

**Вищий навчальний заклад
«Університет економіки та права «КРОК»**

**ЕКОНОМІКА НЕВИЗНАЧЕНОСТІ:
практичний погляд на проблему**

Монографія
За редакцією В.І. Грушка

Київ 2021

*Рекомендовано до друку Вченою радою
ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК»
(протокол №5 від 4.06.2020 р.)*

Рецензенти:

Денисенко М.П., доктор економічних наук, професор, Київський національний університет технологій та дизайну.

Малік М.Й., доктор економічних наук, професор, академік НААН, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки».

Терехов В.І., доктор економічних наук, професор, ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК».

Е-45 **Економіка невизначеності: практичний погляд на проблему:**
Монографія / за ред. В. І. Грушка. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2021. 503 с.

ISBN 978-966-170-044-3

У монографії висвітлено та проаналізовано сутність та основні риси економічної категорії «невизначеність», причини її виникнення та взаємозв'язок між дефініціями «ризик» і «невизначеність».

Обґрунтовано практичні методи зменшення її негативного впливу на діяльність суб'єктів господарювання у різних економічних сферах діяльності національної економіки.

Монографія розрахована на широке коло науковців, фахівців, керівників, підприємців, здобувачів наукових ступенів, усіх зацікавлених осіб, які займаються проблемами теорії, методології та практики економіки невизначеності.

ЗМІСТ

Вступ	4
Глава I. Стан та перспективи переходу економіки країни від лінійної до циклічної економічної системи	7
Глава II. Стратегічні перспективи підприємств в умовах економіки невизначеності	41
Глава III. Теоретико-методичні засади оподаткування суб'єктів малого підприємництва та його вплив на господарську діяльність.....	72
Глава IV. Фінансове регулювання доходів населення ..	136
Глава V. Оподаткування доходів фізичних осіб: проблеми та перспективи розвитку.....	218
Глава VI. Розвиток фінансового механізму соціального страхування в Україні.....	268
Глава VII. Організація та методичні прийоми державного фінансового аудиту в умовах невизначеності та ризику.....	381
Глава VIII. Теоретичні аспекти та методичні особливості проведення судово-економічної експертизи.....	437

ВСТУП

У сучасній економічній теорії існують різні трактування проблеми невизначеності. Так, її (невизначеність) можна вважати як постійну мінливість відтворення, або ж як об'єктивну форму існування реального навколишнього світу в умовах обмеженості ресурсів будь-якого виду і будь-якого типу тощо.

Невизначеність же економічного розвитку пов'язана, насамперед, з тим, що кожна національна економіка проходить свій шлях розвитку і має свою модель економічної системи.

Характерна для України традиційна економічна політика в умовах невизначеності може розвиватись за декількома сценаріями. Найбільш поширеним з них є принцип ігнорування можливих змін, а відповідно і дії держави враховують лише минуле (незмінне) порівняно з теперішнім. Ця політика характерна для сучасних економічних процесів, коли державні органи не можуть передбачити потенційні збурення, і реагують на них лише після їх виявлення.

У результаті донині не існує єдиної концепції впливу невизначеності на економічне зростання і, як правило, використовується один безальтернативний напрям економічної політики в сучасних умовах. І саме вище відмічене, тобто відсутність вектору розуміння проблеми невизначеності на різних рівнях державного управління збільшує дестабілізаційний вплив на економіку.

Очевидно, що з позиції теорії систем економіка відноситься до складу динамічних, слабкоструктурованих систем великої складності. Окрім того, економіка має яскраво виражену ієрархічну, багаторівневу структуру. Водночас, сама економіка виступає як підсистема щодо суспільства загалом, оскільки існування останнього, його розвиток далеко не вичерпується лише

економічними процесами.

Чинник невизначеності, який є необхідною умовою виникнення ризику – невід’ємний атрибут прийняття рішень. Причини невизначеності різноманітні, а саме: ймовірнісний та розпливчастий характер важливих економічних процесів, які не можна передбачити з високим ступенем вірогідності. Цьому заважають множинність та багатогранність інтересів різних сторін, які їх виражають.

