пенкаль Н.А. Ризик-менеджмент взаємодії банківського та страхового сегментів фінансового ринку України: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Тернопіль, 2016. С. 55.

запроваджуючи посади фінансових радників, які визначивши основні фінансові потреби клієнтури, оптимізують їх задовільнивши можливими фінансовими інструментами (наприклад, ведення поточного рахунку, формування накопичень, можливість отримання кредитування та страховий захист від різноманітних ризиків). Переплетення фінансових інтересів клієнта у цих напрямках створює гібридні фінансові продукти, які складно віднести до окремої сфери. Стабільна та взаємовигідна співпраця банків і страховиків можлива лише при високому ступені довіри учасників, що забезпечується також завдяки здійсненню вкладень у капітали один одного.

«Посиленню співпраці банків і страхових компаній, крім лібералізації державного нагляду, потреб клієнтів у одночасному отриманні фінансових послуг, процеси поглинання та об'єднання на міжнародному рівні тощо, сприяють також: активне впровадження Fintech та InsurTech, застосування технологій блокчейну, гнучкий андеррайтинг, зростання конкуренції з боку новітніх видів фінансових установ, застосування криптовалют»¹⁶³.

Загалом, Fintech — технології, які застосовуються компаніями для керування фінансовими складовими власного бізнесу, використовуючи сучасні програми, додатки, техніку, тощо. Під Fintech також часто розуміють стартапи, що запроваджують найсучасніші технології у фінансову сферу та реалізують більш ефективні і менш затратні фінансові сервіси, задовольняючи динамічний попит на фінансові послуги. Перевагою таких компаній є і те, що інструменти Fintech застосовуються і за межами фінансового ринку, а тому і регулюються на даний час не дуже жорстко. Такі компанії можуть становити загрозу для традиційних гравців, витісняючи їх з ринку, саме тому зміна асортименту та напрямків обслуговування клієнтів традиційними фінансовими установами (насамперед банків і страховиків) є актуальним питанням, що потребує вчасного рішення.

¹⁶³ Кучерівська С.С., Гладчук О.М. Співпраця банків та страхових компаній у сучасних умовах. *Трансформація системи міжнародних та локальних ринків* : Мат. міжн. наук.-практ. конференції, 29-30 квітня, 1 травня 2020 року, Чернівці (Україна) – Сучава (Румунія). Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. С. 107-108.

«За прогнозами Bank of England до 2023 року фінтек може спричинити скорочення сукупного прибутку британських банків на 1,1 млрд фунтів стерлінгів. Зокрема через зниження прибутків від овердрафту і вартості платіжних послуг. Також зросте ризик ліквідності, оскільки клієнт буде менш прив'язаний до конкретного банку»¹⁶⁴.

Стартом до появи Fintech в Україні стали фінансові кризи останніх років, після яких суттєво зменшилась кількість працюючих в Україні банків і зростає недовіра до банківського сектору. Головною сферою роботи компаній Fintech в Україні є здійснення грошових переказів та надання кредитів, цим займається майже 40 компаній, а інші – займаються управлінням фінансів, інфраструктурою, маркетплейсом, телекомунікаціями, блокчейном, медіа тощо. Саме Fintech став причиною можливості виникнення криптовалют.

Зростання використання сучасних фінансових і технічних технологій пов'язано з появою штучного інтелекту й великих даних, розвитком інтернет-технологій та масового застосування смартфонів, що дало можливість масового доступу до дистанційних фінансових послуг.

Мазаракі А. та Волосович С. вважають, що: «наслідком розвитку FinTech будуть передусім не революційні, а еволюційні зміни фінансового сектору. Традиційні фінансові інститути адаптуватимуться до нових умов, а нові учасники ринку приєднуюватимуться до фінансової екосистеми, в результаті чого виживуть сильні бізнес-моделі. FinTech здатні розв'язувати поточні проблеми ринку фінансових послуг, проте можуть створювати й нові проблеми. Як наслідок, нормативно-правове регулювання фінансового сектору має трансформуватися, щоб не допустити неконтрольованих ситуацій у фінансовій системі внаслідок посилення впливу фінансових та операційних ризиків»¹⁶⁵.

¹⁶⁴ Зінченко А. Що таке Fintech та які його перспективи на ринку фінпослуг України : *Бізнес*. 2018. 31 жовтня. URL: <https://business.ua/finances/4251-shcho-take-fintech-ta-iaki-ioho-perspektyvy-na-rynku-finposluh-ukrainy>

¹⁶⁵ Мазаракі А., Волосович С. FINTECH у системі суспільних трансформацій. *ВІСНИК КНТЕУ*. 2018. № 2. С. 15. URL: <http://visnik.knute.edu.ua/files/2018/02/2.pdf>

InsurTech є аналогічним використанням системи високотехнологічних інструментів та інновацій, що підвищують ефективність роботи страхового сектору. До них відносяться: поява онлайн платформ, які надають послуги страхування, використання страховиками інтегрованих даних для автоматизації інформації необхідної для пришвидшення обробки питань щодо виплати страхових відшкодувань, а також можливе використання фотофактів настання страхових випадків, GPS-технологій, тощо. Страховики теж застосовують сучасні інструменти фінансових технологій, вкладають кошти в InsurTech, а також співпрацюють з InsurTech-компаніями. Такі технології зменшують адміністративні витрати страховиків, полегшують доступ клієнтів, які бажають застрахуватись до відповідних страхових послуг, пришвидшився процес купівлі страхових полісів і надання виплат, страхові продукти стають усе більш персоніфіковані та сучасні.

Волосович С. та Фоміна О. головними напрямками розвитку InsurTech вважають такі тренди:

1. «Використання мікрострахування для управління клієнтськими потребами.
2. Розширення застосування нових інструментів та каналів збуту страхових послуг.
3. Поглиблення співпраці між традиційними страховими компаніями та InsurTech-компаніями
4. Поява нових продуктових ліній під впливом потреб клієнтів»¹⁶⁶.

Саме застосування затребуваних технологій у роботі фінансових установ сприятиме утворенню нових видів фінансових продуктів, адекватному реагуванню на динамічні зміни зовнішнього середовища. Однак для реального поширення новітніх фінансових послуг необхідні висока підприємницька, технічна і технологічна, фінансова, банківська та страхова культура всіх економічних суб'єктів.

¹⁶⁶ Волосович С., Фоміна О. Технологічні інновації на страховому ринку. *ВІСНИК КНТЕУ*. 2018. №5. С.124-137. URL: <http://visnik.knute.edu.ua/files/2018/05/11.pdf>

Співпраця банків і страховиків за вимогами сучасного фінансового ринку набуває нових якісних і технологічних форм, однак здійснюватися вона може як при поєднанні капіталів цих фінансових установ (утворення спільної нової установи, обмін акціями, утворення фінансової групи – стратегічні альянси), так і без поєднання капіталів банків і страхових компаній (акредитування фінансовими установами один одного, співпраця за відповідними договорами тощо).

Використовуючи ефективну взаємодію банків і страховиків можна отримати ефект синергії, використовуючи фінансові, операційні, маркетингові, кадрові та інші переваги співпраці; диверсифікувати джерела потенційних доходів; отримати додаткові канали продажу власних фінансових продуктів; продуктивніше використовувати кваліфікований персонал і різноманітні технологічні засоби; формується можливість надання пропозиції цілісного пакета фінансових послуг; залучення додаткової клієнтури та поліпшення конкурентної позиції на фінансовому ринку.

Співпраця банків і страховиків у формі створення об'єднаної фінансової структури дає змогу подолати певні законодавчі перепони, оскільки страховикам заборонено розміщувати сформовані в результаті власної діяльності резерви у кредити чи акції у розмірах, які перевищують нормативні вимоги, тому співпраця і використання можливостей банківського бізнесу надає ліпші можливості для прибуткового управління страховими резервами. Існують ідеї використання банківських продуктів страховиками заради перестрахування, формуючи зі страхових внесків депозит, а при появі необхідності виплати страхового відшкодування використовують кредити, що виплачують з акумульованих чи навіть майбутніх страхових внесків на депозиті. А банки можуть зменшити ризиковість власної діяльності застосовуючи професійне страхування, що дасть можливість розширити ресурсну базу для активної діяльності.

На сучасному фінансовому ринку України переважне становище сформували саме банківські установи, існує доволі значна децентралізація фінансової системи в країні, що зменшує

ефективність ділових взаємовідносин між учасниками та надає переваги й можливість банкам визначати умови потенційної співпраці з іншими фінансовими установами, в тому числі і з страховими компаніями. У результаті чого саме банки й отримують більшість переваг від такої співпраці.

Свідомо чи ні, але неадекватна характеристика страхових послуг, що поширюється банком, може сформувати у клієнта сприйняття хибної уяви про деякі пропозиції, як частину банківських послуг. Для прикладу, поліси накопичувального довгострокового страхування життя або пенсійне страхування (як страхові продукти) можуть сприйматися клієнтами як аналоги депозиту банку. А при існуванні суміжних фінансових продуктів, вони можуть заміщуватись одне одним і значно залежати від мотивацій (фінансових та інших) персоналу фінансової установи, що безпосередньо обслуговує клієнта та пропонує пакет фінансових послуг.

Потенційними ризиками при тісній співпраці банків і страховиків і поєднанні їх капіталів є:

1. ризик порушення процедури надання кредиту при взаємному кредитуванні банку й страховика;

2. ризик надання фіктивних чи не в повній мірі достовірних фінансових результатів діяльності сформованого конгломерату;

3. ризик конфліктів стратегічних інвесторів, між керівництвом і топ-персоналом банківської установи та страховика, що впливає з рівня централізації сформованої фінансової групи;

4. ризик проникнення фіктивних інформаційних даних у діяльність фінансової групи з банку до страховика або ж навпаки;

5. ризик недотримання банківської або ж, відповідно, страхової таємниці через недостатньо контрольований обіг інформаційних даних між банком і страховою компанією.

Законодавство, що стосується регулювання співпраці та об'єднання банківських установ і страхових компаній, зосереджено навколо таких головних проблем:

- «конкуренція та загроза монополізації ринку фінансових послуг;

- охорона та шляхи реалізації прав клієнта;
- загострення ризику подвійного використання капіталу;
- поглиблення відмітностей між наглядом за банківською та страховою діяльністю;
- специфіка та модифікація органів нагляду»¹⁶⁷.

Процес здійснення нагляду за фінансовими конгломератами дуже складний, оскільки, якщо фінансова група займається одночасно наданням банківських послуг, працює на фондовому ринку, управляє фінансовими фондами та ще й надає страховий захист, то вона є об'єктом для регулювання різних органів нагляду з різноманітними напрямками та стратегіями у своїй регуляторній діяльності, а залежно від територіальної масштабності роботи фінансової групи, можливим є і врахування регуляторних вимог різних країн.

Ринкові дерегулюючі процеси у країнах Європейського Союзу супроводжувались зі значними застереженнями стосовно платоспроможності фінансових установ і рівня захисту споживачів фінансових послуг. Такі тенденції відображались у вищих вимогах до обсягів та якості капіталу фінансових установ, а також відповідного формування резервів, однак реалізовувались теж заходи, пов'язані з управлінням ризиками у ході роботи фінансових установ.

Різні сектори фінансового ринку (банківський і страховий) у багатьох країнах регулюються відокремлено, різними регуляторами, але лібералізаційні процеси й певне послаблення державного регулювання функціонування фінансових установ супроводжується консолідацією органів регулювання і нагляду у фінансовому секторі.

Виокремлюють офіційну позицію країн ЄС стосовно консолідації регулювання у банківському та страховому секторі, що відображено у відповідній резолюції від 6.11.2002 р. (2002/2061(INI)), Парламент ЄС рекомендував країнам, що є членами ЄС, повністю інтегрувати фінансовий нагляд. Враховуючи, що функціонування фінансових посередників часто виступає за межі окремого сектора економіки, це призводить до дублювання завдань відповідних наглядових органів.

¹⁶⁷ Клапків Л. М., Клапків Ю. М., Свірський В. С. Консолідація банківського та страхового бізнесу: теоретико- методологічні доміанти та тенденції розвитку: монографія. Івано-Франківськ: Видавець Кушнір Г. М., 2019. С. 145.

Законодавство більшості розвинених країн стосовно об'єднаного капіталу фінансових установ обмежують лише максимальні розміри їх часток у капіталі один одного, що виражається у відсотках до їх капіталу. Банківським установам більшості розвинених країн забороняється здійснювати безпосередньо банківську діяльність, однак дозволено продавати страхові поліси, володіти частками у страхових компаніях, створювати власну страхову компанію чи фінансову групу.

«За результатами досліджень британського аналітичного агентства Datamonitor, 46% банків Європейського союзу, мають власну страхову компанію, 23% – створили альянси зі страховими компаніями і у 82 % – випадків це забезпечило більшу ефективність продажів і менші адміністративно-операційні витрати, ніж у звичайній страховій компанії»¹⁶⁸.

Європейські банки все частіше й активніше втручаються у сферу надання страхових послуг, а їх частка на ринку страхування життя складає майже 20%, а у Франції банки взагалі переважають у даній сфері фінансових послуг. В Україні рівень такого крос-проникнення на різноманітні фінансові сегменти поки що набагато нижчий, ніж в ЄС.

Необхідність активнішої інтеграції України у світовий фінансовий ринок і глобалізаційні процеси в поєднанні з лібералізацією державного регулювання фінансових ринків спричинилися до суттєвих змін у наглядовій системі українського фінансового ринку. Однією з головних передумов формування консолідованого фінансового нагляду на українському фінансовому ринку є постійна зростаюча універсалізація затребуваних споживачами фінансових продуктів, а спеціалізованим, відокремленим органам складніше регулювати сектори фінансового ринку, в якого нечіткі кордони. Ускладнення організаційної та бізнесової структури учасників фінансового ринку, що об'єднуються не тільки в холдинги, й а у цілі конгломерати, в яких внутрішні фінансові потоки забезпечують диверсифікацію операційних ризиків різних напрямків роботи і компенсують збитковість одних операцій за рахунок

¹⁶⁸ Кучеренко В.В., Данкевич Р., Тринчук В.В. *Форми інтеграції банківського і страхового капіталу: монографія*. Львів: Видавництво «ГАЛИЧПРЕС», 2018. 284 с.

прибутковості інших. Відповідно, при здійсненні державного регулювання та оцінці фінансової стійкості таких організаційно складних фінансових установ потрібно детально досліджувати інформацію за всіма напрямками діяльності фінансової установи, а для такого нагляду потрібний об'єднаний орган фінансового регулювання, щоб не виникало дублювання функцій наглядових органів, що спричиняє зростання витрат або ж, навпаки, прогалин у надгляді, які дали б змогу фінансовим установам отримувати доходи та не завжди зважати на захист інтересів своїх клієнтів.

У відповідь на сучасні потреби розвитку українського фінансового ринку було запроваджено поступову консолідацію державного регулювання у фінансовому секторі. Згідно із Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг» (тобто «спліт»), в Україні НБУ став регулятором не лише банківських установ, а й страхових, факторингових, лізингових компаній, кредитних спілок, ломбардів і фінансових компаній. Національна комісія, що здійснює державне регулювання на фінансовому ринку припинила своє існування, що зменшило число наглядових органів на фінансовому ринку України. Надгляд за недержавними пенсійними фондами, ФФБ і ФОН тепер здійснюватиме НКЦПФР. Заявленою метою таких об'єднаних процесів стало забезпечення більшої прозорості, надійності, ефективності небанківських фінансових інституцій, а також поліпшення захисту інтересів споживачів послуг даних інституцій. Рівень жорсткості регулювання фінансових установ залежатиме від ризикованості їх діяльності для клієнтів, вищий ризик потребуватиме більше вимог до установи і навпаки. Однак існують й основні вимоги, які потрібно буде виконувати всі фінансовим установам:

- достатній розмір і адекватність власного капіталу фінансової установи;
- прозорість структури власності фінансової установи;
- виконання удосконалених вимог щодо ліцензування, оцінки платоспроможності й ліквідності фінансових установ, їх корпоративного управління та системи відповідного управління ризиками;

– дотримання чинного законодавства у сфері фінансового моніторингу, оскільки саме фінансові установи є одними з головних первинних його учасників.

Водночас НБУ став єдиним відповідальним центром за стабільність фінансової системи країни.

За 2019-2020 рр. НБУ детально аналізував особливості діяльності українських небанківських фінансових установ, розробляв рекомендації для поліпшення не лише їх роботи (сформувавши «білі книги» та законопроекти для подальшого розвитку кожного виду установ), а й стану фінансового ринку країни загалом.

В організаційній структурі НБУ в результаті спліту додатково виділено Департамент нагляду за страховим ринком і Департамент методології регулювання діяльності небанківських фінансових установ.

Головні функції Департаменту нагляду за страховим ринком у структурі НБУ полягають у:

– «здійсненні ефективного безвиїзного нагляду на індивідуальній та консолідованій основі за дотриманням об'єктами нагляду законодавства з питань регулювання ринків фінансових послуг, нормативно-правових актів НБУ, за дотриманням установлених обов'язкових нормативів та інших показників і вимог, що обмежують ризики за операціями з фінансовими активами;

– оперативному реагуванні на факти порушення об'єктами нагляду законодавства з питань регулювання ринків фінансових послуг, вимог нормативно-правових актів НБУ, здійснення ризикової діяльності, яка загрожує інтересам вкладників та/або інших кредиторів небанківських фінансових установ та застосування адекватних заходів впливу відповідно до законодавства;

– визначенні під час здійснення нагляду пов'язаних із небанківськими фінансовими установами осіб та здійснення контролю за операціями з такими особами;

– здійсненні контролю за дотриманням небанківськими фінансовими установами вимог законодавства України з питань проведення внутрішнього та зовнішнього аудиту»¹⁶⁹.

¹⁶⁹ Інформаційні матеріали Національного банку України : URL: <http://www.bank.gov.ua>.

В Україні зроблено початкові кроки для консолідації державного нагляду за фінансовим сектором, що створює нові можливості для формування нового покоління та сучасних форм співпраці банків і страхових компаній. Формування спільних основ до нагляду за діяльністю різних фінансових установ дасть змогу зробити український фінансовий ринок більш прозорим, стабільним, підвищить координацію дій в системі нагляду, врегулює певні прогалини в регулюванні діяльності деяких фінансових установ, що порушували інтереси споживачів їх фінансових послуг та в результаті підніме довіру до фінансового сектору країни, що стимулюватиме розширення ресурсної бази фінансових установ та їх стабільність і розвиток.

Справжня конкуренція між страховиками і банками може з часом перетворюватися у результативну співпрацю з використанням сильних сторін діяльності кожної установи. У ринкових умовах економічного розвитку існує взаємозалежність розвитку цих фінансових інституцій. Прагнення банківських установ до максимізації прибутків призводить до більшої універсалізації їх діяльності, вони починають здійснювати фінансові послуги, які є нетрадиційними і другорядними для банків (оскільки базові банківські продукти, в умовах конкуренції зменшують свою дохідність), а при подальшому розгортанні таких процесів банки взагалі вийдуть за межі своїх традиційних функцій і трансформуються у фінансові групи чи інституції, в назві яких узагалі може і не бути назви «банк».

На даний час в Україні сформувалась банківсько зорієнтована модель фінансового сектору, при якій банківські установи є найбільш потужними його учасниками, залучають більшу частину вкладень економічних суб'єктів та інвестують, кредитуючи їх економічний розвиток. Саме банки «диктують» основні аспекти й умови роботи на фінансовому ринку, включаючи й співпрацю з іншими фінансовими посередниками, в тому числі й страховими компаніями, які мають значно менші сформовані капітали та вплив на ринку.

Як видно з наведених у таблиці 2.15 показників за 2015-2020 роки, кількість банків зменшилась більш як на третину (36%), таке «очищення» ринку від слабких і неплатоспроможних банків, окрім позитивних наслідків, сприяла і зменшенню конкуренції в секторі й серйозно «підірвала» довіру до банків загалом.

Таблиця 2.15

**Динаміка головних показників функціонування банків
в Україні в 2016–2020 рр., млн грн¹⁷⁰**

Показники	Станом на					
	2015	2016	2017	2018	2019	01.06.2020
Кількість банків	117	96	82	77	75	75
Загальні активи	1 254 385	1 256 299	1 333 831	1 359 703	1 493 298	1 590 693
Кредити надані клієнтам в т.ч.	1 009 768	1 005 923	1 036 745	1 118 860	1 033 539	1 062 428
кредити органам державної влади	3 360	1 427	1 517	2 865	4 724	4 662
кредити суб'єктам господарювання	830 632	847 092	864 412	919 071	822 020	846 650
кредити фіз. ос.	175 711	157 385	170 774	196 859	206 761	211 064
кредити небанківським фінансовим установам	65	20	42	66	33	52
Вкладення в цінні папери та довгострокові інвестиції	201 520	332 273	425 803	480 615	557 697	605 933
Резерви за активними операціями банків	321 303	484 383	511 062	556 445	538 943	523 501
Пасиви	1 254 385	1 333 831	1 333 831	1 359 703	1 493 298	1 590 693
Капітал	103 713	123 784	161 108	154 960	200 854	200 671
в т.ч.: статутний капітал	222 170	414 668	495 377	465 532	470 712	473 401
Зобов'язання банків	1 150 672	1 132 515	1 172 723	1 204 743	1 293 606	1 390 022
Кошти суб'єктів господарювання	318 568	369 913	403 955	406 367	498 156	523 483
Кошти фіз. ос.	420 137	437 152	478 100	508 457	552 592	619 115
Кошти небанківських фінансових установ	30 474	42 813	22 907	23 794	26 885	28 336
Строкові вклади інших банків, кредити від інших банків	122 592	73 938	50 240	42 178	34 995	23 255
Рентабельність активів, %	-5,46	-12,60	-1,93	1,69	4,35	4,49
Рентабельність капіталу, %	-51,91	-116,74	-15,84	14,67	33,45	33,19

¹⁷⁰ Інформаційні матеріали Національного банку України : URL: <http://www.bank.gov.ua>.