Самі причини виникнення невизначеності у господарській діяльності можна об’єднати у кілька груп. Насамперед, це недетермінованість процесів, які відбуваються у суспільстві, відсутність інформації про поведінку суб’єкта ринкової діяльності, вплив суб’єктивних чинників і рішень на результати аналізу тощо. А, отже, чим вищим є ступінь невизначеності, тим складніше підібрати для прийняття оптимальних рішень відповідний інструментарій.

Основними аспектами невизначеності, що є важливими при її вивченні, є волатильність, стохастичність, неоднозначність, суперечливість та різноманітність.

Відповідно, перспективи подальших досліджень у даному напрямі полягають в оцінці впливу невизначеності на економічну стійкість з використанням системи показників на прикладі відповідних економічних суб’єктів (об’єктів).

Стан невизначеності можливий, якщо наперед не можна виявити причинно-наслідкового зв’язку між основними елементами господарського процесу чи суспільного буття. Невизначеність породжується непередбачуваністю кінцевого результату, який може бути як очікуваним, так і кращим або гіршим за нього.

В умовах невизначеності кінцевий результат можна передбачити лише наближено, взявши одне з потенційно близьких

значень.

Отже, потрібний обґрунтований перехід від суб'єктивно сприйманої непевності, випадковості до об'єктивного поняття ризику, що на ній і базується. Саме вищезазначене і поставив собі за мету авторський колектив у складі д.е.н., професора Грушка В.І. (загальна редакція, вступ, глава VI), д.е.н., доцента Боброва Є.А. (глава I), д.е.н., професора Мігус І.П. (глава II), к.е.н., доцента Герасименко О.М. (глава II), к.е.н., доцента Літвін Н.М. (глава II), здобувача наукового ступеня доктора філософії Ткача Д.Є. (глава II), магістра Кучерука М.В. (глава III), д.е.н., доцента Румика І.І. (глава III і IV), к.е.н., доцента Кузьмінського В.З. (глава III), здобувача наукового ступеня доктора філософії Шуневича А.С. (глава III), магістра Кизими С.П. (глава IV), к.е.н., доцента Плетенецької С.М. (глава IV), к.е.н., доцента Пилипенко О.О. (глава IV), здобувача наукового ступеня доктора філософії Федунова М.В. (глава IV), магістра Лещенко А.В. (глава V), к.е.н., доцента Чумаченко О.Г. (глава V), д.е.н., професора Пилипченка О.І. (глава V), к.е.н., доцента Тулуша Л.Д. (глава V і VI), магістра Шульдякова Д.В. (глава VI), д.е.н., професора Брадула О.М. (глава VII), к.е.н., доцента Шепелюк В.А. (глава VII), к.е.н., доцента Ромашко О.М. (глава VII), к.е.н., доцента Рудої М.І. (глава VIII), який і висловлює вдячність ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК» та його ректору к.е.н., професору Лаптеву С.М. за допомогу у виданні монографії.

ГЛАВА І

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПЕРЕХОДУ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ ВІД ЛІНІЙНОЇ ДО ЦИКЛІЧНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

Концепція циркулярної економіки. Порівняно нещодавно світова економіка функціонувала без обмежень, використовуючи наявні природні ресурси. Промислова революція створила передумови в економіці для інтенсивного використання природних ресурсів. Отримані блага концентрувалися для окремих груп людей в окремих частинах світу і лише на певний час. Основним недоліком даного процесу стало те, що прискорений видобуток ресурсів та споживчий попит розповсюдилися глобально.

На сьогоднішній день основними актуальними загрозами існування людства є ядерна війна, екологічний колапс і технологічний прорив. Всі вони тісно пов'язані як з політикою безпеки, так і з розвитком економіки. Ці загрози виникли не вчора, і проблеми, що існують через зазначені загрози, очікують часу для свого вирішення. Зупинимося на одній із таких проблем, що пов'язана із сучасним технологічним укладом та станом розвитку економіки – необхідністю переходу від існуючої лінійної економіки до економіки циркулярного типу.

Передумови основних положень циркулярної економіки було висвітлено у 1962 році американським біологом Рейчелом Карсоном у книзі «Безмовна весна», де він звернув увагу на використання пестицидів у сільському господарстві. Публікація піддалася жорсткій критиці, її автору погрожували судовими позовами, а також висували припущення, що Карсон хоче дискредитувати сільське господарство і промисловість США. Адже характерним показником

розвитку промисловості того часу був прогрес і неважливо, якою ціною він був досягнутий.

У 1966 році Кеннет Боулдінг у праці «Економіка космічного корабля Земля» вперше порушив проблеми взаємодії економіки та екології, зазначивши, що людське суспільство не ясно усвідомлює дані проблеми. Роботу К. Боулдінга можна вважати засадничою для розуміння екологічних проблем економістами, вперше порушивши питання повторного використання товарів та ввівши терміни «ковбой економіка» (cowboy economy) та «економіка космічного корабля» (economy spaceship). Економіку майбутнього автор розглядає як екологічну систему, подібну космічному кораблю, що має обмеження щодо відновлення ресурсів і скиду відходів, натомість існуючу на той час економічну систему характеризує як «ковбой економіку», таку, що функціонує в умовах необмежених ресурсів, збільшуючи обсяги виробництва та споживання. Головною метою К. Боулдінг вбачав вирішення в майбутньому завдань мінімізації, а не максимізації виробництва і споживання. Економіка майбутнього повинна вирішувати завдання збереження основних запасів ресурсів та пошуку технологічних інновацій, що дадуть змогу знизити обсяги виробництва і споживання. При цьому він пропонував вирішення даних проблем шляхом виробництва товарів з більшим терміном використання та можливою повторною переробкою. Наголошуючи на необхідності досягнення «стабільного кругового потоку матеріалів», К. Боулдінг, по суті, сформував нову теорію, яка сьогодні називається «циркулярна економіка».

У 1970-1971 роках міжнародна група дослідників Масачусетського технологічного інституту (США) на чолі з Деннісом Медоузом на замовлення Римського клубу (Club of Rome) здійснила дослідження довгострокових наслідків глобальної тенденції

зростання населення, промислового і сільськогосподарського виробництва, споживання природних ресурсів та забруднення довкілля на основі комп'ютерного моделювання процесу розвитку цивілізації за допомогою моделі World3, розробленої з використанням методології системної динаміки Джея Форестера з метою знайти найбільш оптимальні (стійкі) сценарії розвитку людства.

Модель World3 розраховувала 9 основних змінних:

- невідновлювані ресурси;
- промисловий капітал;
- сільськогосподарський капітал;
- капітал сфери послуг;
- вільна земля;
- сільгоспугіддя;
- міська та промислова земля;
- забруднювачі, які не видаляються;
- народонаселення.

У 1972 році Римський клуб опублікував доповідь «Межі зростання» (The Limits to Growth). Її головна теза полягала у тому, що поєднання таких факторів, як вичерпання ресурсів та забруднення, – якщо ці питання не вирішуються, – може протягом найближчих ста років призвести до обрушення глобальної економіки. Доповідь була суперечливою та піддавалася серйозній критиці. Основні критичні зауваження зосереджувалися на тому факті, що доповідь, переважно, базувалася на тенденціях більшого споживання, не враховуючи належним чином технологічний розвиток, фактор заміщення та корегування цін.

У 2008 році Грем Тернер з CSIRO (Commonwealth Scientific and Industrial Research Organisation) опублікував статтю, в якій порівнював прогнози з доповіді «Межі зростання» з даними за 30

років, що пройшли після публікації, і прийшов до висновку, що поточне виробництво індустріальних товарів та їжі, забруднення середовища відповідають значенням, передбаченим в моделі 1972 року.

Стратегія розвитку циркулярної економіки передбачає розрив зв'язку «економічне зростання – використання ресурсів». Циркулярна економіка ґрунтується і об'єднує в собі такі моделі як «Безвідходне виробництво» (cradle-to-cradle), «Синя економіка» (blue economy), «Ефективно функціонуюча економіка» (performance economy), «Промислова екологія» (industrial ecology), «Промисловий симбіоз» (industrial symbiosis), «Біомімікрія» (biomimicry).

Систематизація існуючих теоретичних концепцій, представлена в таблиці (див. табл. 1.1), показує, що основні положення циркулярної економіки не використовують принципово нові знання, проте акумулюють результати досліджень вчених у галузях промислової екології, екологічної ефективності, регенеративного дизайну тощо. Станом на 2018 рік в середньому налічувалося більше 114 визначень циркулярної економіки, визначених різними науковими школами, визначених в законодавчих актах різноманітних країн, введених в практику міжнародними організаціями [1].