Попри кількісне зменшення учасників ринку банківських послуг, відбулось їх якісне зростання, що відображається у збільшенні обсягів активів банків, суттєво зріс обсяг вкладень у цінні папери та довгострокові інвестиції, наданих кредитів тощо. Кошти фізичних осіб і суб'єктів господарювання залучені банками у структуру своїх зобов'язань за 2015–2020 роки продовжували збільшуватись, що характеризує, з одного боку, високий рівень довіри до сектору, а з іншого – деяку безальтернативність у виборі клієнтів серед учасників фінансового ринку. Єдиним показником, що суттєво зменшився (майже в 6 разів), став обсяг міжбанківського кредитування.

Загалом банки за останні кілька років подолали негативні наслідки кризи та почали отримувати достатні прибутки то формувати стабільний фінансовий стан, який став важливим буфером перед нинішньою всесвітньою економічною кризою, що викликана пандемією та може в певній мірі зменшити її негативні наслідки.

Отже, до загальних характеристик сучасного стану розвитку вітчизняного банківського сектору можна віднести:

- Вихід неплатоспроможних банків з фінансового ринку, так зване його «очищення».
- Поліпшення якості оцінки кредитного ризику банків, яка тепер значно жорсткіша, а банки своєчасно і в достатньому обсязі формують необхідні резерви.
- Зменшення обсягів кредитування пов'язаних з банками осіб.
- Не більше 15% активів банківського сектору перебувають у зоні ризику за показниками фінансової стійкості та рівня підтримки акціонерами згідно з результатами стрес-тестування.
- Адекватність регулятивного капіталу банків в середньому удвічі перевищує нормативні вимоги.
- Підвищена увага банків до роздрібного кредитування та інвестування в цінні папери забезпечили банкам достатньо високі прибутки та показники рентабельності.
- Переважаюче фондування банківського сектору за рахунок внутрішніх джерел (понад 85% зобов'язань забезпечують фізичні та юридичні особи).

- Банківський сектор має значну кількість високоякісних ліквідних активів, а коефіцієнт покриття ліквідності в середньому удвічі перевищує нормативні вимоги.
- Значне зниження коефіцієнта монетизації економіки.
- Високий ступінь впливу держави в банківському секторі, майже 60% активів усіх банків належать державним банкам.
- Значний рівень недовіри як до банківського сектору, так і до фінансового загалом.
- Суперечливий механізм рефінансування вітчизняних банківських установ.
- Недостатній рівень професійності керівного персоналу банків і ризик менеджменту.
- Формування закритої, олігархічної моделі банківництва зі значним політичним впливом.

Український страховий ринок другий за обсягами капіталізації серед небанківських ринків фінансових послуг, однак він набагато менший від банківського (активи всіх страхових компаній менші від активів усіх українських банків майже у 25 разів), попри те, що кількість учасників страхового ринку в 3 рази більша, ніж кількість банків в Україні. Однак за останні роки кількість українських страховиків зменшилась удвічі, що характеризує зменшення екстенсивних рис його розвитку і початок більш якісної діяльності. Щороку фінансовий ринок покидає значна кількість страхових компаній. Як видно з показників таблиці 2.16, при порівнянні середніх показників на 1 працюючого страховика зміни за наведені роки будуть досить позитивними, тобто українські страховики відходять від практики кептивного, схемного недобросовісного страхування та стають стабільнішими та надійнішими.

Недостатня капіталізація українських страхових компаній є базовою проблемою їх функціонування, що стримує потенційні можливості їх розвитку. Поліпшити стан власної капіталізації та й фінансову стійкість загалом страхові компанії можуть за рахунок об'єднання з іншими страховими компаніями чи банківськими установами.

З 203 зареєстрованих страхових компаній «non-life», що працювали в Україні у 2020 році, більше 100 компаній

акумулювали лише 1,2% страхових внесків від загального обсягу внесків по страховому ринку, а 50 найбільших страховиків зібрали майже 90% усіх страхових внесків. А з 22 страхових компаній «life», 10 страховиків акумулюють 96% страхових внесків. Такі показники відображають значний «запас» до подальшого «очищення» страхового ринку, а також може спричинити укрупнення чи об'єднання різних фінансових установ або утворення фінансових груп.

Таблиця 2.16

Динаміка головних показників функціонування страхових компаній України за 2015–2020 роки, млн грн¹⁷¹

	2015	2016	2017	2018	2019	1 кв 2020
Кількість страхових компаній	361	310	294	281	233	225
у т.ч. "life"страховиків	49	39	33	30	23	22
Активи за балансом	60 729,1	56 076,5	57 381,0	63 493,3	63 866,8	65 114,9
Обсяги сплачених статутних фондів	14 474,8	12 661,6	12 831,3	12 636,6	11 066,1	10 663,2
Сформовані страхові резерви	18 376,3	20 936,7	22 864,4	26 975,6	29 558,8	31 965,5
Валові страхові премії	29 736,1	35 170,3	43 431,8	49 367,5	53 001,2	11 548,8
Валові страхові виплати	8 100,5	8 839,5	10 536,8	12 863,4	14 338,3	3 749,9
Рівень валових страхових виплат, %	27,2	25,1	24,3	26,1	27,1	32,5
Обсяг страхових платежів сплачених перестраховикам	9 911,3	12 668,7	18 333,6	17 940,7	16 713,4	2 765,1

«Показник проникнення страхування (співвідношення обсягу залучених страхових премій до ВВП) складає 1,4% (де «non-life» – 1,3%). Для прикладу, в Європі – 5,0%, а в середньому по світу – 6,1%. Показник щільності страхування (розмір страхової премії на одну особу) в Україні на кінець 2018 року складав лише 34 дол. США»¹⁷².

¹⁷¹ Інформаційні матеріали Нацкомфінпослуг : URL: <http://www.npf.gov.ua>.

¹⁷² Біла книга «Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні» : Національний банк України. Київ. 2020 : URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bila-kniga-maybutnye-regulyuvannya-rinku-strahuvannya>

Структура страхування теж нехарактерна для розвинених країни, більше 26% валових страхових премій від ризикового страхування отримано від автострахування (КАСКО, ОСЦПВ), а от інвестиційне довгострокове страхування (накопичувальне страхування життя) зовсім «непопулярне» та здійснюється переважно з ініціативи великих і фінансово розвинених роботодавців. Відсутність механізмів гарантування страхових виплат за довгостроковим страхуванням життя погіршує стан довіри до нього і стримує його розвиток.

Через значний фіскальний тиск і високу недовіру до фінансових органів і фінансової політики держави доволі велика частка населення України не виплачує обов'язкові страхові внески до ЗДСС, а тому й існує альтернативний фінансовий інтерес, а відповідно й платоспроможний попит на довгострокове накопичувальне пенсійне страхування, що можуть запропонувати банки у співпраці зі страховими компаніями.

Для вітчизняних страхових компаній актуальна проблема недостатньої кількості відповідних якісних і ліквідних фінансових активів, які необхідні для реалізації ефективної інвестиційної діяльності та формування якісних страхових резервів.

Термінові банківські депозити та цінні папери, випущені державою, є базовими активами для інвестування страховиків (54% від загальних активів страхових компаній, що дозволені для покриття відповідних страхових резервів). Зосередженість страхових резервів страховиків на банківських депозитах робить їх більш чутливими до розміру процентного ризику й ризику контрагента, тобто страховики стають залежними від фінансового стану банків і банківського ринку загалом. Однак така «безвихідь» страховиків у виборі якісних і відповідних фінансових інструментів спричиняє і до більш тісної співпраці між банками та страховими компаніями на різних рівнях.

Для страхових компаній, як і для банків, характерні значні диспропорції в регіональному розподілі й розвитку, що цілком очевидно, прив'язано до стану економічного й промислового розвитку регіону.

Враховуючи вказані тенденції розвитку страховиків, наглядовому органу варто значну увагу приділити не лише абсолютним показникам обсягів активів, власного і статутного капіталу чи резервів страховиків, але й достатності та якості даних показників. Оскільки у структурі активів багатьох страхових компаній переважають неліквідні векселі чи цінні папери низької якості, дебіторської заборгованості і т.п., у ближчому майбутньому великі вітчизняні банки і промислові підприємства будуть і надалі основними інвесторами українських страхових компаній, тому подальша співпраця та формування стратегічних союзів страхових компаній та банків дасть їм обом конкурентні переваги на фінансовому ринку.

Надзвичайно актуальним для установ вітчизняного фінансового сектору є формування сучасного рівня банківської та страхової культури й грамотності у населення та юридичних осіб. Населення в Україні на сьогодні більше довіряє банкам, ніж страховикам чи іншим фінансовим установам, та звертається до їх фінансових послуг лише при потребі. У результаті більшого розвитку й популярності банків населення, довіряючи їм, радиться стосовно можливості вкладень власних коштів. Тому продаж страхових полісів через банківські установи в Україні можна вважати одним з найбільш вдалих способів просування страхових продуктів і розвитку страхової грамотності й культури населення. Фінансова інклюзія є основою для майбутнього розвитку фінансового ринку України.

Доволі перспективною формою співпраці фінансових установ на даний час в Україні є модель відкритої взаємодії, тобто співпраця одного банку з різноманітними страховими компаніями, з можливістю вибору найліпшого страхового продукту обраних для співпраці страховиків. Така модель співпраці відображає переважне становище банків на українському фінансовому ринку. Однак з поступовим розвитком вітчизняного фінансового ринку та сучасних технологій, укріпленням позицій страховиків, зростанням їх капіталізації та довіри споживачів фінансових послуг стануть більш поширеними і фінансові групи, в складі яких будуть банки і страхові компанії,

що пов'язано з появою і затребуваністю сучасних моделей співпраці фінансових установ задля задоволення динамічно зростаючого попиту споживачів фінансових послуг.

Важливе врахування і ризиків, що з'являються при трансформації форм співпраці та взаємопроникнення капіталів на фінансовому ринку: можливості погіршення рівня конкуренції та монополізація фінансового ринку, можливість подвійного використання капіталу фінансовими установами, ускладнення нагляду та захисту прав споживачів фінансових послуг.

Отже, сучасний стан і перспективи розвитку співпраці банків і страхових компаній у процесі вітчизняних ринкових перетворень доволі нестабільний та перебуває на початкових формах розвитку, з переважним використанням відкритої форми співпраці між фінансовими установами без взаємного проникнення капіталів. Перспективою досягнення подальшого етапу розвитку співпраці цих фінансових установ на новому рівні є передання функцій державного нагляду над страховим ринком до НБУ, внаслідок чого спільні основи та стратегії державного нагляду, їх тісніша взаємодія на фінансовому ринку та зростання зацікавленості споживачів фінансових послуг дадуть поштовх до появи нових фінансових продуктів, які будуть містити пакети банківських і страхових послуг для комплексного задоволення фінансових потреб клієнтів і взаємовигідної співпраці банківських установ та страхових компаній. Банки та страховики максимально універсалізуючи свою традиційну діяльність, змушені співпрацювати та пропонувати фінансові продукти, що з'являються на стику їх можливостей і застосування сучасних технологій, переходячи на нові рівні співпраці та постійно ускладнюючи її. Український фінансовий ринок має багато потенційних можливостей для подальшого розвитку, а співпраця банків і страховиків – один із найбільш вагомих його сучасних напрямків.

Розділ 3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА КООРДИНАЦІЯ ТА ШЛЯХИ ПОСИЛЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ ФІСКАЛЬНОЇ ТА МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

3.1. Державний нагляд фінансових ринків в Україні

В умовах всесвітньої економічної й політичної інтеграції та уніфікації явищ і процесів зростає рівень необхідності втручання держави в економіку країни, трансформації державного управління з метою стимулювання та збереження економічного зростання.

При цьому загальною тенденцією стало збільшення ролі центральних банків та інших наглядових органів «у збалансуванні грошових ринків та фінансових систем завдяки запровадженню макропруденційного регулювання, посиленню координації монетарної й фіскальної політик, їхньої реакції на девальваційні та інфляційні процеси, а також забезпечення заходів щодо фінансової стійкості фінансових ринків і убезпечення фінансової системи та економіки від системних ризиків»¹⁷³.

Уряди і наглядові органи провідних держав світу все більше переймаються проблемами підготовки економіки і суспільства до непередбачуваних змін і глобальних ризиків.

Визначення ролі держави в економіці варіюється від фонового суб'єкта економіки, який визначає, стабілізує правила поведінки, до єдиного власника і виробника суспільних благ. Теорія суспільного добробуту, теорія впливу, теорія економічного регулювання, теорія суспільного вибору пояснюють важливість державного регулювання економіки, поступово, крок за кроком, розкриваючи різні методи та наслідки втручання держави і взаємодії з ринком.

Дослідженню і встановленню різних аспектів державного регулювання та розвитку теоретичних моделей державного нагляду в сучасних умовах присвячено праці багатьох учених і

¹⁷³ Міщенко В., Льон М. Роль монетарного регулювання у стимулюванні економічного розвитку. *Фінанси України*. 2017. №4. С. 75-93.

експертів як вітчизняних – В. Бодров, З. Варналій, В. Воротін, С. Гасанов, В. Геєць, В. Дорофієнко, А. Мельник, А. Михасюк, В. Міщенко, В. Юрчишин, так і зарубіжних – Дж. Стіглер, Дж. Б'юкенен, М. Маццуко, М. Олсон, Г. Таллок та ін.

На сьогодні існують різні підходи втручання держави в економічні відносини: підтримка активної ролі держави (активізм) та його протилежність (антиактивізм). Прихильники активізму наголошують на тому, що уряди країн, маючи більше інформації та досить високий рівень достовірності прогнозів, більш дієво можуть впливати на сукупний попит, рівень зайнятості, рівень цін і доходів. До того ж, механізми ринкового саморегулювання не завжди забезпечують прийнятну для суспільства рівновагу, особливо вони порушуються в умовах монополізованого ринку. Їхні візаві звертають увагу на високий рівень державних прогнозів і дієвість лише в стабільній економіці, в умовах спаду чи депресії вони не спрацьовують. Часові лаги (затримки) ще більше зменшують ефективність економіки. А державні засоби фіскальної і монетарної політики мають лише короткостроковий вплив. У довгостроковій перспективі переважають механізми саморозвитку економіки.

Така протилежність особливо загострилася в умовах посилення глобалізації. Країни світу, незалежно від рівня економічного розвитку, постали не тільки перед внутрішніми ризиками, але й перед глобальними викликами, протистояння яким вимагає змін у механізмах регулювання економікою та державою загалом. Зрозуміло, що без державного регулювання жодна країна не здатна подолати кризи, які посилюються у результаті глобалізації. Про необхідність державного втручання наголошували після фінансової кризи 2008 року. Водночас, дослідники зазначають зниження ефективності державної політики через ускладнення прогнозування економічного розвитку та деформацію основних реакцій економічної системи на регуляторні впливи, розвиток транснаціональних мереж співробітництва, порушення цілісності національного економічного простору, зростання розриву між реальним і фінансовими секторами¹⁷⁴.

¹⁷⁴ Чинники і тренди економічного зростання в Україні : колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук М.І.Скрипниченко; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». Київ, 2018. 386 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/302.pdf>.

Якщо раніше показниками дієвості державної політики були високі результати макроекономічних показників, то на сьогодні ефективність держави визначається, переважно, її здатністю спрямовувати розвиток суспільства відповідно до визначених цілей в умовах зовнішніх і внутрішніх викликів.

За ширше розуміння ролі держави в економіці виступає Маріана Маццуко у своїй праці «Цінність всього: створення і прийняття в глобальній економіці» (2018). Авторка наголошує на здатності держави створювати економічну цінність, бути стратегічним, довгостроковим інвестором, що проявляється через певний період. Як приклад, фінансування освіти, науки, інфраструктури, врятування банків. «Тільки шляхом визнання того, що політика повинна бути спрямована як на активне формування і спільне створення ринків, так і на виправлення їх, якщо щось іде не так, ми можемо покласти кінець цій кризі».¹⁷⁵

Одним із таких ринків, на якому держава може і повинна проявити свою активну участь, на нашу думку, на сьогодні є фінансовий ринок.

Як зазначає В. Л. Смагін, «Фінансовий ринок є важливим економічним простором, у якому створюються умови для акумуляції та перерозподілу фінансових потоків між економічними суб'єктами з метою забезпечення безперервності суспільного відтворення» ... «Ринковій економіці необхідний фінансовий ринок як система взаємозалежних спеціалізованих інститутів, що обслуговують потік грошей і фінансових активів. Ринкова система має потребу в розвиненій системі акумуляції заощаджень»¹⁷⁶.

Питання взаємозалежності та взаємовпливу фінансового ринку і розвитку економічної системи розглядаються у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних дослідників: А. Дворецька, М. Єрмошенко, В. Корнєєв, М. Міллер, Я. Міркін, С. Мошенський, Дж. Робінсон, П. Руссо, Р. Сілла, В. Смагін, А. Філіпенко та інші. Особливої єдності думок у цьому питанні немає. Одні

¹⁷⁵ Who really creates value in an economy. URL: <https://www.socialeurope.eu/who-really-creates-value-in-an-economy>.

¹⁷⁶ Смагін В.Л. *Формування та розвиток фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки*. Київ: КНЕУ, 2008. С. 21

виступають за абсолютне значення фінансового ринку для економічного добробуту, що підвищення фінансової інклюзії стимулює зростання ВВП і надходження іноземних інвестицій. Інші наголошують на простому віддзеркаленні фінансовим ринком рівня розвитку економіки. Зокрема, станом на 2017 р. лише 63% українців були залучені до фінансової системи, тобто мали банківський рахунок¹⁷⁷.

Попри все, фінансовий ринок, на нашу думку, є логічним результатом розвитку економічних відносин, важливою складовою економіки будь-якої держави. Від розвитку та стійкості фінансового ринку залежить стабільність і безпека не просто економіки, а держави загалом. Крім того, в сучасних умовах фінансовий ринок є одним з основних замовників, споживачів і рушіїв ІТ-трансформації суспільства. А все нове, на своєму початку, створює певну нестабільність, можливість зловживань за умов необізнаності, що продемонстрували роки формування фінансового ринку. Відповідно, це зумовлює необхідність активної присутності держави на фінансовому ринку, і як регулятора і як учасника.

Одним із завдань у стратегії розвитку кожного з урядів України було і є створення фінансової системи, здатної забезпечувати сталий економічний розвиток за рахунок ефективного перерозподілу фінансових ресурсів в економіці на основі розбудови повноцінного ринкового конкурентоспроможного середовища, з урахуванням міжнародного законодавства та тенденцій.

Однозначно цих цілей можна досягнути лише за наявності належного нормативного середовища з регулювання та нагляду. Важливим при цьому є чітке бачення інституційної регуляторної моделі.

На жаль, формування фінансового ринку України відбувалося в умовах первісного накопичення капіталів, недовісті або відсутності законодавчих основ діяльності на ринку, та, навіть, директивному створенню окремих ринкових інститутів. На сьогодні вітчизняні та міжнародні експерти вказують на невисокий рівень небанківського фінансового сектору, недостатній захист

¹⁷⁷ Фінансова інклюзія для всіх: чому українцям пора «включатися». URL: <https://news.finance.ua/ua/>

споживачів фінансових послуг, які, за міжнародними мірками, і так не користуються багатьма послугами.

Як заявляє експерт МВФ Йоста Люнгман, «Це стримує фінансовий та економічний прогрес України... Наявність регуляторних правил, які відповідають міжнародним стандартам та стандартам ЄС дозволила б розв'язати ще одну проблему – вирівняти правила гри як для небанківських установ, так і для банків»¹⁷⁸.

До 1 липня 2020 року в Україні функціонувала секторальна модель регулювання, за якої нагляд за учасниками фінансового ринку здійснювало три уповноважені наглядові органи. Національний банк здійснював нагляд за ринком банківських послуг, діяльністю з переказу коштів і валютними операціями. Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку (НКЦПФР) – за ринками цінних паперів і похідних цінних паперів (деривативів), а Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг), проводила нагляд за іншими ринками фінансових послуг.

Якщо історично розглянути процес формування наглядових органів в Україні, то *1-й етап* (1991-1999 рр.) відзначений діяльністю НБУ як центрального банку України, який діяв на основі ЗУ «Про банки і банківську діяльність». У 1993 р. Постановою КМУ створено Комітет у справах нагляду за страховою діяльністю, це було узгоджено із змінами до ЗУ «Про банки і банківську діяльність», які забороняли комерційним банкам діяльність у сфері страхування. Інші фінансові установи, які починали створюватися на той час, підлягали нагляду з боку НБУ.

Цей період основна увага приділялася банкам і цінним (приватизаційним) паперам, відповідно усі інші небанківські фінансові установи діяли, у кращому випадку, на основі постанов КМУ, що не мають відповідної правової дії. У цей же період в 1996 р. Постановою ВРУ були перерозподілені функції між органами виконавчої влади та ДКЦПФР, і нагляд у цій сфері був

¹⁷⁸ Люнгман Й. Бізнес-клімат ніколи не буде здоровим і безпечним, якщо існуватиме корупція. URL: <https://finclub.net/ua/analytics/yosta-liunhman-biznesklimat-nikoly-ne-bude-zdorovym-i-bezpechnym-iakshcho-isnuvatyme-koruptsiia.html>.