Таблиця 1.1

**Основні наукові школи, які формулюють концепцію
циркулярної економіки**

Школа	Основні представники та праці	Сутність концепції
Ефективно функціонуюча економіка (performance economy)	1) Stahel W. The Functional Economy: Cultural and Organizational Change/In: D. J. Richards (Ed.). The Industrial Green Game: Implications for Environmental Design and Management. Washington DC, 1997. P. 91-100.	Економіка обслуговування, орієнтована на підвищення ефективності використання ресурсів і продовження терміну служби продукту.

<p>Ефективно функціонуюча економіка (performance economy)</p>	<p>2) Stahel W. The Performance Economy. Second ed. Palgrave Macmillan, Basingstoke, 2010.</p>	<p>Підхід підкреслює екологічні переваги при продажу послуг замість продуктів, тим самим створюючи нові робочі місця. Стратегічна мета реалізації полягає в тому, щоб забезпечити максимальне використання в максимальні строки, використовуючи найменшу кількість матеріальних ресурсів і енергії.</p>
<p>Промислова екологія (industrial ecology)</p>	<p>1) Frosch D., Gallopoulos N. Strategies for manufacturing. <i>Scientific American</i>. 1989. №261 (3). P. 94-102. 2) Tibbs H. Industrial Ecology: An Environmental Agenda for Industry. Emeryville, CA. Global Business Network, 1993. 3) Ehrenfeld I., Gertler N. Industrial ecology in practice: The evolution of interdependence at Kalundborg. <i>Journal of Industrial Ecology</i>. 1997. №1 (1). P. 67-79.</p>	<p>Вводиться поняття «промислова екосистема», яка буде функціонувати як аналог біологічних екосистем. При такому підході споживання енергії й матеріалів буде оптимізовано, а виробництво відходів мінімізовано. Розроблено як екологічно стійку модель для промислової діяльності.</p>
<p>Промисловий симбіоз (industrial symbiosis)</p>	<p>1) Jacobsen N. Industrial symbiosis in Kalundborg, Denmark: a quantitative assessment of economic and environmental aspects. <i>Journal of Industrial Ecology</i>. 2006. №10. P. 239-255. 2) Chertow M. «Uncovering» industrial symbiosis.</p>	<p>Колективна оптимізація використання ресурсів за рахунок обміну продукцією і спільного використання обладнання та інфраструктури виробничими системами. Індустріальний симбіоз передбачає об'єднання традиційно розділених галузей і виробничих систем в колективну агломерацію, яка виборює загальну конкурентоспроможність за рахунок обміну</p>

Продовження таблиці 1.1

<p>Промисловий симбіоз (industrial symbiosis)</p>	<p><i>Journal of Industrial Ecology</i>. 2007. №11. Р. 11-30.</p>	<p>матеріалами, енергією, водою і напівфабрикатами.</p>
	<p>1) Benyus J. <i>Biomimicry: Innovation Inspired by Nature</i>, 1997.</p>	<p>Школа заснована на використанні інноваційного методу біомімікрії, який дозволяє шукати стійкі рішення шляхом наслідування характерам і стратегіям природи. Базується на таких принципах: природа як модель, природа як міра (використовує екологічний стандарт для оцінки стійкості інновацій), природа як наставник (спосіб перегляду та оцінки природи).</p>
<p>Безвідходне виробництво (cradle-to-cradle)</p>	<p>1) McDonough, Braungart. <i>Cradle to Cradle: Rethinking the Way We Make Things</i>», 2002. 2) The Upcycle: <i>Beyond Sustainability – Designing for Abundance</i>, 2013.</p>	<p>Концепція спрямована на мінімізацію екологічного збитку продукції за рахунок створення більш стійких виробничих процесів, методів розподілу та утилізації, а також впровадження соціальної відповідальності виробника.</p>
<p>Синя економіка (blue economy)</p>	<p>1) Pauli G. <i>10 years, 100 innovations, 100 million new jobs</i>, 2011.</p>	<p>Спрямована на захист глобальної екосистеми при створенні нових робочих місць. Концепція пропонує альтернативу звичайним індустріальним процесам, зміщуючи акцент з використання викопних ресурсів на більш прості й екологічні технології. Заснована на наступних принципах: будь-який ресурс можна замінити іншим, якщо він потрібен для виробництва; в природі не існує відходів; будь-який побічний продукт є джерелом для нового продукту.</p>