закріплений ЗУ «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні».

II етап (1999-2003 рр.) розпочався прийняттям ЗУ «Про НБУ», яким передбачено нагляд за банками та всіма фінансово-кредитними установами. Такими установами були визначені юридичні особи, які проводять одну або кілька операцій, що можуть виконуватися банками, за винятком залучення вкладів від населення. Це відображало першочерговість банків для економіки країни та недооцінення ролі інших фінансових установ, зокрема страхових компаній. Від початку приватизації банки позиційно зайняли нішу інвестиційних фондів і компаній.

У 2001 р. прийнято ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», який у ст. 21 визначив розмежування нагляду між трьома основними уповноваженими наглядовими органами. Щодо уповноваженого наглядового органу у сфері ринків фінансових послуг, то указом Президента України від 4.04.2003 р. №292/2003 прийняте Положення про Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України.

У 2011 р. Указом Президента України обом комісіям надано статус національних. А Державну комісію з регулювання ринків фінансових послуг України перейменовано на Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (від 23 листопада 2011 року 1070/2011).

Зауважимо, що, на відміну від НБУ, обидві комісії діяли на основі Положення. Зокрема, Нацкомфінпослуг не мала достатньої самостійності та серйозно залежала від політичної влади, що негативно відобразалося на її функціонуванні. Був період, коли комісія майже не працювала. При цьому треба віддати належне страховим компаніям (як суб'єктам ринку), які виступили ініціатором участі наглядового органу в міжнародній асоціації органів страхового нагляду (IAIS). Розуміючи важливість державного регулювання страховики самі зацікавлені у тому, щоб цей нагляд був справедливим, цивілізованим і сприятливим для розвитку ринку.

Ми тепер переживаємо *III етап* розвитку наглядових органів, який розпочався у 2016. Сучасний розвиток фінансового ринку, посилення світових тенденцій об'єднання фінансових установ, усе більше проведення наглядовими органами консолідованого нагляду, вплив міжнародних фінансових організацій зумовили те, що ВРУ 07 липня 2016 року прийняла в першому читанні проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо консолідації функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг». Та вже 12 вересня 2019 р. ВРУ проголосувала за прийняття Законопроекту №1069-2, а 19 жовтня 2019 р. ЗУ «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо вдосконалення функцій з державного регулювання ринків фінансових послуг» 79-ІХ був опублікований в газеті Голос України, та повністю набув чинності 01.07.2020. Фактично це стало першим інституційним кроком для досягнення амбітної мети України.

Пропри все, усі три наглядові органи починаючи з 2016 р. проводили всі заплановані заходи з передачі функцій відповідно до принципу «м'якого переходу», що передбачав перехідний та адаптаційний періоди. Тож по завершенні адаптаційного періоду Національний банк став регулятором ринку небанківських фінансових послуг фінансового сектору, при цьому знову ж таки не обійшлося без політичного впливу.

Зауважимо, що різним країнам притаманні різноманітні підходи до регулювання та нагляду. Вони були сформовані під впливом еволюції національної структури нагляду, особливостей розвитку фінансових ринків, традицій та законодавства. На конференції Світового банку «Регулювання структур фінансового нагляду з урахуванням потреб країни», що відбулася 4-5 грудня 2003 року та на якій були присутні більш ніж 70 учасників з 52 країн, відзначено два протилежні підходи до побудови структури нагляду. З одного боку – традиційний нагляд за кожним сектором окремо, з іншого – підхід повної секторальної інтеграції. Представники країн з розвиненою економікою схилилися до того, щоб мати інтегрований нагляд. Тим часом, країни з економікою, що розвивається, віддали перевагу секторальному регулюванню. Водно час були відмічені

важкопередбачувані фактори, які у результаті можуть мати певний вплив на модель регулювання та нагляду, наприклад, бажання влади мінімізувати витрати на утримання¹⁷⁹.

Особливе поширення інституту мегарегулятора відбулося в 90-х роках ХХ століття. При цьому у його ролі може виступати як Центральний банк країни, так і єдиний державний наглядовий орган. Так, у Словаччині, Чехії, Вірменії, Бельгії, Росії мегарегулятором виступає центральний банк країни. При цьому він поєднує функції забезпечення стабільності національної валюти, контролює стабільність фінансової системи країни, проводить грошово-кредитну політику і водночас виступає координатором фінансових інститутів, за якими здійснює нагляд.

Єдиний орган нагляду за всіма учасниками фінансового ринку характерний для таких країн: Австрія, Німеччина, Японія, Швеція, Швейцарія, Польща, Естонія, Мальта, Латвія, Угорщина, Південна Корея та інші. Тут центральні банки є гарантами стабільності фінансової системи на макрорівні. А функцію нагляду відведено іншому державному уповноваженому органу – мегарегулятору (Таблиця 3.1).

Мегарегулятор, як правило, відповідає за формування цілісної стратегії розвитку фінансового ринку, здійснює макропруденційний аналіз ризиків, розробляє комплексні антикризові програми, а також уніфікує підходи до регулювання і нагляду за різними сегментами фінансового ринку та фінансових груп. На користь формування єдиного наглядового органу слугує скорочення бюджетних витрат у результаті уникнення дублювання наглядових завдань і функцій (хоча таке скорочення несуттєве).

Серед недоліків даної системи називають зниження ефективності нагляду за небанківськими фінансовими установами в період реорганізації (який може виявитися більш тривалим, ніж очікувалося) та ігнорування унікальних характеристик традиційної банківської, страхової справи та ринку цінних паперів. Що, з іншого боку, може стати і фактором швидшої та глибшої трансформації НФУ.

¹⁷⁹ Вишневський Є.І. Регулювання та нагляд в фінансовій сфері: модель “Твін пікс”. *Інформація і право*. 2018. № 3(26). С. 118-130.

Таблиця 3.1.

Приклади країн з системою мегарегулятора*

п/п	Країна	Наглядові органи та повноваження
1	2	3
1.	Австрія	Орган нагляду за фінансовими ринками (ФМА)(2002) здійснює нагляд за банками та небанківськими фінансовими установами (НФУ), фінансовими конгломератами та ринком цінних паперів. Національний банк Австрії – моніторинг стабільності фінансового ринку на макрорівні, нагляд за платіжною системою та діяльністю банків.
2.	Німеччина	Федеральний орган фінансового нагляду Німеччини (BaFin)(2002) – нагляд за банками, та всіма НФУ з метою забезпечення функціонування та стабільності фінансової системи Німеччини, підтримки довіри до фінансової системи та добросовісності фінансових компаній. Бундесбанк Німеччини – центральний банк Німеччини, забезпечення стабільності фінансової системи, регулювання грошового обігу та кредиту, моніторинг та аудит банків
3.	Японія	Нагляд за банками, страховим бізнесом та операціями з цінними паперами в Японії здійснює Агентство фінансових послуг (Financial Services Agency) . Забезпечення стабільності фінансової системи, реалізація грошово-кредитної політики покладені на Банк Японії .
4.	Польща	Комісія з фінансового нагляду Польщі (2006) – нагляд за банками та НФУ. Національний банк Польщі забезпечує стабільність фінансової системи, здійснює розвиток платіжних систем і провадить монетарну політику.

*За даними офіційних сайтів відповідних наглядових органів

На неефективність поєднання пруденційного нагляду та регулювання захисту прав споживачів у функціях одного органу у 1995 р. указав експерт у сфері структури нагляду Майкл Тейлор. Саме йому належить ідея формування системи нагляду за моделлю «Тwin Peaks», яка передбачає «розділення регулятивних функцій між двома регуляторами (агенціями): однією, що виконує функцію нагляду за безпекою і надійністю усієї

фінансової системи, та іншою, що фокусується на регулюванні ведення бізнесу»¹⁸⁰. Основна увага повинна бути приділена системним і великим комплексним фінансовим інститутам шляхом встановлення вищих і специфічних пруденційних норм і вимог.

Таблиця 3.2.

Країни з системою мегарегулятора, модель «Twin Peaks»*

п/п	Країна	Наглядові органи та повноваження
1	2	3
1.	Великобританія	Орган пруденційного нагляду при Банку Англії (2012) – пруденційний нагляд і регулювання діяльності банків і НФУ. Регламентує стабільність і фінансову стійкість компаній, а також забезпечення дотримання прав споживачів (особливо споживачів страхових компаній). Орган нагляду за дотриманням норм поведінки на фінансових ринках – дотримання ефективної конкуренції на ринках, забезпечення добросовісності на ринках і дотриманням правил поведінки ФУ, здійснює нагляд за управителями активами та незалежними фінансовими консультантами.
2.	Австралія	Орган пруденційного нагляду Австралії (APRA) (1998) – пруденційний нагляд за банками та НФУ. Резервний банк Австралії – стабільність фінансової системи, провадить монетарну політику та забезпечує надійність та ефективність платіжних систем; Комісія з конкуренції та споживачів Австралії (ACCC) – нагляд за конкурентною політикою; Комісія з цінних паперів та інвестицій Австралії (ASIC) – нагляд за забезпеченням добросовісності, правил поведінки, розкриття інформації та захист прав споживачів у фінансовій системі.
3.	Нідерланди	Центральний банк Нідерландів (DNB) – стабільність у фінансовій системі, контроль за НФУ. Управління по фінансовим ринкам Нідерландів (AFM) (2002) захист прав споживачів фінансових послуг.

*За даними офіційних сайтів відповідних наглядових органів

¹⁸⁰ Вишневський Є.І. Регулювання та нагляд в фінансовій сфері: модель “Твін пікс”. *Інформація і право*. 2018. № 3(26). С. 118-130.

Відповідно до досліджень групи G-30 у 2008 році, модель регулювання та нагляду «Twin Peaks» була відзначена як «оптимальний інструмент забезпечення значної пріоритетності питань прозорості, ринкової цілісності і захисту споживачів» тобто, як одна з найбільш ефективних моделей управління ризиками фінансових ринків у світі.

Хоча назва моделі «Twin Peaks» і перекладається як «дві вершини», не у всіх країнах, що впровадили цю модель нагляду, функціонує саме два наглядових органи (Таблиця 3.2). Так, в Австралії, яка перша запровадила дану модель, функції нагляду розподілені між чотирма органами, які все ж можна об'єднати в умовні дві «вершини»: перша – «макро і мікропруденційний нагляд» – Резервний банк Австралії та Орган пруденційного нагляду Австралії, друга – «регулювання бізнесу та захист прав споживачів» – Комісія з конкуренції та споживачів Австралії та Комісія з цінних паперів та інвестицій Австралії. Крім того, дані органи, крім АССС, об'єднані у групу CFR – координуючий орган для основних органів фінансового регулювання Австралії. Метою групи є сприяння стабільності фінансової системи Австралії та підтримка дієвого та ефективного нагляду органами фінансового регулювання.

У Нідерландах і Великобританії мікро– та макропруденційний нагляд зосереджений у руках центральних банків країн, а нагляд за дотриманням конкуренції на ринках, зменшення фінансових злочинів і захист прав споживачів делеговані незалежному органу.

Дієвість даної моделі перевірена фінансовою кризою 2008 року. Представники цих країн відзначили більшу результативність регуляторів у відповідному полі їхнього впливу та ефективність дій центрального банку у макроекономічному регулюванні через швидший відгук ринку. Були виявлені і слабкі сторони моделі. У процесі роботи наглядових агенцій виникали ситуації нерозв'язку й упущення проблем, коли кожен орган вважав, що це компетенція іншого. Також була встановлена потреба в наявності третьої сторони або порядку дій за відсутності згоди між агенціями у деяких питаннях. Можливо, щось типу групи CFR в Австралії.

Існує ряд країн, у яких зберігається секторальна система нагляду (таблиця 3.3). Кількість наглядових органів може бути різна, від чого залежить кількість видів учасників фінансового ринку, закріплених за відповідним органом. У багатьох країнах (наприклад Румунія, Молдова, Грузія), реформування наглядових органів відбувалося під впливом або МВФ, або ЄС.

Таблиця 3.3.

Приклади країн з традиційною секторальною системою нагляду*

п/п	Країна	Наглядові органи та повноваження
1	2	3
1.	Румунія	Національний банк Румунії – нагляд за банками та кредитними установами. Фінансова інспекція (ASF) (2012) – регулювання та нагляд за ринком цінних паперів, страховим сектором та недержавним пенсійним забезпеченням.
2.	Словенія	Національний банк Словенії , який здійснює регулювання та нагляд за банківськими установами; Агенція з страхового нагляду (Insurance Supervision Agency) – регулювання та нагляд з страховими компаніями; до повноважень Агенції з ринку цінних паперів (Securities Market Agency) належить регулювання ринку цінних паперів.
3.	Молдова	Національний банк Молдови – контроль і нагляд у банківській сфері Національна комісія по фінансовому ринку – нагляд за небанківськими фінансовими установами. У 2007 р об'єднав функції трьох секторальних органів (цінних паперів, страхування, МФО).
4.	Узбекистан	Центральний банк Республіки Узбекистан – нагляд за банками, кредитними спілками та ломбардами. Центр з координації та розвитку ринку цінних паперів при Державному комітеті Республіки Узбекистан по приватизації, демонополізації та розвитку конкуренції – регулювання ринку цінних паперів у країні. Державна інспекція зі страхового нагляду при Міністерстві фінансів Республіки Узбекистан – контроль за діяльністю страхових компаній.
5.	Україна	Національний банк України – нагляд за комерційними банками, посередниками, лізинговими та факторинговими компаніями, страховими компаніями, кредитними спілками, ломбардами, іншими фінансовими установами. Національна комісія з цінних паперів і фондових ринків – учасниками ринків цінних паперів, фондами операцій з нерухомістю, недержавними пенсійними фондами, їхніми адміністраторами та управителями.

*За даними офіційних сайтів відповідних наглядових органів

До країн із секторальною системою нагляду продовжує належати й Україна. З прийняттям закону про спліт (79-ІХ від 19 жовтня 2019 р.) весь фінансовий сектор був розподілений між двома регуляторами – НБУ і НКЦПФР. Нагляду з боку НБУ підлягають комерційні банки, страхові компанії, посередники, кредитні спілки, лізингові та факторингові компанії, ломбарди, інші фінансові установи. Під вплив НКЦПФР в Україні відповідно підпадають учасники ринків цінних паперів, недержавні пенсійні фонди, фонди операцій з нерухомістю, їхні адміністратори та управителі.

Насиченість фінансового ринку, низька фінансова грамотність населення, зобов'язання перед міжнародними фінансовими організаціями, необхідність наближення вітчизняного законодавства регулювання ринків фінансових послуг до міжнародних стандартів, у тому числі запровадження вимог ЄС, стали причинами трансформації системи нагляду в Україні.

Отже, фокусування нагляду на індивідуальному ризику фінансових інститутів спричинило упущення системного ризику фінансової системи та виникнення кризи у всьому світі. До того ж поширення об'єднання різних фінансових установ у фінансові групи, поява нових фінансових інститутів, які поєднують фінансові послуги в єдине ціле та складають сильну конкуренцію традиційним банківським і небанківським установам, призвело до активізації консолідованого ризику фінансових установ (ситуацій, коли держава не має можливості захистити споживача через відсутність норм і видів новітніх фінансових послуг). Це спонукало міжнародні фінансові організації та уряди переглянути принципи регулювання діяльності учасників фінансових ринків, розширити сферу контролю у бік випередження ризикових ситуацій шляхом контролю за поведінкою та конкуренцією на фінансовому ринку, посилення фінансової грамотності та захисту прав споживачів.

Фінансовий ринок України продовжує активно розвиватися, хоча кількість учасників ринку зменшується, але з ринку, як правило, йдуть слабкі установи, які не відповідають наглядовим вимогам. Крім того, з'являються фінтех-компанії та організації, що поєднують різні фінансові послуги. Проте за показником розвитку фінансової системи Україна займає 136 місце серед 141 країни світу.

Для аналізу рівня розвитку фінансового ринку країн Світовий банк визначає показник фінансової глибини ринку як відношення фінансового ринку до економіки, тобто сукупний розмір банків інших небанківських фінансових установ у країні

по відношенню до показника економічної продуктивності (ВВП). Усього 25 індикаторів фінансової глибини¹⁸¹.

За даними наглядових органів станом на кінець I кварталу 2020 р. в Україні діяло 75 банків, що на 2 банки менше порівняно з I кварталом 2019 р., та на 21 банк менше порівняно з 2017 р. При цьому з усіх діючих банків 34 банки – з іноземним капіталом. Сумарні активи банків за період 2017–2019 р. збільшилися на 11,83% (з 1336,4 млрд. грн. до 1494,5 млрд. грн.), а у I кварталі 2020 р. склали 1564,9 млрд. грн., що на 24,57% більше, ніж у 2017 р.¹⁸²

Другим за значенням і темпами розвитку на нинішній момент є сектор послуг, що надають фінансові компанії. Так, кількість зареєстрованих фінансових компаній з I кварталу 2018 р. по I квартал 2020 р. зросла на 193 компанії, або 22,8% (табл. 3.4).

Таблиця 3.4.

**Кількість НФУ України та загальні показники діяльності
за станом на I квартал 2018–2020 рр.***

Вид НФУ	I квартал 2018	I квартал 2019	I квартал 2020
Кількість страхових компаній	292	265	225
<i>Загальна сума активів страховиків, млн. грн.</i>	54546,3	63126,2	65114,9
Кількість зареєстрованих кредитних спілок	375	355	335
<i>Загальні активи, млн. грн.</i>	2233,2	2426,5	2542,9
Кількість ломбардів	408	351	319
<i>Загальна сума активів, млн. грн.</i>	4001,2	3909,2	4352,7
Кількість зареєстрованих фінансових компаній	847	960	1040
<i>Активи фінансових компаній, млн. грн.</i>	102390,8	141607,5	172845,2
Юридичні особи (лізингодавці) зареєстрованих установ	188	167	154
Кількість установ, які мають діючу ліцензію на право надання послуг з фінансового лізингу	96	122	110
<i>Вартість діючих договорів фінансового лізингу, млн. грн.</i>	24486,6	25788,4	29930,4
<i>Кількість діючих договорів фінансового лізингу, од.</i>	14306	14823	17566
Недержавні пенсійні фонди	62	61	63
<i>Загальна вартість активів НПФ, млн. грн.</i>	2485,2	2829,8	3106,5
Адміністратори НПФ	22	22	22

*За даними Нацкомфінпослуг

¹⁸¹ Financial depth. World Bank Group: web site. URL : <https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/gfdr-2016/background/financial-depth>

¹⁸² Активи Банків (2008-2020). Матеріали порталу МінФін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/active/>

Активи таких компаній за станом на I квартал 2020 р. склали 172845,2 млн. грн., що на 68,8% більше, ніж у I кварталі 2018 р. До того ж, активи фінансових компаній у 2,65 рази більші за загальні активи страхових компаній України, хоч їх і більша кількість, але розмір мінімального статутного капіталу у фінансових компаній менший, ніж у страховиків. Обсяг наданих фінансових послуг фінансовими компаніями за аналізований період збільшився у 2,39 разу. В основному це операції з обміну валют, надання послуг з фінансового лізингу та операції з надання гарантій і поручительств.

Третє місце за обсягами активів займає нині страховий сектор. Пропри зменшення кількості страховиків на 67 компаній, загальна сума активів збільшилася на 19,37% з 54546,3 млн. грн. у I кварталі 2018 р. до 65114,9 млн. грн. у I кварталі 2020 р. Незважаючи на це, рівень проникнення страхових послуг в Україні дуже низький. Частка валових страхових премій у ВВП України у найліпші роки функціонування ринку була лише 2,5%, і вже декілька років поспіль має спадну тенденцію. У 2019 р. ця частка складала 1,3%. Страхування життя (важливе внутрішнє джерело інвестицій в економіку країни) практично відсутнє (0,12% від ВВП). Основний розвиток ринку відбувається за рахунок ОСЦПВВТЗ та окремих видів майнового страхування.

Наступну сходинку за величиною загальних активів займають ломбарди. Пропри зменшення кількості на 89 ломбардів, загальна сума їхніх активів зросла на 351,5 млн. грн. (або 8,8%). Упродовж останніх трьох років спостерігалось і збільшення загальних обсягів кредитування на ринку ломбардних послуг. Як ми визначали у наших попередніх дослідженнях¹⁸³, існує пряма залежність між діяльністю такого типу установ і рівнем доходів та соціальної захищеності населення. За умов зменшення доходів населення кількість і діяльність ломбардів, фінансових компаній, що здійснюють операції з обміну валют, активізується.

¹⁸³ Гладчук О. М., Кучерівська С. С., Вінничук О. Ю. Характеристика функціонування небанківських фінансових інститутів за допомогою економіко-математичного моделювання. *Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наукових праць*. 2013. Вип. 650-652. Чернівці: Чернівецьк. нац. ун-т., 2013. С. 330-337.

Не далеко від кількості ломбардів і кількість кредитних спілок (див. таблиця 3.4), однак загальна сума активів майже у 2 рази менша, а їх збільшення відбувається набагато меншими темпами. За даними Нацкомфінпослуг, за даний період відбулося і зменшення кількості членів кредитних спілок на 18,6% до 460,9 тис. осіб.