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Огляд зазначених праць дозволяє сказати, що концепція циркулярної економіки об'єднала в собі практичні підходи, що широко використовуються різними науковими школами, а систематизація тлумачень «циркулярна економіка» дозволила виявити два основні принципові підходи:

- ресурсно-орієнтований підхід (Генг, Хуан, Гейсдорфер, Зінк), який пропонує розглядати замкнений потік матеріалів, енергії і відходів, що може бути досягнуто за рахунок повторного використання на рівні продукту (ремонт або відновлення), на рівні компонентів (повторне використання у виробництві) і на рівні матеріалів (рециркуляція);

- економіко-орієнтований (Баштейн, Хайслоп та Хілл, Інгебрайтсен та Якобсен), відповідно до того, що циркулярна економіка представляє собою економічну систему, засновану на повторному використанні матеріалів та збереженні природних ресурсів, орієнтовану на створення цінностей для людей та економіки в кожній частинній системі.

Об'єднуючим два вище наведених підходи і найбільш вживаним є визначення спеціалізованого фонду «Ellen MacArthur Foundation», згідно з яким під циркулярною розуміється економіка, яка має відновлювальний та замкнений характер, яка передбачає створення безперервного циклу розвитку, який зберігає природний капітал і збільшує його вартість, підвищує віддачу від ресурсів за рахунок оптимізації їх використання.

За останні роки з'явилося багато міжнародних звітів та доповідей, які по суті підтверджують більшість висновків, наведених у доповіді «Межі зростання». Ініціаторами цих звітів є різноманітні дослідницькі установи, Генеральній секретар ООН, ЮНЕП, Європейська Комісія, ОЕСР. Усі ці документи включають серйозні

застереження щодо поєднання факторів все більш нестабільного клімату та надмірного використання багатьох важливих екосистем та природних ресурсів – відновлюваних та невідновлюваних – і забруднення, що завдає значної шкоди життєво важливим екосистемам та здоров'ю людей.

Вітчизняні дослідження та розробки питання функціонування циркулярної економіки в основному фокусуються на аналізі закордонного досвіду, окремих питаннях логістики, технології виробництва і переробки, екології.

Діюча у світі економічна система використовує за рік ресурси, для відновлення яких необхідно півтора року, таким чином здійснюючи незворотній вплив на екосистему планети (див. рис. 1.1) [3].

Останнім часом урядові та корпоративні структури все частіше звертають свою увагу на необхідність вживання заходів, направлених на максимальну переробку відходів і створення на їх основі нових ресурсів. Таким чином, відбувається переосмислення та поступове розуміння необхідності переходу від лінійної економіки (linear economy) до, так званої, циркулярної економіки (circular economy).

В лінійній економіці сповідується принцип «бери-роби-користуйся» (take – make – waste), у циркулярній економіці (circular economy) основним принципом є «виробництво – споживання та використання – переробка» (production – consumption and use – processing).

Основні передумови загального переходу до циркулярної економіки:

- зростання населення;
- зростання споживання ресурсів;