Найменшу кількість, за станом на 31.03.2020, у Державному реєстрі фінансових установ складала недержавні пенсійні фонди – 63 НПФ і 22 адміністратори НПФ. Хоча загальна вартість активів НПФ більша за активи кредитних спілок. При належному реформуванні пенсійної системи України НПФ мали б більше поширення та довіру серед населення.

Суттєву роль, хоча далеко від ідеалу, на фінансовому ринку України відіграють компанії з управління активами (КУА) та інститути спільного інвестування (ІСІ). Так, загальна сума активів в управлінні КУА за період I кв. 2018-I кв. 2020 р. збільшилася на 32,5% з 275,47 млрд. грн. до 365,0 млрд. грн. При цьому кількість КУА відносно не мінялася – 296, 298, 297 за станом на I кв. відповідного року¹⁸⁴.

Загальна сума активів ІСІ на кінець 2018 року становила 312,9 млрд. грн., із яких 296,2 млрд. грн. – активи венчурних ІСІ та 16,7 млрд. грн. – активи невенчурних ІСІ. Станом на 31.12.2018 в Україні діяло 17 відкритих, 15 інтервальних, 67 закритих та 1034 венчурних ІСІ. У 2019 році загальна сума активів 1326 ІСІ склала вже 353,3 млрд. грн.¹⁸⁵

Ринок цінних паперів знаходиться ще у початковому стані та розрахований лише на великого оптового інвестора. Як зазначає НКЦПФР, станом на 31.12.2018 року кількість суб'єктів, які мають ліцензії на провадження професійної діяльності на фондовому ринку (ринку цінних паперів), становила 745. Ця кількість поступово зменшується, що пов'язано насамперед з підвищенням вимог регулятора до професійних учасників. З них торговці цінними паперами 242 (270 у 2017), депозитні установи – 198 (210), фондові біржі – 5, особи, що провадять клірингову діяльність – 1¹⁸⁶.

¹⁸⁴ Кількість КУА та активи в управлінні. URL: <https://www.uaib.com.ua/analituaib>

¹⁸⁵ Річний звіт НКЦПФР за 2018 р. URL: https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/08/zvit_2018.pdf

¹⁸⁶ Річний звіт НКЦПФР за 2018 р. URL: https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/08/zvit_2018.pdf

У той же час НКЦПФР впродовж 2015–2019 рр. у рамках системної боротьби з маніпулюванням цінами на фондовому ринку та його очищення було анульовано 136 ліцензій на провадження професійної діяльності на фондовому ринку, зупинено обіг цінних паперів 49 емітентів (через ознаки фіктивності), зупинено торгівлю цінними паперами 273 емітентів. Боротьба зі зловживаннями на ринках капіталу залишається пріоритетним питанням для наглядового органу.

Особливим сегментом ринку є облігації внутрішньої державної позики (ОВДП). Крім банків, яким належить половина ОВДП в обігу (421,32 млрд. грн. станом на 30.07.2020 р.), до операцій з цими цінними паперами все більше долучаються інші НФУ, юридичні особи, а останнім часом і фізичні особи. Обсяг їх інвестицій в ОВДП за станом на 30.07.2020 р. склав 7,07 млрд. грн., з метою до капіталізації, вкладають свої кошти страхові компанії

Отже, фінансовий ринок України функціонує в умовах глобальних трансформацій, викликів новітніх представників фінансового ринку, зовнішніх загроз і залежності та внутрішньої політичної та економічної нестабільності, забезпечуючи економічний процес та відчуваючи його вплив. Тож питання формування та належного функціонування державного нагляду за фінансовим ринком, який би установив виважені правила поведінки на ринку, мав можливість вчасно оцінювати та попереджати ризики, забезпечив реальний захист споживачів, цим повернувши довіру до фінансових установ, для України нагальне.

Розподіл наглядових функцій лише між двома установами в Україні, з одного боку, дає економію витрат, але збільшує навантаження особливо на НБУ, який у нинішній ситуації повинен зосередити сили на монетарній політиці та забезпеченні економічної стабільності. Крім того, в умовах політичної нестабільності є велика ймовірність втручання і тиску на діяльність НБУ. На нашу думку, через декілька років Україну чекає наступний крок трансформації наглядових органів.

Треба віддати належне НБУ, який при недостатності

фахівців із захисту прав споживачів фінансових послуг в обох наглядових органах, уже активно взявся, за прикладом іноземних наглядових органів, за інформування населення про широкий спектр фінансових послуг і продуктів, пояснення їх використання, зазначення порядку дій у разі порушень чи зловживань з боку фінансових установ. Водно час потребують удосконалення механізми для повернення внесків на депозитні рахунки членам кредитних спілок, які стали неплатоспроможними, та запровадження механізмів гарантування за накопичувальними договорами страхування життя та на ринку кредитних спілок.

Виконання своїх завдань щодо нагляду за більшою кількістю різних фінансових установ НБУ вбачає у розмежуванні останніх за джерелами та формами залучення коштів. Тобто регулювання буде спрямовано за трьома напрямками: кредитні установи; страховики та страхові посередники; інші фінансові установи.

У першому сегменті будуть об'єднані кредитні установи, яким буде дозволено залучати кошти від широкого загалу для кредитування та надання інших фінансових послуг. До них застосовуватимуть вимоги до капіталу та інші фінансові нормативи на рівні європейських вимог щодо діяльності кредитних установ та інвестиційних компаній.

Ці нормативи, щонайменше, будуть містити:

- вимогу до мінімального початкового та регулятивного капіталу (у розмірі 5 млн. євро);
- нормативи достатності регулятивного капіталу (на рівні не менше 8%);
- нормативи концентрації кредитних ризиків на одного контрагента (не більше 25%);
- нормативи миттєвої ліквідності (понад 60%).

Згідно з баченням Національного банку, кредитні спілки будуть єдиними небанківськими фінансовими установами, які зможуть залучати поворотні кошти і від юридичних, і від фізичних осіб. Крім того, їм буде дозволено надавати фінансові послуги за рахунок поворотних коштів без дотримання вимог до

капіталу та пруденційних нормативів, встановлених у законодавстві ЄС. Хоча незастосування до кредитних спілок подібних вимог у цілому відповідає положенням Директиви 2013/36/ЄС щодо діяльності кредитних установ, однак це потребує внесення до Угоди про асоціацію з ЄС.

Регулювання у страховому сегменті буде здійснюватися з урахуванням стандартів, встановлених європейським законодавством, включаючи вимоги до:

- капіталу і платоспроможності, технічних резервів, якості системи корпоративного управління та ризик-менеджменту (Директива 2009/138/ЄС про вимоги до діяльності у сфері страхування і перестраховування, далі – Solvency II),

- розкриття інформації, правил підготовки та складання регуляторної і фінансової звітності (Solvency II, Директива 91/674/ЕЕС про річні та консолідовані звіти страхових компаній),

- ринкової поведінки та продажу страхових продуктів (Директива (ЄС) 2016/97 про реалізацію страхових продуктів і Директива (ЄС) 2009/103 про страхування цивільної відповідальності (автотранспортні засоби)).

З метою спрощення діяльності на страховому ринку НБУ як регулятор передбачає скасування переліку обов'язкових і добровільних видів страхування та перехід на класи страхування, що значно розширить асортимент страхових послуг.

Однак відкритим залишається питання захисту страхувальників, у першу чергу за договорами довгострокового страхування життя. Створення системи гарантування за договорами накопичувального страхування поряд з реальними пенсійною та медичними реформами, підвищенням доходів громадян, розвиненим ринком цінних паперів сприятиме поширенню страхування серед громадян і, відповідно, збільшить фінансову глибину ринку.

У третій сегмент увійдуть усі інші фінансові установи, що не використовують для надання послуг кошти, залучені від широкого загалу. Такі компанії працюватимуть за рахунок «внутрішніх» фінансових ресурсів (власного капіталу та коштів своїх акціонерів) з можливістю залучати кошти від банків та

інших фінансових установ. Установлення для цього сегменту вимог до регулятивного капіталу та їх дотримання з боку фінансових компаній і ломбардів розширить можливості таких установ залучати від осіб, які не є їх акціонерами, субординований борг.

Національний банк також буде запроваджувати гнучкі правила суміщення фінансових послуг. Фінансові установи зможуть надавати різні фінансові послуги за умови, що такі послуги гармонійно вписуються у бізнес-модель компанії, не вводять в оману, не несуть загроз для споживачів та не мають негативних наслідків для стабільності фінансового ринку або його окремих сегментів. Так, при отриманні ліцензії на певний вид діяльності, який фінансова установа визначає як свій основний, вона може отримати додаткові ліцензії на певні додаткові фінансові послуги. З одного боку, це сприятиме ліпшому задоволенню потреб і вподобань споживачів фінансових послуг, з іншого – вимагатиме від регуляторів урахування в законодавчих документах можливих варіантів послуг, більш гнучкого підходу до регулювання та нагляду за ширшим спектром учасників фінансового ринку.

Загалом при подальшому оновленому регулюванні фінансового ринку Національний банк планує зменшити кількість процедур для доступу на ринок. Тобто буде одночасна реєстрація як фінансової установи й отримання ліцензії на один чи кілька видів фінансових послуг. Основним пріоритетом при первинному ліцензуванні буде оцінка:

- ділової репутації власників істотної участі та керівників,
- структури власності та джерел коштів для започаткування фінансового бізнесу,
- професійної придатності керівників.

Тому на стадії первинного ліцензування обов'язковою буде оцінка бізнес-плану фінансової установи та перевірка наявності в неї коштів для його виконання протягом першого року діяльності.

Отже, на сьогодні Національний банк уже має готове концептуальне бачення більшості напрямів регулювання,

очікуються зміни до ключових проєктів законів регулювання ринків НФУ. Зокрема, впровадження рамкового Закону України «Про фінансові послуги та діяльність з надання фінансових послуг». Пропозиції нових редакцій проєктів законів «Про кредитні спілки», «Про страхування» та «Про фінансові компанії». Усі зміни відбуватимуться в напрямку наближення регуляторного середовища до міжнародних принципів, імплементації міжнародних стандартів IAIS, IOPS та IOSCO, а також вимог актів ЄС, у тому числі Solvency II, MiFID II та MiFIR, MAR та MAD, CRR та CRDIV, BRRD.

За прикладом ЄС НБУ активно представляє Білі книги регулювання секторів фінансового ринку. Так, у представлених секторальних документах регулятор описує поточний стан ринків, загальне бачення розвитку, їх проблеми та заплановані зміни в регулюванні, очікуваний позитивний ефект від змін, очікування від ринку та подальшої комунікації, а також бачення ефективного захисту прав споживачів небанківських фінансових послуг і нагляду за ринковою поведінкою (як приклад, ¹⁸⁷).

За підтримки ЄБРР на сьогодні розроблено та затверджено Концепцію реформи інфраструктури ринків капіталу в Україні, що передбачає реформування депозитарної, розрахункової та клірингової інфраструктури ринків капіталу. З метою залучення іноземних інвестицій, захисту інтересів інвестора започатковано інститут номінального утримувача, запроваджено правовий режим обліку права власності на цінні папери, які належать клієнтам глобальних зберігачів або інших фінансових посередників та обліковуються на рахунках номінального утримувача.

Водночас, як зазначають у НБУ, для всіх учасників фінансового ринку мають бути забезпечені рівні умови конкуренції, усунуто можливість використання регуляторного арбітражу, забезпечено дотримання міжнародних стандартів з фінансового моніторингу та визначені процедури виведення з ринку неплатоспроможних небанківських фінансових установ.

187

Так чи інакше, Україна залучена в сучасні глобалізаційні процеси, які, крім позитивних моментів обміну досвідом, технологіями та інноваціями, привносять додаткові виклики до притаманних внутрішніх загроз для економіки молодій державі. Починаючи з 2008 р. в основі таких викликів перебуває банківський бізнес, а отже, і вся фінансова система країни, що поряд із внутрішньою політичною кризою, інституційною й економічною нестабільністю, невизначеністю стратегічного розвитку ще більше розбалансовує країну.

Світовий досвід розвитку держав після фінансових криз в умовах посилення тероризму, поширення новітніх фінансових продуктів, віртуальних грошей та інформаційних технологій у діяльності фінансових установ указує на необхідність більшого втручання держави в економічні процеси ринку, трансформації системи регулювання та нагляду. Водночас посилюється роль міжнародних угод співпраці та взаємодії при розв'язанні певних глобальних проблем, які не підвладні ні ринковим механізмам, ні державним важелям впливу.

В Україні склалася ситуація, коли фінансовий ринок, не розвинувшись до кінця у своєму класичному вигляді, переймає сучасні операції та процеси, пропонуючи їх не завжди підготовленим фінансово і поведінково споживачам. За таких умов для України першочергового значення набувають заходи із поглиблення захисту прав споживачів фінансових послуг, забезпечення прозорості ринку, формування належної інфраструктури, підвищення ефективності регулятивних важелів впливу.

При цьому пріоритетним для наглядових органів за фінансовим ринком залишається забезпечення функцій державного регулювання та нагляду відповідно до міжнародних угод, директив ЄС, принципів IAIS, стандартів міжнародних наглядових організацій та забезпечення відповідності вимогам для приєднання України до Багатостороннього Меморандуму про взаєморозуміння щодо консультування та співробітництва й обміну інформацією IOSCO.

3.2. Координація фіскальної та монетарної політики в Україні: інституціональний вимір проблем і перспектив

У фінансово-економічній науці однією з актуальних проблем залишається визначення ролі фіскальної та монетарної політики у забезпеченні економічного розвитку країни, формування належного інституційного забезпечення для їх координації в даному напрямі. Питання удосконалення фінансової політики взаємопов'язане із розширенням завдань і функцій, які постають перед державними інституціями, адже така політика (і фінансова практика) реалізується винятково інституціонально. Проте характер і ступінь впливу фінансових інструментів на економічний розвиток залежить не лише від обсягу перерозподілу ВВП через систему публічних фінансів, але й від наявної моделі фіскальної та монетарної архітекτονіки відповідної країни, якості її інститутів.

Неокласична і неокейнсіанська школи економічної теорії по-різному аргументують вплив інструментів фіскальної та монетарної політики на зайнятість, сукупний попит і темпи зростання ВВП. Поєднання даних підходів, як правило, визначає доктрину формування державної фінансової політики країн із розвиненою економікою. За сучасних умов уповільнення темпів зростання світової економіки, безумовно, доцільний подальший розвиток положень щодо оцінки можливостей використання заходів дискреційної фіскальної політики та відповідно монетарної, їх обсягу та структури інструментарію для активізації темпів економічного зростання.

Основними цілями економічної політики країни виступають економічне зростання, зростання рівня зайнятості, стабільність цін та позитивне сальдо платіжного балансу. Свого часу в економічній науці та практичній політиці велись дискусії з приводу «магічного чотирикутника» цілей економічної політики держави. Такими «кутами» політики саме і були економічний спад, зростання безробіття, інфляція та пасивне сальдо балансу. Але тоді і було доведено неможливість впливу на ці явища (негативні) так, щоб подолати їх усі разом у комплексі. Вирішального значення у подоланні цих труднощів набуває завдання координації дій держави при використанні саме інструментів як фіскальної, так і монетарної політики. Необхідні

для цього рекомендації науки спираються на концепцію «ефективної ринкової класифікації» (Р. Манделл), згідно з якою перша та друга цілі (зростання та зайнятість) забезпечуються інструментами фіскальної політики, а третя і четверта цілі (цінова стабільність і позитивне сальдо платіжного балансу – інструментами монетарної політики.

А в реальній дійсності фінансова політика, як найбільш дієва частина економічної політики держави, і як наука, і як практичне мистецтво власне політики своєю суттю має і в стратегічному, і в тактичному плані координацію (саме координацію в системному розумінні) фіскальної та монетарної політики.

Як правило, за умов економічного спаду та рецесії особливо важливими стають питання розробки фіскальної політики стимулюючого типу, де основними інструментами реалізації стимулювання виступають податкове та бюджетне регулювання у сфері видатків бюджетів з метою підвищення сукупного попиту. Реалізація дискреційної фіскальної політики у багатьох країнах після затяжної рецесії світової економіки 2008-2010 років зумовила подальший розвиток теоретико-методологічних положень щодо посилення дієвості даної політики. Більшість фахівців дійшли висновку, що використання бюджетно-податкових інструментів матиме стимулюючий ефект лише за умови тісної координації відповідних заходів із монетарною політикою. Емпіричний досвід США, Японії та Європейського Союзу засвідчив, що більш висока результативність дискреційної фіскальної політики забезпечується за умов низького рівня ключової (облікової) процентної ставки та політики кількісного пом'якшення – накачування економіки додатковою ліквідністю.

Але ж навіть у випадку зростання економіки фіскальна політика є дієвим інструментом впливу на інвестиційний та споживчий попит, та має довготривалий ефект. Панівні підходи у науці свідчать, що фіскальна політика виступає ефективним інструментом макроекономічної стабілізації, проте наголошується, що особливо у випадку тісної координації з монетарною політикою та іншими складовими державної політики у сфері забезпечення фінансової стабільності. Можна також відзначити, що значна плеяда науковців відстоює позицію, що для

стимулювання сукупного попиту держава (уряд і центральний банк) має взаємоузгоджено використовувати заходи фіскальної і монетарної політики і саме це поєднання сприятиме досягненню макроекономічної рівноваги.

Отже, координація фіскальної та монетарної політики виступає найважливішою передумовою забезпечення довгострокової макроекономічної стабільності та формування чинників для пожвавлення темпів економічного зростання. Саме координація змістовно показує неспроможність ефективного досягнення цілей і завдань соціально-економічного розвитку країн за допомогою моністичного застосування або фіскального, або монетарного регулювання протягом тривалого часового діапазону. Практика свідчить, що або фіскальне домінування, або монетарне в основі економічної політики розвинених держав на відповідних часових відрізках емпірично підтвердили доцільність конвергенції даних наукових концепцій та більш тісної взаємодії бюджетно-податкової та монетарної політики, особливо в період рецесії. Саме недостатній рівень узгодженості цих політик призводить до суттєвих деструктивних наслідків в економіці. І навпаки, при злагодженій взаємодії податкових, бюджетних і монетарних заходів таких наслідків можна уникнути, хоча при низькій якості інститутів результативність державної фінансової політики буде недостатньою.

Сьогодні, безумовно, потребують ґрунтовних досліджень різні варіанти комбінаторного використання інструментів фіскального та монетарного регулювання економічного розвитку. Суттєво важливо також при забезпеченні координації даних політик приділяти увагу тривалості, характеру та лагу впливу відповідного інструменту на обраний цільовий орієнтир. Так, у край необхідно узгоджувати дії центрального банку та уряду (Мінфін), який відповідає за розробку бюджетного процесу та податкової політики в розрізі часової протяжності, базуючись на інституційному підході. А це потребує постійного удосконалення формальних і неформальних правил взаємодії фінансових регуляторів за умов збереження їх незалежності при детермінації основної мети відповідної політики, цілей, інструментарію.

Незалежність центрального банку прискорює процес прийняття управлінських рішень, який у часі швидший у порівнянні з корегуванням показників бюджетного процесу. Для оперативного внесення змін у податкове законодавство інституційною перешкодою є, наприклад, принцип стабільності, котрий регламентує шестимісячний лаг вступу в дію норм щодо змін податкових ставок, бази або інших елементів податків. Регулювання бюджетного процесу має усталену процедуру кількох читань у пленарному режимі, потребує публічних дискусій та фахових обговорень на профільних комітетах парламенту. А тому зрозуміло, що монетарна політика більш адаптивна до соціально-економічної динаміки в порівнянні з фіскальною, що також повинно бути враховано при розробці стратегічних засад державної фінансової політики.

Економічна історія незалежної України свідчить, що фіскальна та монетарна політики потребували постійного поглиблення їх взаємодії. На початку 1990-х років здійснювалися заходи фіскальної експансії, спрямовані на підтримку рівня доходів населення і соціальної інфраструктури, прямого кредитування реального сектору економіки за умов кризи, водночас монетарна політика була достатньо непослідовною, стимулюючий тип швидко був замінений на обмежувальний. У 2000-х роках бюджетні стимули мали недостатню ефективність при одночасній реалізації стримуваної політики монетарних рестрикцій. Лук'яненко І.Г. та Дадашова П.А виділили сім основних етапів розвитку взаємозв'язку фіскальної та монетарної політики в Україні. Вони зробили узагальнений висновок, що оптимальним у сенсі досягнення макроекономічних цілей є, перш за все, проведення помірної монетарної експансії із використанням виважених бюджетних обмежень¹⁸⁸. Вразливість національної економіки від екзогенних шоків і волатильність темпів зростання ВВП у 2000-х та 2010-х роках є співвідношенням недосконалості інституційної структури економіки, прорахунків у фіскальній та монетарній політиці, недостатнього ступеня їх узгодженості¹⁸⁹.

188. Дадашева Р. А., Лук'яненко І.Н. Взаємодія монетарної та фіскальної політики в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 5. С. 295-307.

189. Пасічний Н.Д. Інституційні засади розвитку фінансового регулювання економіки. *Економічний вісник університету*. 2015. Вип.27(1). С.140.

Сучасні економічні трансформації вимагають постійної виваженої модифікації фінансової політики країни. Фіскальний та монетарний інструментарій мають різну природу та ступінь впливу на економічне зростання, тому важливим є їх оптимальне та гармонійне використання саме у комплексі, аналіз відповідних причинно-наслідкових взаємозв'язків. В Україні бюджетні, податкові та монетарні інституції, здійснюючи свої функціональні повноваження мають різні, навіть конституційно закріплені, цілі. Проте основна мета економічної політики держави узагальнено полягає у забезпеченні зростання добробуту суспільства і є спільною для всіх суб'єктів державної політики. Поєднання зусиль фінансових регуляторних органів повинно бути спрямоване на виконання взаємоузгоджених завдань.