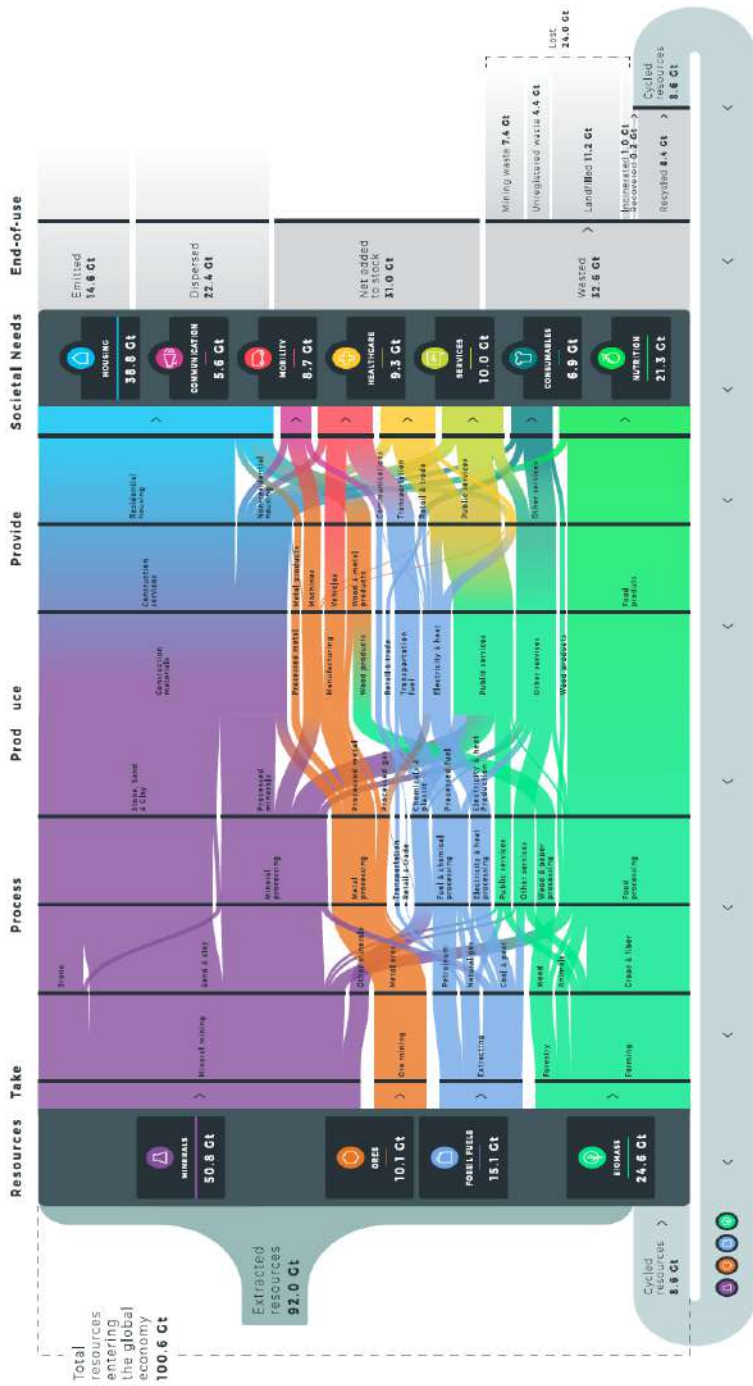


Рис. 1.1. Глобальний відбиток руху ресурсів по задоволенню основних суспільних потреб

Глобальний метаболізм показує потоки біомаси, викопного палива, металів та мінералів від джерела до місяця, де вони задовольняють потреби суспільства.

Джерело: побудовано автором на основі [4]

- обмеженість ресурсів, їх неминучий дефіцит у майбутньому.

В принципі в циркулярній економіці повинні почати вирішуватися такі проблеми:

- зниження утворення відходів за рахунок розвитку вторинної переробки;

- зниження негативного впливу на екологію за рахунок скорочення використання ресурсів під час виробництва;

- поява нових ринків, створення нових робочих місць, зростання загального рівня добробуту.

Циркулярна економіка за своїм наміром та замислом є відновною. Ідея її розвитку полягає у тому, щоб замість викидання продуктів до того, як їхня цінність буде повністю реалізована, використання цих продуктів багаторазово.

Слід відмітити, що протягом останніх десятиріч відбувається відносне відокремлення економічного зростання від використання ресурсів. Ті досягнення, які здобуті на сьогоднішній момент, швидко поглинаються економічним зростанням у поєднанні з ефектом віддачі (ресурси, які вивільнені завдяки підвищенню ефективності, дуже швидко використовуються внаслідок збільшення споживання).

Циркулярна економіка використовує величезний економічний потенціал, вкладений в матеріали та ресурси, які вже використовуються суспільством. Розуміння цінності матеріалів і товарів, з яких складається інфраструктура, що використовується суспільством, власне, і є рушійною силою циркулярних економічних моделей.

Поточна ситуація. Зростання в два рази, починаючи з 1970 року, світового валового внутрішнього продукту забезпечило суттєвий прогрес і дозволило, певною мірою, звільнитися від

зубожіння мільярдам людей. При цьому економічне зростання підживлюється постійним підвищенням попиту на природні ресурси. І весь цей час тенденція до підвищення попиту на природні ресурси залишалася незмінною. Це, у свою чергу, призводить до втрати біорізноманіття та проблем з дефіцитом води, які обумовлюються методами, що застосовуються в ході видобутку і переробки природних багатств.

Сучасні лінійні моделі економічної діяльності залежать від постійного притоку матеріальних ресурсів, які видобуваються та стають предметами торгівлі, переробляються на виробництві і нарешті потрапляють в навколишнє середовище у вигляді відходів або забруднення. З 1970 по 2017 роки річний обсяг видобування матеріальних ресурсів збільшився у три рази – з 27 млрд тонн до 92 млрд тонн і продовжує зростати [5] (див. табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Вплив видобування та первинної обробки ресурсів

Ресурси, що використовуються	Глобальний вплив на зміни клімату	Глобальний вплив твердих часток на здоров'я	Глобальний вплив на водні ресурси	Глобальний вплив на втрату біорізноманіття, пов'язаного із землекористуванням
Біомаса	17%	0,7%	85%	80%
Металічні корисні копалини	10%	12%	0,3%	0,1%
Викопні палива	16%	0,5%	0,5%	0,5%
Неметалічні корисні копалини	10%	0,8%	0,1%	0,1%

Джерело: побудовано на основі [6]

З 2000 року темпи зростання споживання ресурсів підвищилися до 3,2% у рік, головним чином, в результаті значних інвестицій в інфраструктуру і зростання матеріального добробуту в країнах з економікою, що розвивається, і перехідною економікою, в особливості в Азії (див. табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Частка регіонів у видобуванні ресурсів

Регіон	1970 рік	2010 рік
Африка	7,9%	7,0%
Азія та Океанія	24,3%	52,9%
Східна Європа, Кавказ та Центральна Азія	14,7%	5,8%
Європа	20,9%	10,5%
Латинська Америка та країни Карибського басейну	9,4%	10,7%
Північна Америка	19,6%	9,7%
Західна Азія	3,2%	3,4%

Джерело: побудовано на основі [7]

Частка у видобутку Африки, Латинської Америки, країн Карибського басейну та Західної Азії залишалася відносно постійною протягом 1970-2010 років, але зростала в загальному абсолютному обсязі. В Європі та Північній Америці відбулося різке скорочення у загальному світовому видобутку ресурсів. Це також відноситься до регіонів Східної Європи, Кавказу та Центральної Азії, зниження частки яких було найбільш вираженим. Слід відмітити, що хоча відносні частки скорочувались у багатьох регіонах, загальний внутрішній видобуток ресурсів в цих регіонах все ще зростає (до 40%), тоді як регіон Східної Європи, Кавказу та Центральної Азії був єдиним регіоном де зростання становило 16%. Всі країни

Латинської Америки, Західної Азії та Африки показали зростання загального показника внутрішнього видобутку більше 100% при щорічних показниках зростання відповідно 3,1%, 2,9% та 2,5%.

Деякі економічні події вплинули на траєкторію внутрішнього видобутку. Зниження внутрішнього видобутку в Західній Азії відразу ж після 1980 року відображає зменшення експорту нафти після другого шоку цін на нафту, тоді як сучасне зниження внутрішнього видобутку в Північній Америці відповідає економічному спаду, який супроводжував шок цін на нафту там. Значне скорочення в регіоні Східної Європи, Кавказу та Центральної Азії спостерігався протягом 1990-х років в умовах економічної дислокації після розпаду колишнього СРСР. З недавніх пір чітко спостерігається вплив світової фінансової кризи на внутрішній видобуток Північної Америки та Європи, як і ступінь зменшення впливу економічного спаду в більшості інших регіонів [7].