Відомий український учений-економіст Лагутін В.Д. чітко зазначає, що система координації фіскальної і монетарної політики має, з одного боку, – забезпечити стимулювання темпів економічного зростання та, з іншого, – мати антиінфляційне спрямування¹⁹⁰. Тому необхідне формування державної фінансової стратегії за участю всіх центрів відповідальності у згаданих сферах. Основними цілями стратегії є макрофінансова стабільність та економічне зростання. Незалежність інститутів у розробці заходів політики дозволяє підвищити її обґрунтованість, опираючись на постулати різних економічних теорій. Розподіл повноважень дає можливість застосовувати різні підходи інститутів до впливу фінансових важелів та інструментів на економіку, детермінувати основні ризики й загрози порушення макроекономічної стабільності.

Зрозуміло, що уряд і ЦБ не завжди поділяють політику один одного в контексті доцільності реалізації дискреційних заходів. Але діяльність фінансових інституцій має бути узгодженою, хоча це і не означає, що поточні заходи фінансового регулювання економіки мають постійно координуватися в єдиному центрі. Важливо також, що кожен із органів здійснює перспективне економічне прогнозування, а зведення консенсус-прогнозу розвитку економіки дозволяє елімінувати недоліки прогностичної

¹⁹⁰ Лагутін В.Д. Бюджетна та монетарна політика: координація в трансформаційній економіці: монографія. К.: КНТЕУ 2007. 248 с

практики та підвищити точність, враховуючи множинність чинників і змінних.

Базуючись на основних положеннях державної фінансової стратегії, при внесенні змін в певні кількісні параметри з урахуванням циклічності, кон'юнктури, нових викликів, необхідним, на наш погляд, стає формування середньострокових програмних документів як фіскальної, так і монетарної політики із виділенням окремих блоків завдань, очікуваних результатів та відповідальних виконавців. В Україні сьогодні існує (виконується) низка програмних документів, які мають безпосереднє відношення до удосконалення основних засад державної фінансової політики – різноманітні Стратегії¹⁹¹,¹⁹²,¹⁹³.

Водночас у цих «Стратегіях» потребують більш розгорнутого розкриття шляхи і механізми реалізації задекларованих напрямів розвитку монетарної сфери та публічних фінансів, застосовування сценарного підходу при розробці доміант розвитку фінансового сектору економіки. Реалізація завдань у бюджетній сфері не повинна значно порушувати цінову стабільність, водночас жорсткий контроль монетарного регулятора за рівнем цін не має провокувати рецесію. Узгодження планів фіскальних органів і монетарних інституцій у середньостроковій перспективі повинно сприяти зменшенню рівня невизначеності, зниженню волатильності основних макроекономічних показників. Необхідне також оцінювання потенційного впливу фіскальних інструментів (регулювання мінімальних соціальних стандартів і гарантій, податкового навантаження, капітальних видатків, дефіциту бюджетів, видатків на обслуговування боргу тощо) на сукупний попит і динаміку індексу споживчих цін (ІСЦ) – це з боку НБУ, а також обраного монетарного режиму та відповідного інструментарію на формування доходної частини бюджету й умови залучення ОВДП для покриття бюджетного дефіциту і обслуговування державного боргу – з боку уряду.

¹⁹¹ Про основні напрями бюджетної політики на 2019-2021 роки: Розпорядження Кабінету міністрів України від 18.04.2018 р. № 315-р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws//show/315-2018-%D1%80>

¹⁹² Про стратегію монетарної політики Національного банку України : Рішення Ради НБУ від 13.07.2018 р. № 37-рд. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=76958856>.

¹⁹³ Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

Якщо уявити собі певний алгоритм розвитку процесу координації заходів фіскальної та монетарної політики, то він повинен, на наш погляд, виглядати приблизно так. На основі сформованої державної фінансової стратегії розробляються середньострокові програмні документи фіскальної і монетарної політики, які поступово втілюються в життя поточною фінансовою тактикою в короткостроковий період координації. При цьому формування державної фінансової стратегії передбачає визначення основних цілей, кількісних орієнтирів і часового горизонту їх досягнення, ранжування завдань, стратегії в розрізі критеріїв, узгодження та, безумовно, консенсусний (саме такий) прогноз економічного розвитку країни.

Розробка ж середньострокових програмних документів обох політик повинна включати:

- детермінацію механізму обміну даними між фіскальними та монетарними інститутами;
- оцінку потенційного впливу застосування фіскального або монетарного інструментарію на досягнення означених цілей;
- накладання інституційних обмежень.

Що стосується поточного процесу координації, то в ньому впроваджується імплементація узгоджених рішень фіскальних і монетарних інститутів щодо досягнення макростабільності в рамках існуючого інституційного механізму, а також здійснюється оцінка ефективності координації фіскальної та монетарної політики. У механізмі координації суттєво важливу роль відіграє розподіл прибутку центробанку.

Для країн з ринками, що розвиваються, відрахування частини прибутку центрального банку до державного бюджету має значно більшу вагу, ніж у країнах з розвиненою економікою. Частка коштів, перерахованих НБУ до доходної частини державного бюджету в загальній структурі бюджетних доходів складала в останні роки від 5 до 7%, причому тенденція останніх років для значень цього показника спадна, що позитивно відображається на зниженні інфляційних очікувань економічних агентів. Зростання незалежності центрального банку, як правило, дозволяє мінімізувати можливості генерування доходів від сеньйоражу, який прискорює інфляцію. Окрім сеньйоражу,

збудником для макрофінансової нерівноваги є відкрите чи приховане фіскальне домінування, яке означає примушення центрального банку регулювати облікову процентну ставку в інтересах уряду, формуючи сприятливий режим для рефінансування державного боргу та управління бюджетним дефіцитом.

На наш погляд, прихований лобізм у цій сфері відбувається за рахунок експертного середовища та нав'язування суспільству думки, що зниження ключової ставки призведе до активізації кредитування та зростання економіки, а «завищений» розмір облікової ставки має деструктивний вплив на стан суспільного добробуту. Водночас такі дії на транзитивному етапі інституційної модернізації механізму фінансової політики держави є скоріше неминучими, хоча їх надмірна повторюваність і недостатня обґрунтованість рішень фіскальних і монетарних центрів при розробці політики може абсорбувати системні ризики для економічної стабільності.

Діючий режим інфляційного таргетування в монетарній політиці НБУ разом зі встановленням кількісної цілі інфляції в середньостроковій перспективі передбачає також можливості актуалізації таргетів, враховуючи сукупність ендогенних і екзогенних економічних чинників. Досягнення цінової стабільності, зниження значень індексу споживчих цін (ІСЦ) неможливо досягти в Україні винятково за рахунок монетарного регулювання, виходячи з численних немонетарних інфляційних чинників. Насамперед ідеться про видатки бюджету, які пожвавлюють динаміку споживчого попиту, адміністративно-регульовані тарифи на газ і електроенергію, різке зростання яких також призводить до прискорення зростання цін на широкий спектр товарів і послуг. Держава повинна запроваджувати інституційні обмеження на зростання видатків бюджетів і використовувати науково-обґрунтований формульний підхід до розрахунків тарифів, враховуючи коливання світових цін на енергоносії та питому вагу імпортової складової у загальній структурі у споживанні природного газу. Забезпечення послідовної та виваженої державної політики у цих питаннях є запорукою утримання макрофінансової стабільності у країні.

Значний і теоретичний, і практичний інтерес викликає питання перманентного удосконалення механізму обміну даними між фіскальними і монетарними інститутами. У цьому плані важливим є підвищення рівня транспарентності у діяльності державних владних органів, публікація перспективних планів їх діяльності, аналітичних матеріалів, прогнозів, ступеня виконання планових завдань. Як своєчасність, так і повнота наданої інформації фінансовими регуляторами дозволить уникнути розбіжностей при розробці заходів фінансової політики країни, підвищити узгодженість її структурних складових.

В Україні створено Раду з фінансової стабільності, до складу якої входять очільники основних фінансових інституцій (НБУ, Мінфін, Національна комісія з цінних паперів і фондового ринку, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб) з метою діагностування та мінімізації ризиків дестабілізації фінансової системи країни. Першочергові завдання цієї Ради – обмін даними, моніторинг і виявлення системних ризиків порушення фінансової стабільності у зоні відповідальності кожного члена, координація превентивних регуляторних заходів, а також заходів у разі настання кризових ситуацій, розробка рекомендацій для мінімізації впливу системних ризиків. А втілення в життя узгоджених рішень фіскальних і монетарних інститутів щодо досягнення фінансової стабільності в межах інституційного механізму є пріоритетом економічної політики держави.

Також важливо запровадити систему оцінки ефективності координації фіскальної та монетарної політики, визначити ступінь досягнення поставлених цілей та завдань у цій сфері. Одним із таких обчислювальних показників взаємодії політик є рівень інфляції, адже забезпечення цінової стабільності слугує критерієм виміру ефективності координації політик. Повне перекладання відповідальності за утримання значень інфляції в детермінованому коридорі цільових орієнтирів на центральний банк в Україні не є коректним, справедливим, враховуючи наявність суттєвого фіскального впливу на її динаміку. Як правило, намагання державних структур до прискорення темпів економічного зростання, стимулювання попиту за допомогою бюджетного інструментарію відображаються на стані монетарної політики.

Значні відхилення вагових показників доходів бюджету, первинних видатків або ж одночасно цих показників позначаються на ціновій динаміці. Економічні реалії показують, що у країнах із трансформаційною економікою фіскальна політика здійснює суттєвий вплив на ІСЦ (інфляцію). Регулювання видатків бюджету змінює динаміку цін, що узгоджується зі змінами попиту в економіці. А ось вплив податкової політики на ІСЦ не такий однозначний: при підвищенні податкового навантаження на споживання темпи інфляції прискорюються, хоча можливе зростання цін за умови збільшення податків і на доходи. Тому заходи фіскального і монетарного регулювання мають бути спрямовані на зниження рівня і волатильності інфляції до оптимального значення відповідно до особливостей національної економіки¹⁹⁴.

Очевидною аксіомою є те, що країни, багаті на природні ресурси та у структурі експорту яких переважає сировина, мають дещо вищий рівень інфляції, ніж країни з розвинутою економікою, диверсифікованою, технологічною економікою. Статистика свідчить, що у період 2005–2015 рр. середнє значення ІСЦ у Бразилії становило 6,49%, Казахстані – 8,48%, Індії – 6,97%, Російській Федерації – 9,52%, а в ЄС – 1,86%¹⁹⁵.

Підкреслимо, що ефективність взаємодії складових державної фінансової політики значно залежить від якості інституційного середовища. Сировинним економікам притаманна ситуація недостатнього розвитку інститутів, політичного популізму при реалізації державної фінансової політики. У країнах із розвинутою економікою розвиток монетарних правил, удосконалення дизайну монетарної політики обов'язково супроводжується накладенням певних обмежень у бюджетній сфері, посиленням рівня фіскальної дисципліни. Ідентифікація та поглиблений аналіз чинників, які впливають на дієвість узгодження заходів державного фіскально-монетарного регулювання, їх публічне представлення громадськості та врахування у подальшій

¹⁹⁴ Вдосконалення координації грошово-кредитної та фіскальної політики: *Інформаційно-аналітичні матеріали*. НБУ. Центр наукових досліджень. Вип.5. К.: 2006. С. 110.

¹⁹⁵ Пасічний Н.Д. Інституційні засади розвитку фінансового регулювання економіки. *Економічний вісник університету*. 2015. Вип.27(1). С.142.

діяльності інститутів сприятиме розвитку чинників інтенсифікації темпів економічного зростання.

Об'єднавчими та взаємодоповнюючими цілями монетарної та фіскальної політики, як зазначалось, є підвищення рівня суспільного добробуту та утримання довгострокової макроекономічної стабільності. Суттєва волатильність показників, які визначають соціально-економічний стан країни, значна вразливість від екзогенних шоків і високий ступінь невизначеності щодо перспектив подальшого розвитку є несумісними умовами для стійкого зростання добробуту в суспільстві. Координація фіскальної та монетарної політики повинна концентруватись на діалектичній єдності цих суперечливих цілей, що надасть можливість посилити її (координації) результативність.

У сенсі економічної стабільності в країні вагоме місце має стабільність цінова, при цьому утримання низьких значень інфляції можливе винятково у разі узгодженої взаємодії державних фінансових заходів. Поступове зниження рівня і волатильності ІСЦ разом зі структурними перетвореннями у фіскальній сфері, які стосуються розширення бази оподаткування й оптимізації видаткової частини бюджету, позначаються на уповільненні темпів зростання бюджетних доходів і видатків.

Таке уповільнення дозволяє адаптувати інституційну архітектуру бюджетної системи до збільшення обсягів ресурсів, їх більш ефективному використанню, оптимізації структури видатків як для споживчих, цілей так і стимулювання інвестиційного попиту. Як правило, в економіках з ринками, що розвиваються, різке збільшення видаткової частини бюджету не впливає на економічне зростання внаслідок недостатньої спроможності бюджетної політики до генерації стимулів економічного розвитку. Удосконалення бюджетної політики в частині розвитку інструментарію перспективного бюджетного планування, помірно зростання основних показників бюджету знижує вплив фіскального механізму на збільшення рівня цін.

Крім того, на динаміку показника державного боргу в структурі ВВП у вітчизняній економіці основний вплив протягом часового періоду 2001-2019-х років здійснювали монетарні чинники (інфляція та валютний курс), а тому проблема боргової

стійкості також знаходиться у сфері координації фіскальної та монетарної складових державної фінансової політики. Утримання показника співвідношення державного боргу до ВВП в окремих безпечних межах (Бюджетним кодексом закріплено 60%, емпіричний досвід для країн із трансформаційною економікою засвідчує доцільність пониження цього показника до рівня 45%) повинно здійснюватися не під впливом «інфляційної ерозії», а шляхом реалізації послідовної та збалансованої бюджетної політики при умові низького й стабільного показника інфляції.

Балансування економіки повинно здійснюватися за рахунок стійкого економічного зростання, і підтримку цього процесу мають забезпечувати ендогенні чинники, особливо фінансові. Адаптивне поєднання та взаємодія монетарних і фіскальних інструментів, удосконалення інституційної архітектури економічної системи держави повинні сприяти зростанню ділової активності, підвищенню технологічності економіки, бо у протилежному випадку залишатимуться значні ризики порушення цінової та фінансової стабільності країни.

Взаємодія фіскальної та монетарної політики в реаліях може відбуватися в рамках певних варіантів поєднання, наприклад, у варіанті, який передбачає домінуючу роль урегулювання економічних процесів однієї з цих політик. Коли домінуючі позиції має монетарна політика, повинні діяти обмеження у бюджетній площині, у сфері публічних фінансів, а також відповідно регулюватись значення облікової ставки для отримання стабільності показника державного боргу. Якщо ж провідну роль відіграє фіскальна політика, то ЦБ не визначає правила щодо зміни ключової процентної ставки у відповідь на зростання показника державного боргу до ВВП. Ще один сценарій – коли реалізуються пасивні монетарна і фіскальна політика держави. За таких умов при зростанні бюджетних видатків відбувається паралельне зростання доходів, а регулювання ключової процентної ставки здійснюється винятково у відповідь на зміну рівня цін.

Ще один варіант передбачає одночасну реалізацію активної монетарної та бюджетно-податкової політики, коли центральний банк концентрується на досягненні цінової стабільності, а урядові

структури, які відповідають за розробку фіскальної політики, не реагують різкими діями на ситуативну зміну показника частки державного боргу у ВВП. Тобто їх обов'язками залишаються повноваження щодо проведення контрциклічних заходів у разі обґрунтованої необхідності.

Центральний банк, використовуючи відповідний інструментарій, може вживати заходи монетарної експансії, а урядові структури в рамках фіскальної політики концентрують свої зусилля на підтримці й активізації темпів економічного зростання. Видатки бюджетів по-різному впливають на динаміку росту реального ВВП, і причина цьому – їх поділ на продуктивні і непродуктивні, якість бюджетних інститутів, рівень перерозподілу ВВП через бюджетну систему тощо.

На рівень інфляції впливають, визначають його як монетарні чинники, які знаходяться безпосередньо під контролем у центрального банку, так і фіскальні та інші немонетарні чинники. Відомо, що високі темпи інфляції супроводжуються зниженням показника державного боргу у ВВП, за винятком періодів шокової девальвації національної грошової одиниці, і паралельно зі стійкими та високими темпами інфляції фіксуються низькі або ж від'ємні значення реальної (підкреслимо – реальної) процентної ставки.

Суттєво важливим в реалізації державної фінансової політики є врахування очікувань економічних агентів, які пов'язують збільшення показників дефіциту і видатків бюджету при реалізації заходів фіскальної експансії зі зростанням інфляції у майбутніх періодах, особливо це стосується умов трансформаційної економіки. Центральний банк у цьому випадку, щоб стабілізувати інфляцію та знизити її, вдається до збільшення ключової процентної ставки, а це стримує ділову активність бізнесу, уповільнює темпи економічного зростання та невиконання бюджету за доходами. Така ситуація вимагатиме здійснення додаткових державних запозичень, як наслідок – зростання показника державного боргу, що є системним ризиком для утримання цінової стабільності в умовах обмеженого доступу до зовнішніх ринків кредитних ресурсів і недостатнього рівня розвитку внутрішнього ринку державних запозичень.

Отже, для недопущення ситуації зниження боргової стійкості при реалізації заходів бюджетного стимулювання економіки необхідна їх злагоджена координація з монетарною політикою. Постійні зміни економічного середовища, недосконале бюджетне планування, регулярні намагання уряду до збільшення видатків соціального спрямування призводить до частих змін основних бюджетних параметрів, а це ускладнює взаємодію між фіскальними та монетарними інституціями в Україні. Виходячи з цього, вкрай важливим є розширення горизонту планування державного і місцевих бюджетів, накладання обмежень щодо параметри бюджетних показників.

В Україні сьогодні монетарні заходи в рамках режиму інфляційного таргетування середньострокові, а тому для поліпшення рівня взаємодії з бюджетно-податковими заходами необхідно використовувати механізм трирічного планування бюджету. Тому в країні на нинішньому етапі розвитку бюджетних відносин уряд застосовує середньострокове бюджетне планування, яке охоплює плановий та наступні два за плановим бюджетні роки.

Важливою макроекономічною проблемою в Україні є значна частка зовнішніх запозичень у загальній структурі державного боргу, а тому важливим є недопущення різких коливань обмінного курсу національної грошової одиниці внаслідок зростання спекулятивного попиту, хоча вектор на вільне курсоутворення цілком виправданий, адже штучна фіксація обмінного курсу накопичує низку проблем макроекономічного характеру, як-то: негативне сальдо торговельного балансу, підтримка споживчого попиту на імпорتنі товари, зниження міжнародних резервів. До того ж регулювання обмінного курсу також стосується цінової стабільності та й для повноцінної адаптації режиму інфляційного таргетування треба забезпечити умови для вільного курсоутворення, регулювання платіжного балансу, формування боргової стійкості та фінансування бюджетного дефіциту.

Вагомим показником для оцінювання впливу фіскальної політики на економічну динаміку є також мультиплікатор видатків, його значення залежить від цілого ряду чинників. Найбільш суттєвий серед таких чинників – структура бюджетних видатків, адже серед них є такі, які мають найбільш позитивний

ефект для стимулювання економіки. Зрозуміло, що відбір за критерієм продуктивності має враховувати граничний рівень вагового показника таких видатків у ВВП і в загальній структурі видаткової частини бюджету, адже у бюджетному процесі, крім активізації темпів економічного зростання, є поточні функції та завдання бюджетної політики з обслуговування державного боргу, забезпечення соціальної стабільності, фінансування мережі бюджетних установ тощо. Важливо також, за рахунок яких інструментів буде фінансуватися додатковий обсяг видатків – розширення податкової бази, підняття ставок, збільшення дефіциту бюджету. Крім того, самі варіанти поєднання у взаємодії фіскальної та монетарної політики впливають на рівень мультиплікатора державних видатків і показник інфляції, наприклад, при пасивній монетарній політиці він вищий, однак і рівень інфляції у такому випадку більший.

Ще одним монетарним чинником впливу на дієвість бюджетно-податкового стимулювання є режим валютного курсу. Емпірично підтверджено, що за умов фіксованого курсу мультиплікатор видатків бюджету вищий. Зрозуміло, що для посилення ефективності механізму координації фіскальної та монетарної політики важливо здійснювати моделювання за допомогою сучасного економіко-математичного інструментарію, такі моделі дозволяють визначати оптимальні конфігурації фіскального і монетарного режиму на відповідному етапі розвитку вітчизняної економіки.

На завершення розглянемо ще один суттєво важливий аспект аналізу процесу координації фіскальної та монетарної політики. Ці обидва різновиди фінансової політики та їх взаємодія реалізуються в рамках національних фінансових систем. А сучасний розвинений світ за останні півсторіччя створив такі фінансові системи, які дозволяють цим країнам як протистояти будь-яким кризам так і залишатись економічними лідерами на прогнозоване майбутнє. І основними чинниками цього процесу, на наш погляд, виступають технологічні та фінансові революції, які почались у розвинених країнах у 70-их роках ХХ століття та приносять сьогодні свої результати.

Згадаємо світову фінансово-економічну кризу 2008–2010 років, коли у відповідь на цю кризу вперше у західному світі такі розвинені країни як США, Японія, країни ЄС здійснили винятково масштабні залучення, в основному покриті центральними банками шляхом додаткової емісії. Хвилі «кількісних пом'якшень» ішли одна за одною (експерти в ті часи говорили про сумарні приблизно десять трильйонів доларів США), ЄС не відставав від США та Японії, причому без серйозних утрат для зони євро.

Сьогодні, вже у 2020 році, в економічних реаліях світової пандемії коронавірусу, ми знову бачимо, що протягом кількох місяців (березень-травень) США, ЄС, Великобританія та Японія мобілізували для підтримки своїх економік більше семи трильйонів доларів США, тобто більше 10% сумарного ВВП цих країн. У переважній більшості ці гроші були власне «намальовані», тобто штучно створені і вкинуті в економіку шляхом випуску урядами боргових паперів, які були знову викуплені центробанками.

Отже, розвинені країни тільки протягом другого кварталу 2020 року збільшили баланси своїх центральних банків на суму, яка перевищує накопичені валютні резерви Китаю, Росії, Бразилії, Саудівської Аравії та ряду інших країн разом узятих. Це свідчить про те, що розвинені країни, емітенти основних валют практично не обмежені в коштах, які можуть спрямовувати в економіку. І при цьому такі дії в макроекономічному плані не спровокували негативних процесів на зразок зростання інфляції, дефіциту бюджету тощо, проте значно стабілізували фондовий та валютний ринки, в цілому економіку і остаточно збільшили національне багатство цих країн більше, ніж їх борг.

Виникає закономірне запитання: про що свідчать ці процеси і які попередні висновки можна зробити з вищенаведеного? На наш погляд, сьогодні можна вести мову не просто про суттєві зміни, а про якісно новий характер організації (і функціональної, і інституціональної) фінансових систем розвинених країн, про новий стан їх стабільності, точніше, про нове розуміння такого стану, коли завдяки втіленню нових фінансових технологій на базі цифровізації фінансові системи спроможні без суттєвого

макроекономічного «негативу» пропускати через економіку масштабні суми додаткової ліквідності, формуючи, посуті, нові можливості і виклики та нове середовище для здійснення і фіскальної, і монетарної політики та їх координації.

3.3. Удосконалення взаємодії фіскальної та монетарної політики в системі державного регулювання

Макроекономічна політика, яку проводить і уряд, – стала предметом макроекономічних досліджень з часів виникнення макроекономіки як науки в 1940-х роках. Проте до 1980-х років монетарна і фіскальна політика розглядалися, як правило, незалежно одна від одної. Передбачалося, що центральний банк через монетарну політику може керувати грошовою масою або ставкою відсотка і впливати на рівень інфляції. Відповідно, уряд може впливати на економіку за допомогою податків і державних витрат, а також використовувати державний борг як інструмент для стабілізації циклічних коливань.

Уперше ідею про необхідність дослідження взаємодії монетарної та фіскальної політики подали у своїй праці нобелівський лауреат Томас Сарджент і його колега Нейл Уоллес. У статті 1981 року яка називалася «Неприємна монетаристська арифметика», вони довели, що якщо центральний банк навіть інституційно абсолютно незалежний від уряду, він не може проводити незалежну грошово-кредитну політику, наприклад жорстку монетарну політику, з метою підтримки низького рівня інфляції, якщо уряд не розв'язуватиме проблеми, пов'язані з високим рівнем бюджетного дефіциту і державного боргу.

Якщо центральний банк впливатиме на скорочення темпів зростання грошової маси, збільшення процентних ставок, то це призведе до того, що так званий інфляційний податок, або сеньйораж, дохід, який уряд отримує від неявного оподаткування, знижується. Це свідчить, що в уряду виникає потреба при незмінних податках і державних витратах збільшувати державний борг, тож боргове фінансування зростатиме.

Ринок державного боргу дуже важливий для стабільності фінансової системи країни. Центральний банк, навіть якщо він незалежний від уряду, не може бути осторонь функціонування

ринку державного боргу. В результаті незначне зростання державного боргу може змусити центральний банк відмовитися від політики жорсткого регулювання пропозиції грошей і збільшити сеньораж, що, як наслідок, призведе до зростання рівня інфляції. Тому, в умовах незбалансованості бюджетно-податкового сектору низька інфляція в даний час може бути досягнена тільки ціною більш високого рівня інфляції через певний часовий лаг.

Дослідженню теоретико-методологічних основ взаємодії монетарної та фіскальної політики присвятили свої праці такі відомі науковці, як А. Даниленко, О. Дзюблюк, Т. Ефіменко, О. Кричевська, А. Міщенко, С. Кораблін, В. Литвицький, І. Лютий, В. Стельмах, М. Шаповалова, та ін. Проблеми координації та узгодження монетарних і фіскальних важелів регулювання в Україні актуалізувалися у працях М. Савлука, Б. Данилишина, О. Мануїлова, В. Лагутіна, Н. Атамася, О. Жака, Д. Серебрянського та ін. Водночас, незважаючи на численні надбання теоретичного та практичного характеру у сфері дослідження макроекономічного регулювання, окремі питання, зокрема, що стосуються напрямів вдосконалення механізму взаємозв'язку монетарної та фіскальної політики в Україні в сучасних умовах, недостатньо розкриті у науковій літературі.

В економічній науці розрізняють основні три варіанти взаємодії монетарної та фіскальної політики, які залежать від співвідношення швидкості збільшення доходів, які підлягають оподаткуванню та рівня інфляції:

– фіскально ефективна монетарна політика – внаслідок запланованої (або фактичної) інфляції оподатковувані доходи зростають швидше, ніж витрати державного бюджету;

– фіскально неефективна монетарна політика – при інфляції оподатковувані доходи зростають повільніше, ніж витрати державного бюджету;

– фіскально нейтральна монетарна політика – запланована інфляція призводить до зростання доходів у тих же темпах, що і видатки державного бюджету¹⁹⁶.

¹⁹⁶ Петленко Ю. В. Теоретичні та методологічні аспекти фіскальної політики держави / Ю. В. Петленко, К. І. Миланова. // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2017. – №1. – С. 28–35.

При аналізі та оцінці будь-яких змін у бюджетно-податковій або грошово-кредитній політиці важливо враховувати, що засоби та інструменти однієї політики можуть мати вплив на результати іншої і навпаки.

Важливою інституційною особливістю грошово-кредитної політики є її еластичність (гнучкість), тобто здатність центрального банку швидко реагувати в разі порушення ринкової рівноваги в порівнянні з набагато менш гнучкою бюджетно-податковою політикою. Характерною особливістю бюджетно-податкової політики є історична зумовленість. Вона полягає в тому, що законодавчо закріплені за державою фінансові вимоги і зобов'язання неможливо в короткі терміни оперативного скорочувати. Практика так званого «ручного управління» в короткостроковому періоді можлива протягом нетривалого часу.

Основним завданням макроекономічної політики в короткостроковому періоді є забезпечення економічного зростання при збереженні фінансової (цінової та валютно-курсової) стабільності. Для цього застосовуються різні комбінації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики, спрямовані на стимулювання зростання внутрішнього попиту та чистого експорту.

У довгостроковому періоді взаємозв'язок між монетарною і фіскальною політикою необхідно розглядати під іншим кутом, виходячи з впливу обох політик на збільшення капіталу (приріст активів секторів загальнодержавного управління, нефінансових корпорацій і домогосподарств в частині підприємництва) та людського капіталу.

Механізм взаємозв'язку грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики як складових кон'юнктурної та макроекономічної політики можна простежити за такою схемою (рис. 3.1):

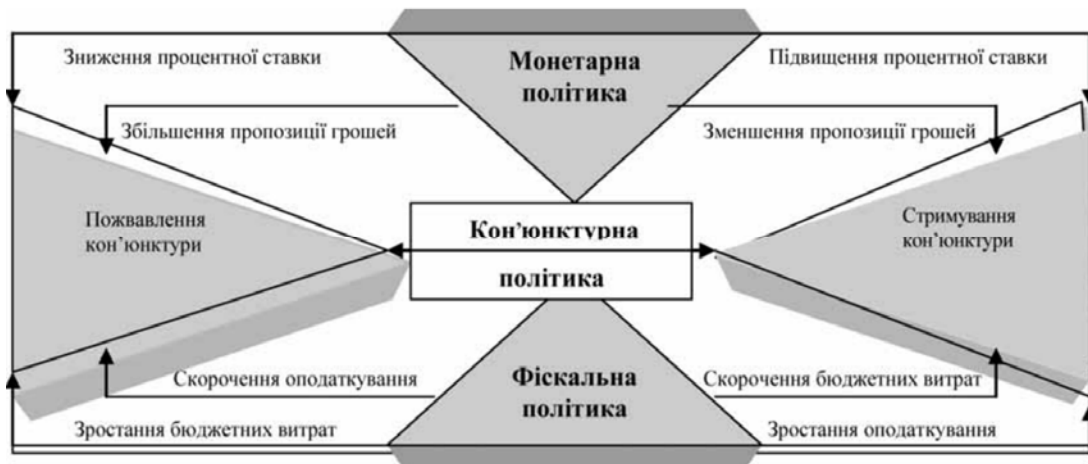


Рис. 3.1. Механізм взаємодії заходів монетарної та фіскальної політики в системі державного регулювання

Із наведеної схеми видно, що поживлення економіки (ринкової кон'юнктури) може бути досягнуто як заходами монетарної політики – збільшенням пропозиції грошей та зниженням процентної ставки, так і заходами фіскальної політики – скороченням рівня оподаткування та зростанням бюджетних витрат. Стимування ринкової кон'юнктури теж може бути досягнуто заходами фіскальної політики – зростанням рівня оподаткування і скороченням бюджетного фінансування та заходами монетарної політики – підвищенням рівня процентних ставок і зменшенням пропозиції грошей (грошової маси)¹⁹⁷.

Існування тісного взаємозв'язку між грошово-кредитною та бюджетно-податковою політиками означає, що їх автономне застосування може зменшувати ефективність стабілізаційної макроекономічної політики. Саме тому для забезпечення високої ефективності макроекономічної стабілізаційної політики заходи грошово-кредитної та бюджетно-податкової політик мають постійно координуватися й узгоджуватися між собою. До прикладу, якщо метою макроекономічної політики є зменшення рівня інфляції, то необхідно використовувати не тільки заходи контролю за грошовою масою, а й засоби впливу на зменшення бюджетного дефіциту.

Аналогічно за умови, коли грошово-кредитна політика є експансіоністською (стимулюючою), а бюджетно-податкова – обмежувальною (рестрикційною), то ефективність макроекономічної

¹⁹⁷ Атамась Н. І. Монетарна і фіскальна політика в системі державного регулювання економіки / Н. І. Атамась // Світ фінансів. – 2007. – Вип. 4(13). – С. 58-68.

політики може мати або незначні позитивні результати, або навіть негативний ефект.

Монетарна та фіскальна політика тісно пов'язані і з зовнішньоекономічною політикою (політикою у відкритій економіці). Якщо Центральний банк ставить за мету підтримку фіксованого валютного курсу, то самостійна внутрішня монетарна політика практично неможлива, тому що скорочення або збільшення золотовалютних резервів (продаж або купівля іноземної валюти на валютному ринку) з метою підтримки стабільності валютного курсу автоматично може призвести до зміни грошової маси в національній економіці. Виняток може становити лише ситуація, коли центральний банк буде проводити стерилізацію припливу або відтоку золотовалютних резервів, нейтралізуючи так коливання грошової маси внаслідок проведення валютних інтервенцій зміною обсягу внутрішнього кредиту за допомогою відповідних інструментів монетарної політики.

У сучасному глобалізованому світі в умовах складних економічних процесів досить легко переплутати координацію бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики з підпорядкуванням однієї політики іншій. Насамперед країнам, що розвиваються.

По-перше, в таких економіках стабільність і якість інститутів зазвичай помітно відстає від країн із розвинутою економікою.

По-друге, в даних країнах досить часто використовуються неринкові механізми ціноутворення на певні види товарів і послуг, у тому числі за рішенням урядових інституцій. Це позначається на спроможності центрального банку управляти інфляційними процесами.

По-третє, іншим є взаємозв'язок економічного зростання та інфляції. У розвинених країнах падіння економіки, як правило, може супроводжуватися дефляцією. А у країнах, що розвиваються, при виникненні економічної кризи характерною ознакою є стрімка девальвація валютного курсу і, як наслідок, високі показники інфляції.

Четверта, але не менш важлива відмітність, – структура державного боргу країни. У країнах, що розвиваються, значна

частка державного боргу, в т. ч. внутрішнього номінована в іноземних валютах. Це робить уряди вразливими до змін валютного курсу і створює в них так звану неприязнь до плаваючого валютного курсу, який є невід'ємною складовою режиму інфляційного таргетування.

Як наслідок, країнам із перехідною економікою, економікою, що розвивається, досить властиво піддатися спокусі перетворенню координацію політик у системі державного регулювання на домінування фіскальної політики над монетарною політикою¹⁹⁸.

Загалом державна фінансова політика соціально-економічного розвитку не є моносуб'єктною: вплив на національну економіку через фінансово-кредитну систему здійснюють незалежні (автономні), відокремлені один від одного державні інституції – суб'єкти фінансової політики. Якщо проміжні цілі та результати діяльності уряду в особі Міністерства фінансів і Центрального банку навіть можуть бути різними, насправді ці суб'єкти фінансово-економічної політики об'єднує одна більш значна спільна мета – макроекономічна стабільність і соціально-економічний розвиток держави.

Кризова ситуація, в якій опинилася економіка України, зумовлена в тому числі недостатнім рівнем координації фіскальної та монетарної політики.

До органів фінансово-монетарної влади в Україні належить Національний банк України та уряд, насамперед в особі Міністерства фінансів. Із юридичного погляду, відносини між Національним банком і Міністерством фінансів є відносинами двох незалежних державних інститутів. Останніми роками їх зусилля спрямовані на забезпечення взаємодії монетарних і фіскальних трансмісійних механізмів у досягненні спільних цілей та завдань макроекономічного регулювання. Проте зазначимо, що такі державні органи як Державна фіскальна служба України та Антимонопольний комітет також беруть участь у розробці та реалізації заходів бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики. Лише за умови координації дій усіх названих державних інституцій можливе досягнення бездефіцитності

¹⁹⁸ Промова Голови НБУ Якова Смолія на відкритті Щорічної дослідницької конференції Національного банку України та Національного банку Польщі «Взаємодія фіскальної та монетарної політики»

державного бюджету, стабільності рівня цін, стабільності національної грошової одиниці, зменшення державного боргу та інших цілей макроекономічної політики.

У процесі управління національною економікою виникає дилема у досягненні суперечливих цілей фінансової та монетарної політики. Нездатність уряду обслуговувати державний борг змушує його вдаватись до емісійного фінансування дефіциту бюджету, що в підсумку може проявитися у значному зростанні інфляції та девальвації національної валюти. Наявність суперечливих цілей фінансової та монетарної політики, з одного боку, та їх підпорядкованість спільній меті щодо забезпечення сталого довгострокового економічного зростання, з іншого, робить дедалі більш актуальною проблемою координації дій центрального банку та уряду у процесі проведення загальнодержавної макроекономічної політики.

Ні бюджетно-податкові, ні грошово-кредитні інструменти не діють ізольовано, а взаємодіють і взаємовпливають один на одного. У кінцевому результаті їх дія має бути спрямована на скорочення дефіциту державного бюджету й обмеження інфляції. Бюджетний дефіцит можна скоротити або шляхом збільшення доходів, або зменшення видатків. Збільшення доходів – це стратегічний напрямок діяльності держави щодо зниження рівня дефіциту бюджету. Це передбачає розробку й обґрунтування, з одного боку, усієї системи монетарних і фінансових інструментів, специфіки їх дії та використання в певних конкретних умовах, а з другого – пошуку джерел і способів збільшення доходів бюджету шляхом стимулювання інвестицій та підприємницької активності як основи зростання ВВП і дохідної частини бюджету.

Розгляд бюджетно-податкових і грошово-кредитних інструментів показує, що, незважаючи на значимість кожного з них, їх використання передбачає поєднання та пошук конкретних ефективних комбінацій, способів практичного використання на кожному конкретному етапі розвитку національної економіки. Тобто виважене та збалансоване використання монетарних і фінансових інструментів потребує дослідження їх тісного взаємозв'язку та взаємовпливу один на одного з метою отримання синергетичного ефекту і позитивного результату. Адже кожен з цих інструментів у процесі використання

приводить як до позитивних, так і негативних соціально-економічних наслідків. Тому важливо використовувати ці інструменти в такій послідовності і таких комбінаціях, які дозволяють підтримувати позитивну дію кожного окремого інструмента та через інші обмежувати його негативний вплив на економіку.

При аналізі ступеня координації монетарної та фіскальної політики в інституційному аспекті необхідно використовувати порівняльний аналіз тих ініціатив, які можуть бути кваліфіковані як такі, що:

- ініціюють заходи поширення фіскального та монетарного трансмісійного (передатного) впливу у реальний сектор економіки;
- спрямовані на удосконалення трансмісійних механізмів фіскально-монетарної взаємодії на постійній основі;
- стосуються будь-яких інших проявів узгодження дій між фіскальною та монетарною владою щодо фіскально-монетарного впливу на економіку.

Напрямами координації монетарної та фіскальної політики є:

1. визначення та встановлення формальних або неформальних зв'язків між урядом та центральним банком у процесі розроблення цільових макроекономічних показників для бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики на короткостроковий період;
2. закріплення принципів і правил, які на тривалий період можуть визначати основні параметри бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики, які не суперечать один одному, та зменшують необхідність постійної взаємодії із незначних проблем.

Щодо першого напрямку, то ці елементи координації активно застосовуються, зокрема використовуються прогностичні макроекономічні індикатори.

Для реалізації другого напрямку, необхідне нормативне, юридичне закріплення правил і принципів, до яких відносять: заборону (або обмеження) прямого кредитування Центральним банком уряду; незалежність Центрального банку з чітким

визначенням його головної мети та цілей; положення щодо збалансованого бюджету чи обмеження його рівня дефіциту¹⁹⁹.

Також для забезпечення належної координації монетарної та фіскальної політики потрібно реалізувати систему організаційно-правових перетворень із такими складовими:

1. інституційно-правова – перелік заходів із удосконалення законодавчо-нормативної бази щодо врегулювання основ взаємодії;

2. методична, яка визначає цільові вектори для монетарної та фіскальної політики, а також основні межі та параметри їх реалізації;

3. операційна, що полягає у визначенні порядку та переліку застосування інструментів грошово-кредитної та бюджетно-податкової складових фінансової політики держави²⁰⁰.

Щодо вдосконалення механізму взаємодії монетарної та фіскальної політики у правовому полі, то необхідно враховувати національне законодавство і не змінювати його лише з метою ефективного запровадження стратегії, оскільки практика показує, що в соціально-економічних умовах України законодавчі зміни – це дуже складний, довготривалий, занадто політизований процес, наслідки якого можуть бути суттєво відмітні від початкових намірів. Із міжнародного досвіду відомо, що є можливість відповідного врегулювання всіх питань і проблем, пов'язаних із фіскальною та монетарною стратегією, на рівні як нормативно-правових актів, так і неформальних угод. Тому в майбутньому уряду України та Національному банку України необхідно частіше вдаватися саме до таких методів.

Розглянемо конкретні пропозиції до вдосконалення координації бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики в Україні.

1. Доцільне встановлення інституційних обмежень для фіскальної політики, які б не дозволяли проведення занадто

¹⁹⁹ Мануїлов О. В. Посилення координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики як інструмент забезпечення макроекономічної стабільності / О. В. Мануїлов // Наукові праці НДФІ. – 2017. – № 2(79). – С. 79.

²⁰⁰ Серебрянський Д. М. Взаємодія фіскальної та монетарної політики в умовах фінансової стабілізації економіки України / Д. Серебрянський, А. Капелюш // Вісник Національного банку України. - 2015. - № 6. - С. 22-28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2015_6_6 (дата звернення: 25.07.2020).

експансивної та стимулюючої політики, що може негативно вплинути на макроекономічну стабільність. Цього можна досягти шляхом установлення на законодавчому рівні (у Бюджетному кодексі України) обмежень рівня дефіциту бюджету (Зведеного бюджету України а також загальнодержавних позабюджетних фондів) на рівні 2 % ВВП. Можна передбачити принцип, за яким у фазі економічного зростання дефіцит має бути навіть меншим або взагалі відсутнім, а у фазі економічного спаду – більшим, але у межах до 2 % ВВП). Доцільне також розроблення середньострокової фіскальної стратегії, яка б містила чітко сформульовані принципи та правила бюджетно-податкової політики, зокрема щодо рівня дефіциту бюджету та боргової політики уряду, з обов'язковим дотриманням її основних параметрів при розробленні бюджету кожного наступного бюджетного періоду²⁰¹.

2. Рекомендувати уряду реалізовувати боргову політику переорієнтації на здійснення внутрішніх запозичень (за рахунок коштів національних інвесторів) замість проведення залучень на зовнішньому фінансовому ринку. Можливо, спершу це призведе до певного збільшення витрат на обслуговування державного боргу, але у довгостроковому періоді матиме вигоди як для Національного банку (можливість для переходу від насичення економіки грошима через використання валютного каналу до більш активної та ефективної грошово-кредитної політики), так і для уряду (можливість рефінансування державного боргу і розміщення нових цінних паперів із розвитком фінансових ринків і зростання попиту на гроші замість постійно існуючої залежності від іноземних фінансових ринків і зміни валютних курсів, у яких було отримано зовнішнє фінансування).

3. Виправити наявні неузгодженості термінів розроблення програмних загальнодержавних документів, зокрема: Прогноз економічного та соціального розвитку України на наступний рік, Основні напрями бюджетної політики, Основні засади грошово-кредитної політики тощо.

²⁰¹ Серебрянський Д. М. Взаємодія фіскальної та монетарної політики в умовах фінансової стабілізації економіки України / Д. Серебрянський, А. Капелюш // Вісник Національного банку України. - 2015. - № 6. - С. 22-28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2015_6_6 (дата звернення: 25.07.2020).

4. Створити консультативно-експертну раду з питань фінансової стабілізації та макропруденційної політики. Склад даної ради необхідно формувати з представників Національного банку України, уряду, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, Антимонопольного комітету України, Національної комісії регулювання у сфері ринків фінансових послуг, як органів, уповноважених здійснювати пруденційний нагляд на фінансових ринках. Реалізація макропруденційної політики в такому інституційному форматі в умовах фінансової стабілізації забезпечить низку переваг: унеможливлення дублювання регуляторних функцій державних органів, забезпечення колегіальності прийняття рішень, економію бюджетних коштів²⁰².

5. Для згладжування сезонних коливань і шоків необхідно використовувати валютні інтервенції на міжбанківському ринку. Але також потрібне створення умов і для розвитку інструментів хеджування валютних ризиків, забезпечення прогнозованої динаміки валютного обмінного курсу залежно від зміни кон'юнктури і стану платіжного балансу та уникнення погіршення його стану і значних коливань. Як важливий показник (індикатор) валютно-курсової політики треба використовувати динаміку реального ефективного обмінного курсу (РЕОК) гривні. У даному аспекті має бути визначена і роль золотовалютних резервів як інструменту забезпечення досягнення стратегічних цілей при збереженні їх необхідного рівня за встановленими міжнародними критеріями)²⁰³.

6. На законодавчому рівні заборонити авансоване перерахування до державного бюджету перевищення кошторисних доходів над кошторисними витратами НБУ до закінчення календарного року.

7. На практиці щороку ЗУ «Про Державний бюджет України» встановлення норми перерахування НБУ до державного бюджету суми коштів, яка ще не отримана, а лише передбачена

²⁰² Серебрянський Д. М. Взаємодія фіскальної та монетарної політики в умовах фінансової стабілізації економіки України / Д. Серебрянський, А. Капелюш // Вісник Національного банку України. - 2015. - № 6. - С. 22-28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2015_6_6 (дата звернення: 25.07.2020).

²⁰³ Клименко О. І. Об'єктивна необхідність удосконалення монетарної політики України в сучасних умовах / О.І.Клименко// URL: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Dutp/2011_1/txts/Klimenko.pdf (дата звернення: 25.07.2020).

кошторисним планом Національного банку як перевищення доходів над витратами. Це за своїм змістом є авансовим перерахуванням доходів, які ще реально не отримані до державного бюджету, і по суті є здійсненням НБУ емісії на покриття дефіциту бюджету²⁰⁴.

8. Переглянути підходи до грошово-кредитної політики з урахуванням недоліків кожного із монетарних режимів. З періоду становлення грошово-кредитної відносин в Україні використовувалися різні монетарні режими (таргетування валютного курсу, таргетування грошової маси, інфляційне таргетування).

В Україні режим таргетування грошової маси базувався на концепції, яка полягала у наявності тісного зв'язку між збільшенням грошової пропозиції та валового внутрішнього продукту. Здійснюючи монетарне таргетування (таргетування грошової маси), Національний банк України впливав на приріст грошової маси в економіці. Причинами, які зумовили відмову від режиму монетарного таргетування, були: неможливість контролю грошової маси при ситуації надлишкової ліквідності; недостатня поінформованість суспільства; недовіра при коливаннях попиту на гроші; невизначеність щодо стану майбутньої інфляції.

В умовах таргетування валютного курсу, валютного режиму фіксованого курсу періодичні загрози валютних криз (тобто різких девальвацій) були характерною особливістю економіки України внаслідок системної нестійкості платіжного балансу держави. Це зумовлено такими причинами: високим рівнем відкритості економіки; високим борговим навантаженням і недостатньо ефективним витрачанням позикових коштів; переважно споживчим характером імпорту, що не сприяє розвитку інноваційного високотехнологічного виробництва, зокрема експортного, і створенню робочих місць на внутрішньому ринку; низькою доданою вартістю товарів, які експортуються, тобто високою залежністю доходів від експорту від цінової кон'юнктури на світових ринках; наявними значними перешкодами для притоку капіталу в країну. Упродовж минулих

²⁰⁴ Хар В.С. Напрями вдосконалення законодавчої бази грошово-кредитного регулювання / В.С. Хар // Простір і час сучасної науки : матеріали 7-ої Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. – Київ, 2011. – С. 62–64.

років використання режиму таргетування валютного курсу сприяло збільшенню в Україні макроекономічних дисбалансів. Важливим фактом є те, що режим таргетування валютного курсу саме сприяв, а не зумовлював виникнення цих дисбалансів²⁰⁵.

Із грудня 2016 року Національний банк перейшов офіційно до режиму інфляційного таргетування. Основною метою його є забезпечення стабільності національної грошової одиниці України шляхом досягнення та підтримки цінової стабільності в економіці. Перевагами даного режиму над іншими є те, що, оскільки центральний банк для себе не встановлює жорстких співвідношень між темпом зростання цін і динамікою грошових агрегатів, то це дозволяє уряду та центральному банку зосередитися на внутрішніх проблемах економіки і більш еластично реагувати на зміни макроекономічної ситуації. Установлення конкретних цільових орієнтирів темпу інфляції підвищує відповідальність Національного банку за його рішення і дії та сприяє розв'язанню проблеми непослідовності у монетарній політиці.

Проте є й інші погляди на ефективність даного режиму, які базуються на тому, що винятково центральним банком інфляційні процеси самі по собі не можуть контролюватися. Під час економічної кризи (фінансові кризи, зовнішні цінові шоки) більшу роль у динаміці інфляції починають відігравати немонетарні чинники, а інструменти, наявні в арсеналі Центрального банку, в таких умовах часто недостатні для досягнення запланованих цілей. Даний недолік дуже характерний для країн, що розвиваються, в яких після досягнення більш низьких темпів інфляції на зміну цін значно зростає вплив структурних змін в економіці і в цінах обмінного курсу, зовнішніх шоків тощо.

Концентрація на таргетуванні інфляції як однієї з основних макроекономічних цілей без приділення достатньої уваги динаміці інших макроекономічних показників (зайнятості і зростання обсягу виробництва) веде до повільного зростання

²⁰⁵ Сороківська, З. К. Перспективи вибору оптимального монетарного режиму як необхідна умова подолання кризових явищ в економіці [Текст] // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет;. – Тернопіль, 2016. – Том 24. – № 2. – С. 31-37.

обсягу виробництва у короткостроковому періоді і до значних коливань зайнятості та ВВП у середньостроковому та довгостроковому періодах.

Недоліком такого режиму також є достатньо великий часовий лаг між ужитими заходами центральних банків і змінами рівня цін.

Можливо, більш оптимальним монетарним режимом для України було б дотримання національним банком двох проміжних цілей грошово-кредитної політики: мінімальної інфляції та стабільного валютного курсу. При цьому також удосконалення потребує процентна політика Національного банку шляхом переходу до ширшого коридору процентних ставок.

Відповідний перелік заходів, безумовно, не враховує всіх аспектів монетарної та фіскальної політики, але здатен прискорити подолання кризових явищ у національній економіці та сформував нові більш ефективні механізми забезпечення монетарної, фінансової і в цілому макроекономічної стабільності.

У зв'язку із постійними змінами в інституційному та макроекономічному середовищі, що відбуваються в національній економіці, зокрема у грошово-кредитній сфері, банківській системі, бюджетній системі, сфері податків, необхідно постійно вдосконалювати методи реалізації монетарної та фіскальної політики. Монетарна і фіскальна політика повинні відігравати більш вагомую роль у забезпеченні макрофінансової стабільності, сприянні розвитку внутрішнього ринку та національного товаровиробника, стимулюванні економічного зростання. Нове стратегічне бачення координації монетарної та фіскальної політики повинно передбачати врахування довгострокових перспектив при реалізації відповідних заходів уряду і Національного банку, спрямованих на забезпечення макроекономічної стабільності, соціально-економічного розвитку держави та підвищення добробуту громадян.

ЛІТЕРАТУРА

1. Adizes I. On Effectiveness and Efficiency and their Repercussions. URL: <http://www.management.com.ua>.
2. COSO internal control – integrated framework: An Implementation Guide for the Healthcare Provider Industry. URL: <https://www.coso.org/Documents/COSO-CROWE-COSO-Internal-Control-Integrated-Framework.pdf>.
3. De Vera, R., Kim, Y.-H. Local Government Finance, Private Resources, and Local Credit Markets in Asia. ERD Working Paper. 2003. No. 46. 35 p. URL: <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/28335/wp046.pdf>.
4. Fernandes P. Shareholder Value creation: a definition. IESE Business school. University of Navarra, 2015. URL: <http://papers.ssrn.com>.
5. Financial depth. World Bank Group: web site. URL: https://www.worldbank.org/en/publication/gfdr/gfdr-2016/background/financial-depth_
6. Gen Z and Advertising: It's Complicated. URL: <https://www.jcdecaux.com/blog/gen-z-and-advertising-its-complicated>.
7. Gontareva I. V. Determination of factors of enterprise system efficiency. Nauka i studia. Przemysl, 2009. № 8(20). С. 5-11.
8. Harris, T., Hodge, L., Phillips, D. English local government funding: trends and challenges in 2019 and beyond. The Institute for Fiscal Studies. 2019. 103 p. URL: <https://www.ifs.org.uk/uploads/English-local-government-funding-trends-and-challenges-in-2019-and-beyond-IFS-Report-166.pdf>.
9. INTOSAI Guidance for Good Governance (INTOSAI GOV). URL: [http://www.issai.org/intosai-guidance-for-good-governance-\(intosai-gov\)](http://www.issai.org/intosai-guidance-for-good-governance-(intosai-gov)).
10. Irvin C. V., Ballou J. The starting point: the balance of state long-term care systems before the implementation of the money follows the person demonstration. *The national evaluation of the money follows the person demonstration grant program, report from the field*. 2010. № 4.
11. ISSAI 30: Этический кодекс ИНТОСАИ. URL: <https://www.eurosai.org/handle404?exporturi=/export/sites/eurosai/.content/documents/others/ISSAI/ISSAI-30-Ruso.pdf>.
12. Johnson, P. The present model of funding for local government is unsustainable. *The Times*. 2019. February 18. URL: <https://www.thetimes.co.uk/article/the-present-model-of-funding-for-local-government-is-unsustainable-9drdw0hxx>.

13. Martin J., Petty J. An Analysis of EVA and Other Measures of Firm Performance Based on Residual Income. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=412122.
14. Martinez-Vazquez, J. Mobilizing financial resources for public service delivery and urban development. *The Challenge of Local Government Financing in Developing Countries*. Nairobi. 2015. P. 15-36. URL: https://sustainabledevelopment.un.org/content/documents/1732The%20Challenge%20of%20Local%20Government%20Financing%20in%20Developing%20Countries%20_3.pdf.
15. Martinez-Vazquez, J., Smoke, P. Introduction. *Local Government Finance: The Challenges of the 21st Century*. ECON Publications. 55. 2011. 15 p. URL: https://scholarworks.gsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1056&context=econ_facpub.
16. Melnyk, V., Kriuchkova, N., Shchur R. Peculiarities of forming total revenues of united territorial communities in Ukraine under current conditions of transforming the system of public finances. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2020. Вип. 2. С. 215-222. URL: <http://fkf.org.ua/article/view/206683>
<https://doi.org/10.18371/fcftp.v2i33.206683>.
17. Parlińska, A., Yavuz, H.B. Finances of municipalities governments in Poland and Turkey. *Acta Sci. Pol. Oeconomia*. 2017. № 16 (4). P. 123–132. URL: https://www.researchgate.net/publication/323801100_Finances_of_Municipalities_Governments_in_Poland_and_Turkey.
18. Qichun, Zh., Shufang, Li. Key Issues of Central and Local Government Finance in the People's Republic of China. ADBI Working Paper 620. 2016. URL: <https://ssrn.com/abstract=2893347> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2893347>
19. Reinhard C. S. Money follows the person: un-burning bridges and facilitating a return to the community. *American Society and Aging*. URL: <https://www.asaging.org/blog/money-follows-person-un-burning-bridges-and-facilitating-return-community>.
20. SalesDoubler. URL: <https://www.salesdoubler.com.ua/affiliate/offers>.
21. Simon H. *Models of Man: Social and Rational*. New York: John Wiley and Sons, Inc. 1957. 279 p.
22. Stern E., Pigott J. Introduction to Wealth Added Index. A New Performance Measurement and Strategic Planning Platfor. URL: <http://www.sternstewart.com>.

23. The COSO Model: How IT Auditors Can Use It to Evaluate the Effectiveness of Internal Controls. URL: <http://www.isaca.org/Journal/Past-Issues/2007/Volume-6/Pages/The-COSO-Model-How-IT-Auditors-Can-Use-It-to-Evaluate-the-Effectiveness-of-Internal-Controls1.aspx>.
24. Ugoh, S., Ukpere, W. Problems and prospects of budgeting and budget implementation in Local Government System in Nigeria. *African Journal of Business Management*. 2009. Vol. 3 (12). P. 836-846. URL: https://academicjournals.org/article/article1380624065_Ugoh%20and%20Ukpere.pdf DOI: 10.5897/AJBM09.301.
25. Who really creates value in an economy. URL: https://www.socialeurope.eu/who-really-creates-value-in-an-economy_
26. Young S. EVA and Value-Based Management: a Practical Guide to Implementation. New York: McGraw-Hill. 2001. 493 p.
27. Активи банків (2008-2020). URL: https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/active_
28. Аль Х.О.Х., Смагина М.Н., Золотарева Г.М. Внедрение эффективных методов внутреннего контроля на предприятии. *Вестник научных конференций*. 2016. № 3-7 (7). С. 16-19.
29. Арістотель. Нікомахова етика. Київ: Аквілон-Плюс, 2002. 480 с.
30. Атамась Н. І. Монетарна і фіскальна політика в системі державного регулювання економіки. *Світ фінансів*. 2007. Вип. 4(13). С. 58-68.
31. Безготівкові розрахунки з використанням платіжних терміналів, 2019 рік. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bezgotivkovi-rozrahunki-z-vikoristannyam-platijnih-terminaliv-2019-rik>.
32. Біла книга «Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні» : Національний банк України. Київ. 2020: URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bila-kniga-maybutnye-regulyuvannya-rinku-strahuvannya>.
33. Біла книга страхування. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance_pr_2020-04-30.pdf?v=4_
34. Большой экономический словарь: 26500 терминов / [авт. и сост. А. Н. Азрилиян и др.]; под ред. А. Н. Азрилияна. Изд. 7-е, доп. Москва : Институт новой экономики, 2007. 1472 с.
35. Бюджетний кодекс України: Закон України від 8 лип. 2010 р. № 2456-VI. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
36. Валовий внутрішній продукт: *Державна служба статистики України*: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
37. Валовий регіональний продукт: *Державна служба статистики України*: веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

38. Василенко О. В. Світовий досвід формування інвестиційних ресурсів місцевих бюджетів. URL: <http://www.nbuv.gov.ua/portal>
39. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси: підручник. Київ: Центр учбов. літератури. 2004. 608 с.
40. Вдосконалення координації грошово-кредитної та фіскальної політики : *Інформаційно-аналітичні матеріали. НБУ. Центр наукових досліджень*. Вип.5. К.: 2006. 115 с.
41. Великий тлумачний словник сучасної української мови. Київ; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. 1728 с.
42. Верховна Рада України / офіц. веб-портал. URL: rada.gov.ua.
43. Вишневський Є.І. Регулювання та нагляд в фінансовій сфері: модель “Твін пікс”. *Інформація і право*. 2018. № 3 (26). С. 118-130.
44. Волосович С., Фоміна О. Технологічні інновації на страховому ринку. *Вісник КНТЕУ*. 2018. № 5. С. 124-137. URL: <http://visnik.knute.edu.ua/files/2018/05/11.pdf>.
45. Волошин И.А., Тершукова М.Б., Рынок розничных банковских услуг РФ: современное состояние и тенденции развития. *Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями*. 2016. № 1. С. 502-508.
46. Волошина Е.С., Волошин И.А., Оценка конкурентной позиции банков Самарской области на розничном рынке банковских услуг в условиях концентрации банковской деятельности. *Проблемы совершенствования организации производства и управления промышленными предприятиями: Межвузовский сборник научных трудов*. 2016. № 2. С. 68-75.
47. Гарасюк О. А. Передумови та економічна доцільність формування офшорних зон в Україні: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.10.01. Київ: НДЕІ, 2001. 19 с.
48. Гладчук О. М., Кучерівська С. С., Вінничук О. Ю. Характеристика функціонування небанківських фінансових інститутів за допомогою економіко-математичного моделювання. *Науковий вісник Чернівецького національного університету: Збірник наукових праць*. 2013. Вип. 650-652. Чернівці: Чернівецьк. нац. ун-т., 2013. С. 330-337.
49. Глобальна економіка у посткризовий період: тенденції та перспективи: аналіт. доп. / М. Г. Бугрій, І. В. Ус, Т. О. Федоренко, Є. О. Медведкіна. Київ: НІСД, 2012. 46 с. URL: http://www.niss.gov.ua/public/file/2012_nauk_an_rozrobku/global_2012_new.pdf.

50. Господарський кодекс України: Закон України від 16.01.2003 (чинний). URL: www.zakon1.rada.gov.ua.
51. Грущинський Я. М. Іноземний досвід створення правових передумов залучення інвестицій у сільське господарство. *Часопис Київ. ун-ту права*. 2010. № 3. С. 227-231.
52. Гусарова А.В., Симонянц Н.Н., Направления совершенствования розничного банковского бизнеса. *Новая наука: Стратегии и векторы развития*. 2016. № 118-1. С. 210-213.
53. Дадашева Р. А., Лук'яненко І.Н. Взаємодія монетарної та фіскальної політики в Україні. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 5. С. 295-307.
54. Дані про кількість електронних платіжних засобів у розрізі платіжних систем. URL: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=9644AB3671DF049C12B1A8CA3120DE07?id=76044032>.
55. Дем'янишин В.Г. Теоретична концептуалізація і практична реалізація бюджетної доктрини України: монографія. Тернопіль: ТНЕУ. 2008. 496 с.
56. Демченко А. М. Інноваційні механізми ритейлу в банківському секторі України: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / ДВНЗ «Університет банківської справи». Київ, 2019. 240 с.
57. Державна служба статистики України: офіційний сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 13.07.2020).
58. Державне фінансування громадських організацій: головні зміни у першій половині 2019 року. *Together. Європейський простір*. URL: https://euprostor.org.ua/stories/142754_
59. Диба О., Левицька В. Інвестиційна політика в стимулюванні економічного розвитку. *Ринок цінних паперів України*. 2011. № 5/6. С. 29-33.
60. Дікань Л. В., Дейнеко Л.В. Людський фактор в забезпеченні ефективності державного внутрішнього фінансового контролю. *Економіка розвитку*. 2011. № 3(59). С. 10-13.
61. Євросоюз вперше скасовує бюджетні обмеження. *Кореспондент.net*. 2020. URL: https://ua.korrespondent.net/ukraine/4207280-eyevrosouiz-vpershe-skasovuie-buidzhetni-obmezhennia_
62. Євросоюз: бюджетна драма без трагедії. *Укрінформ*. 2020. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric-world/3069761-eyevrosouz-budzetna-drama-bez-tragedii.html>.
63. Жак О. П. Координація грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики на стадії їх розробки URL: http://www.dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/1449/1/Jacques_1_2005.pdf (дата звернення: 26.07.2020).

64. Завистовська Г. І. Проблемні аспекти урядового фінансового контролю. *Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи*: матеріали V Міжнар. наук.-практ. конф., 20-21 листопада 2017 р. Одеса. 2017. С. 255-256.

65. Завистовська Г.І. Урядовий фінансовий контроль: оцінювання ефективності. *Соціально-економічний розвиток України і регіонів*: матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф., 20-21 жовтня 2011 р. Запоріжжя: КПУ, С. 197-199.

66. Загальні дані про кількість клієнтів, електронних платіжних засобів та платіжних пристроїв. URL: <https://old.bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=9644AB3671DF049C12B1A8CA3120DE07?id=44655>.

67. Загуменна Н. В. Людський фактор та специфіка його активізації у соціально-філософських дослідженнях. *Філософські проблеми гуманітарних наук : альманах*. 2010. № 16. С. 68-72.

68. Закон о контроле и прозрачности бизнеса — KonTraG. URL: <https://ecgi.global/code/gesetz-zur-kontrolle-und-transparenz-im-unternehmensbereich-kontrag>.

69. Про Державний бюджет України на 2020 рік: Закон України станом на 1 серпня 2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/294-20>.

70. Звіт про результати засідання «круглого столу» за участі представників центральних підрозділів гармонізації України та країн молодії демократії – членів ЄС. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/65995;jsessionid=F1AF0477A1212C23B0B1204ECAAACDE0E.app>.

71. Звіт про роботу та виконання бюджету Пенсійного фонду України у 2019 році. URL: <https://www.pfu.gov.ua/2121276-zvit-pro-robotu-ta-vykonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-2019-rotsi-3/> (дата звернення: 15.04.2020).

72. Звіт про роботу та виконання бюджету Пенсійного фонду України у 2018 році. URL: <https://www.pfu.gov.ua/1534465-zvit-pro-robotu-ta-vykonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-2018-rotsi/> (дата звернення: 15.04.2020).

73. Звітність: *Державна казначейська служба України*: веб-сайт. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu>.

74. Зеленко Н.М., Зеленко В.А. Аналіз ринку недержавного пенсійного страхування в Україні: соціально-економічний вимір. 2019. Випуск 2. URL: <http://science.lpnu.ua/sites/default/files/journal-paper/2020/jan/20674/zelenko.pdf> (дата звернення: 13.07.2020).

75. Зимовець В., Терещенко О. Корпоративні фінанси як домінанта фінансової науки. *Фінанси України*. 2015. № 9. С. 78–95.
76. Зінченко А. Що таке Fintech та які його перспективи на ринку фінпослуг України: *Бізнес*. 2018. 31 жовтня. URL: <https://business.ua/finances/4251-shcho-take-fintech-ta-iaki-ioho-perspektyvu-na-rynku-finposluh-ukrainy>.
77. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи: вебсайт. URL: www.nas.gov.ua (дата звернення 02.07.2020).
78. Інформаційні матеріали Національного банку України: URL: <http://www.bank.gov.ua>.
79. Інформаційні матеріали Національної комісії, що здійснює державне регулювання на фінансовому ринку: URL: <http://www.npf.gov.ua>.
80. Інформація по виконанню бюджету області: *Департамент фінансів Чернівецької обласної державної адміністрації* : веб-сайт. URL: <https://bukoda.gov.ua/page/group/1619>.
81. Інформація про стан та розвиток недержавного пенсійного забезпечення України станом на 31.12.2019 року. URL: <https://nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-nederzhavnoho-pensiinoho-zabezpechennia-Ukrainy.html> (дата звернення : 15.06.2020).
82. Інформація про стан та розвиток недержавного пенсійного забезпечення України станом на 31.12.2018 року. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/NPF/NPF_IV_kv%202018.pdf (дата звернення : 15.06.2020).
83. Інформація про стан та розвиток недержавного пенсійного забезпечення України станом на 31.12.2017 року. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/17_Dep_Repetska/NPF_IV_kv%202017.pdf (дата звернення : 15.06.2020).
84. Калюга Є. Внутрішній контроль: сучасний стан та шляхи удосконалення / Є. Калюга. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 6. С. 357 – 359.
85. Карпишин Н. Формування доходів місцевого бюджету від оренди та приватизації комунального майна. *Світ фінансів*. 2014. Вип. 2. С. 118-125.
86. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика: Пер. с англ.; / под ред. Г. Б. Кочеткова. Москва: Прогресс, 1982. 397 с.
87. Кізима Т. О. *Фінанси домогосподарств: сучасна парадигма та домінанти розвитку*. Київ: Знання, 2010. 431с.
88. Кількість КУА та активи в управлінні. URL: https://www.uaib.com.ua/analituaib_

89. Клапків Л. М., Клапків Ю. М., Свірський В. С. Консолідація банківського та страхового бізнесу: теоретико-методологічні домінанти та тенденції розвитку: монографія. Івано-Франківськ: Видавець Кушнір Г. М., 2019. 183с.

90. Клименко О. І. Об'єктивна необхідність удосконалення монетарної політики України в сучасних умовах. URL: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2011_1/txts/Klimenko.pdf (дата звернення: 25.07.2020).

91. Коваль Г. І., Дударчук Т. Ю. Прямі іноземні інвестиції в країнах із перехідною економікою. *Науковий вісн. Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки*. 2007. № 7. С. 110-115.

92. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-вр>.

93. Корниенко Я.С., Кривоносов А.О., Концепция COSO "внутренний контроль. интегрированная модель". *Фундаментальные и прикладные исследования гуманитарных и естественных наук: экономические, социальные, философские, политические, правовые, общенаучные аспекты*. 2018. С. 156-160.

94. Коростелева М.А. Роль модели "COSO" в построении и оценке системы внутреннего контроля. *Вестник науки*. 2019. Т. 1. № 10 (19). С. 90-96.

95. Криза через коронавірус: мінфін США три трильйони доларів. *DW*. 2020. URL: <https://www.dw.com/uk/%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B0-%D1%87%D0%B5%D1%80%D0%B5a-53332957>.

96. Крупка М., Кульчицький М., Коваленко В. Трансформація ролі доходів місцевих бюджетів як інструменту бюджетного механізму в контексті децентралізації. *Світ фінансів*. 2018. Вип. 3. С. 7-18.

97. Кучеренко В.В., Данкевич Р., Тринчук В.В. Форми інтеграції банківського і страхового капіталу: монографія. Львів: Видавництво «ГАЛИЧПРЕС», 2018. 284 с.

98. Кучерівська С.С., Гладчук О.М. Співпраця банків та страхових компаній у сучасних умовах. *Трансформація системи міжнародних та локальних ринків*: Мат. міжн. наук.-практ. конференції, 29-30 квітня, 1 травня 2020 року, Чернівці (Україна) – Сучава (Румунія). Чернівці: Чернівецьк. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2020. 200 с.

99. Лагутін В.Д. Бюджетна та монетарна політика: координація в трансформаційній економіці: монографія. К.: КНТЕУ 2007. 248 с.
100. Лідери ЄС на п'ятий день саміту погодили план порятунку економіки на 1,8 трлн євро. *Європейська правда*. 2020. URL: <https://www.eurointegration.com.ua/news/2020/07/21/7112340>.
101. Люнгман Й. Бізнес-клімат ніколи не буде здоровим і безпечним, якщо існуватиме корупція. URL: <https://finclub.net/ua/analytics/yosta-liunhman-biznesklimat-nikoly-ne-bude-zdorovym-i-bezpechnym-iakshcho-isnuvatyme-koruptsiia.html>.
102. Мазаракі А., Волосович С. FINTECH у системі суспільних трансформацій. *Вісник КНТЕУ*. 2018. № 2. С. 5-18. URL: <http://visnik.knute.edu.ua/files/2018/02/2.pdf>.
103. Максимів Д. Я. Покращення інвестиційної привабливості України. *Інноваційна економіка: всеукр. наук.-вироб. журн*. 2012. № 1. С. 201-203.
104. Максимчук О. Вплив бюджетної децентралізації на функціонування бюджету розвитку (на прикладі бюджету м. Тернополя). *Світ фінансів*. 2017. Вип. 14. С. 91-99.
105. Макуха С. М. Інноваційність іноземних інвестицій - чинник модернізації перехідної економіки. *Вісник Нац. юрид. академії України ім. Ярослава Мудрого*. 2011. № 2 (5). С. 30-40.
106. Макуха С. М. Кон'юнктура прямих іноземних інвестицій на ринку міжнародних інвестиційних ресурсів. *Науковий вісн. Нац. лісотехн. ун-ту України*. 2012. Вип. 22.1. С. 291-294.
107. Мануїлов О. В. Посилення координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики як інструмент забезпечення макроекономічної стабільності. *Наукові праці НДФІ*. 2017. № 2 (79). С. 77-87.
108. Маркевич К. Л. Досвід країн ЄС у сфері іноземного інвестування - крок України до європейської інтеграції. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/DTR_ep/2009_4/files/EC409_26.pdf.
109. Мартянов М. Аналіз довгострокових факторів впливу на доходи бюджетів територіальних громад. *Світ фінансів*. 2016. Вип. 1. С. 183-191.
110. Мельник О. І. Що таке і навіщо потрібен внутрішній контроль? URL: http://www.vin.gov.ua/images/doc/vin/ODA/vnut_control/DVFK.pdf.
111. Минакова И. В., Прасолов С. В., Бурдейный А. А. Некоторые особенности и проблемы регионального развития современной России. *Механизм регулирования экономики*. 2011. № 1. С. 147-154.

112. Мінімальна пенсія за віком. URL: <https://pensia.ua/ua/bazaznan/statistichni-dani/item/914-minimalna-pensii-a-po-vidku> (дата звернення: 12.07.2020).
113. Міщенко В., Льон М. Роль монетарного регулювання у стимулюванні економічного розвитку. *Фінанси України*. 2017. № 4. С. 75-93.
114. Модель внутрішнього контролю COSO. URL: [https://kyivaudit.gov.ua/vr/ka/index.nsf/b3ee4ef4a4e9ca24c2257c210037e49a/aa6dcb289a036c48c225801e004e635f/\\$FILE/COSO%20presentation_v6.pdf](https://kyivaudit.gov.ua/vr/ka/index.nsf/b3ee4ef4a4e9ca24c2257c210037e49a/aa6dcb289a036c48c225801e004e635f/$FILE/COSO%20presentation_v6.pdf).
115. Набатова Ю.О., Ус Т.В. Формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів. *Ефективна економіка*. 2015. № 5. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_5_68.
116. Навроцький С.А., Петлін І. В. Система фінансового регулювання доходів домогосподарств у сучасних умовах. *Фінансовий простір*. 2013. № 3. С. 48-52. URL: <http://fp.cibs.ck.ua>.
117. Нагайчук Н. Г. Уточнення змісту поняття «фінанси домогосподарств» у розрізі навчальної дисципліни «фінанси». *Фінансовий простір*. 2014. № 2 (14). 2014. С. 100-105.
118. Національна стратегія сприяння розвитку громадянського суспільства в Україні на 2016–2020 роки. *Урядовий портал: єдиний веб-портал органів викон. влади України*. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/gromadskosti/gromadyanske-suspilstvo-i-vlada/spriyannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva/nacionalna-strategiya-spriyannya-rozvitku-gromadyanskogo-suspilstva-v-ukrayini-na-2016-2020-roki>.
119. Недержавне пенсійне забезпечення в Україні: оцінка та рекомендації. Проект USAID «Трансформація фінансового сектору», липень 2019 р. 58 с.
120. Опарін В.М. Фінанси. (Загальна теорія): навч. посібник / В.М.Опарін. - К.: КНЕУ, 2002. - 240 с.
121. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
122. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua>.
123. Офіційний сайт фінансового порталу Мінфін. URL: <http://minfin.com.ua/> – Заголовок з екрану: <http://index.minfin.com.ua/index/infl>.
124. Пандемія Covid-19. Вікіпедія. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D1%8F_COVID-19.
125. Пасічний Н.Д. Інституційні засади розвитку фінансового регулювання економіки. *Економічний вісник університету*. 2015. Вип. 27 (1). С. 137-144.

126. Пенкаль Н.А. Ризик-менеджмент взаємодії банківського та страхового сегментів фінансового ринку України: дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08. Тернопіль, 2016. 183с.

127. Першко Л.О., Івасюк О.М. Фінансові аспекти зміцнення місцевих бюджетів в умовах бюджетної децентралізації. *Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України*. 2017. № 1. С. 212-226.

128. Петленко Ю. В., Миланова К. І. Теоретичні та методологічні аспекти фіскальної політики держави. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка*. 2017. № 1. С. 28–35.

129. Писклова М.Ю. Основные этапы системы внутреннего контроля как фактора развития учета в организации // Исследование инновационного потенциала общества и формирование направлений его стратегического развития. 2015. С. 104-106.

130. Письменний В. Дотації у забезпеченні фінансового потенціалу територій. *Світ фінансів*. 2018. Вип. 1. С. 70-81.

131. Планування ключових слів. URL: <https://ads.google.com>.

132. Планування та управління фінансовими ресурсами територіальної громади / Кириленко О.П., Малиняк Б.С., Письменний В.В., Русін В.М. Київ : ТОВ «Підприємство ВІ ЕН ЕЙ». 2015. 396 с.

133. Платіжна інфраструктура, 2019 рік. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/platijna-infrastruktura-2019-rik>.

134. Почечуева М.А., Понятие и сущность розничного бизнеса коммерческого банка. *Современные проблемы и перспективы развития банковского сектора России*. 2017. С. 334-341.

135. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин: Закон України від 28 грудня 2014 р. № 79-VIII URL: <http://www.rada.gov.ua>.

136. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році: Закон України від 24 грудня 2015 р. № 909-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.

137. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон України від 28 грудня 2014 р. № 71-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/71-19>.

138. Про затвердження Державної цільової соціальної програми розвитку фізичної культури і спорту на період до 2020 р.: Постанова Кабінету Міністрів України від 1.03.2017 № 115. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/249793397>.

139. Про затвердження Порядку проведення конкурсу з визначення програм (проектів, заходів), розроблених інститутами громадянського суспільства, для виконання (реалізації) яких надається фінансова підтримка: Постанова Кабінету Міністрів України від 10.10.2011 № 1049. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1049-2011-%D0%BF>.

140. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003 р. № 1057-IV. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> (дата звернення : 12.06.2020).

141. Про основні напрями бюджетної політики на 2019-2021 роки: Розпорядження Кабінету міністрів України від 18.04.2018 р. № 315-р. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/315-2018-%D1%80>.

142. Про стратегію монетарної політики Національного банку України: Рішення Ради НБУ від 13.07.2018 р. № 37-рд. URL : <https://bank.gov.ua/doccatalog/do-cument?id=76958856>.

143. Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020». URL: <https://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.

144. Промова Голови НБУ Якова Смоля на відкритті Щорічної дослідницької конференції Національного банку України та Національного банку Польщі "Взаємодія фіскальної та монетарної політики"
URL:https://bank.gov.ua/control/uk/publish/printable_article;jsessionid=77D252E5537FE9EA502C8ED99E84DA54?art_id=70717049&showTitle=true
(дата звернення: 27.07.2020).

145. Пропозиції Президента до ЗУ «Про державне визнання і підтримку «Пласту» – національної скаутської організації України» від 04.09.2019 № 0976. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=66668.

146. Раделицький Ю. Проблеми наповнення місцевих бюджетів в Україні в контексті фінансової децентралізації. *Світ фінансів*. 2017. Вип. 2. С. 29-41.

147. Рекомендации «Turnbull Review Group», Институт дипломированных бухгалтеров Англии и Уэльса. URL: <https://www.frc.org.uk/getattachment/fe1ba51a-578d-4467-a00c-f287825aced9/Revised-Turnbull-Guidance-October-2005.pdf>.

148. Річний звіт Національного банку України за 2019 рік. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2019.pdf?v=4.

149. Річний звіт НКЦПФР за 2018 р. URL: https://www.nssmc.gov.ua/wp-content/uploads/2019/08/zvit_2018.pdf.

150. Розничный банковский бизнес: Бизнес-энциклопедия. Москва: ЦИПСИР: Альпина Паблишерз, 2016. С. 23.

151. Савлук О. В. Закордонний досвід формування інвестиційної привабливості регіону. *Економічний форум*. 2012. № 2. URL: http://efomm-1пш.:com/zakordonnij_dosv%D1%96d-formuvannya.html.
152. Сенат США схвалив пакет допомоги у \$2 трильйони для подолання наслідків коронавірусу. *Українська правда*. 2020. URL: <https://www.pravda.com.ua/news/2020/03/26/7245201>.
153. Серебрянський Д. М., Капелюш А. Взаємодія фіскальної та монетарної політики в умовах фінансової стабілізації економіки України. *Вісник Національного банку України*. 2015. № 6. С. 22-28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnbu_2015_6_6 (дата звернення: 25.07.2020).
154. Сідельнікова Л.П. Розбудова бюджетних ресурсів у контексті еволюції державотворення. *Фінанси України*. 2014. № 8. С. 70-84.
155. Скриньковський Р.М., Леськів С.Р. Формування доходів домогосподарств та їх вплив на рівень життя населення. *Агросвіт*. 2015. № 1. С. 25-29.
156. Словник української мови: в 11 т. / Ред. колег. І. К. Білодід (голова) та ін. Київ: Наукова думка, 1970– 1980. Т 2: Г– Ж / Ред. П. П. Доценко, Л. А. Юрчук. Київ: Наукова думка, 1971. 547 с.
157. Смагін В.Л. *Формування та розвиток фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки*. Київ : КНЕУ, 2008. 232 с.
158. Созінова Є. Напрями розвитку потенціалу транснаціоналізації країн Південно-Східної Європи в контексті розширення ЄС. *Проблеми и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сб. науч. тр.* 2011. Т. 2. С. 666-670.
159. Солтаханов А.У., Проблемы и перспективы развития розничного банковского бизнеса в условиях современной экономики. *Инновационная наука*. 2016. № 12-1. С. 181-192.
160. Сороківська, З. К. Перспективи вибору оптимального монетарного режиму як необхідна умова подолання кризових явищ в економіці. *Економічний аналіз*. 2016. Том 24. № 2. С. 31-37.
161. Сторонянська І.З., Бенівська Л.Я. Бюджети розвитку місцевих бюджетів: проблеми формування та використання в контексті поглиблення фінансової децентралізації. *Фінанси України*. 2016. № 5. С. 34-47.
162. Супрун розповіла, як «гроші ходитимуть за пацієнтом». *TCH*: веб-сайт. URL: <https://tsn.ua/ukrayina/suprun-rozpovila-yak-groshi-hodyat-za-paciyentom-1226910.html>.

163. Сызранова Ю.Р., Биржанова Д.Р., Организация банковской розничной деятельности. *Актуальные проблемы развития экономики региона*. 2017. С. 153-159.

164. Теорія фінансів: підручник / [Юхименко П.І., Федосов В.М., Лазебник Л.Л. та ін.]; за ред. проф. В.М.Федосова, С.І.Юрія. – К.: Центр учбової літератури, 2010. - 576 с.

165. Толстов С.Н., Институциональные аспекты развития розничного банковского бизнеса в РФ. *Таврический научный обозреватель*. 2015. № 2-1. С. 49-61.

166. Трофимов Д.В., Специализация кредитных организаций на рынке розничных услуг. Специализация кредитных организаций на рынке розничных услуг. Москва: ДПК Пресс, 2015. С. 12-19.

167. Турищева Т.Б. Формирование системы внутреннего контроля (свк) в российских условиях. *Азимут научных исследований: экономика и управление*. 2017. Т. 6. № 3 (20). С. 351-354.

168. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії та їх державами-членами, з іншої сторони, від 21 березня 2014 року і від 27 червня 2016 року : міжнародний документ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua>.

169. Управление рисками организации: Интегрированный подход. Комитет спонсорских организаций Комиссии Тридуэя. URL: <http://www.coso.org/documents>.

170. Уряд розподілив 66 млрд грн з Фонду боротьби з COVID-19. Урядовий портал. 2020. URL: <https://www.kmu.gov.ua/news/uryad-rozpodiliv-66-mlrd-grn-z-fondu-borotbi-z-covid-19>.

171. *Фінанси*: підручник / за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова. Київ: Знання, 2008. 611 с.

172. Фінансова інклюзія для всіх: чому українцям пора «включатися». URL: <https://news.finance.ua/ua>.

173. Хадзі-Місева К., Сапліссон Ф. Огляд схем державного фінансування організацій громадянського суспільства. *Державне фінансування організацій громадянського суспільства. Як запровадити європейські стандарти?* / Український незал. центр політ. Дослідж. Київ, 2010. С. 208.

174. Хайбуллина Д.Р., Подходы к определению внутреннего финансового контроля. *Путеводитель предпринимателя*. 2017. № 36. С. 258-267.

175. Хар В.С. Напрями вдосконалення законодавчої бази грошово-кредитного регулювання. *Простір і час сучасної науки : матеріали 7-ої Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф.* Київ, 2011. С. 62–64.

176. Цели контроля при использовании информационных технологий (СОБИТ). Ассоциация аудита и контроля информационных систем ISACA. URL: <http://www.isaca.org>.

177. Циран Я. Залучення прямих іноземних інвестицій: польський досвід. *Науковий вісн. Волин. нац. ун-ту ім. Лесі Українки*. 2009. № 15. С. 10-17.

178. Чи "дотисне" Зеленський банки: в уряді придумали альтернативу кредитам "5-7-9%". *Економічна правда*. 2020. URL: <https://www.epravda.com.ua/publications/2020/06/2/661247/>_____ (дата звернення: 5.05.2020 р.).

179. Чинники і тренди економічного зростання в Україні: колективна монографія / за ред. д-ра екон. наук М.І.Скрипниченко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України». Київ, 2018. 386 с. URL: <http://ief.org.ua/docs/mg/302.pdf>.

180. Шохин С. О. Эффективность бюджетно-финансового контроля: монография. Москва: Прогресс, 1995. 62 с.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ФІСКАЛЬНА ТА МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Монографія

За заг. ред. д. е. н., проф. **Нікіфорова П. О.**, к. е. н., доц. **Ткачук І. Я.**

Літературний редактор **Лукул О. В.**

Технічний редактор **Чораєва Г.К.**

Підписано до друку 01.10.2020. Формат 60x84/16.

Папір офсетний. Друк різнографічний. Умов.-друк. арк. 14,0.

Обл.-вид. арк. 15,0. Тираж 50. Зам. 1015.

Видавництво та друкарня Чернівецького національного університету.

58012, Чернівці, вул. Коцюбинського, 2.

e-mail: ruta@chnu.edu.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 891 від 08.04.2002.