Сучасне світове використання ресурсів зросло за всіма категоріями:

- загальне щорічне використання біомаси за період з 1970 по 2017 рік зросло в 2,6 рази, з 9 до 24 млрд тонн в основному за рахунок вирощування рослин та пасовищного утримання худоби;
- загальне щорічне використання металічних корисних копалин за період з 1970 по 2017 рік зросло в 3,5 рази, з 2,6 до 9,1 млрд тонн. Щорічний приріст споживання металічних руд з 1970 року становить 2,7%, та відображає попит будівництва, інфраструктури, промисловості та виробництва споживчих товарів;
- загальне щорічне використання викопних палив за період з 1970 по 2017 рік зросло в 2,5 рази, з 6 до 15 млрд тонн, проте частка викопного палива у світовому споживанні знизилася з 23% до 16%;
- загальне щорічне використання неметалічних корисних

копалин за період з 1970 по 2017 рік зросло в 4,9 разів, з 9 до 44 млрд тонн. Найбільший обсяг в цій категорії становили пісок, гравій та глина;

- загальний щорічний відбір води за період з 1970 по 2010 рік зріс в 1,6 разів, з 2,5 до 3,9 тисяч км³ на рік, хоча темпи зростання забору води і знизилися. У другій половині ХХ сторіччя світові темпи росту споживання води для потреб промисловості, сільського і комунального господарства випереджали зростання чисельності населення планети. У проміжку з 2000 по 2012 рік на глобальному рівні 70% води використовувались у сільському господарстві, головним чином для зрошення, на промисловість 19%, а на комунальне господарство – 11% забору води [8];

- загальне щорічне використання земельних ресурсів за період з 2000 по 2010 рік зросло з 15,2 млн км² до 15,4 млн км². Площа під сільськогосподарськими культурами скоротилася в Європі та Північній Америці, проте зросла в Африці, Латинській Америці та Азії. Площа світових пасовищ зменшилася з 31,3 млн км² до 30,9 млн км². Загальна площа лісів в Африці та Латинській Америці незначним чином скоротилась, в той час як в інших регіонах світу вона дещо збільшилась.

Ресурси біомаси використовуються для отримання продуктів харчування, кормів та енергії. Виробництво харчування є основною причиною втрати біорізноманіття, ерозії ґрунтів, а також викидів парникових газів. Зараз вирощування і переробка біомаси є відповідальними за 90% світового рівня використання води і втрати біорізноманіття, що пов'язані із землекористуванням. У 2010 році землекористування призвело до зникнення 11% біологічних видів у світовому масштабі. Крім того, виробництво та переробка біомаси є джерелами 30% викидів парникових газів, пов'язаних із

використаними ресурсами (без зміни розмірів у землекористуванні).

За останні 15 років вплив на клімат та здоров'я населення, пов'язаний із видобутком металічної руди та виробництвом металів, збільшився у два рази.

Глобальні ланцюги виробництва у чорній металургії використовують 25% світового промислового енергоспоживання із відповідним впливом на клімат. Іншим значним енергоспоживачем є алюмінієва промисловість. У той же час у процесі виробництва міді та дорогоцінних металів має місце значне забруднення оточуючого середовища токсичними речовинами.

Більшість проблем для оточуючого середовища пов'язана не з видобутком, а з переробкою неметалічних мінеральних ресурсів. Тим не менш, видобування цих ресурсів, у особливості піску, є одним з критичних факторів впливу на місцеві екологічні системи.

Вугілля, нафта і природний газ є не тільки джерелами енергії, але й сировиною для виробництва медикаментів, пластмас, барвників та багатьох інших продуктів і матеріалів. Як видобуток, так і переробка, розподіл і використання цих ресурсів роблять значний внесок у забруднення навколишнього середовища та атмосфери. Кінцева стадія використання видобувного палива відіграє визначальну роль у його впливі на оточуюче середовище та здоров'я людей. Збільшення в останні десятиріччя встановленої потужності електричних станцій, які використовують видобувні види, значно підвищило доступність недорогої енергії, але це було досягнуто за рахунок нанесення шкоди оточуючому середовищу та здоров'ю людей.

Світова зворотна циркуляція ресурсів в економіці коливається в межах 8,5-9,0%. Збільшення цього показника вбачається неможливим через високі темпи видобутку, постійне нарощування

запасів, рівень обробки (постійно зростаючий, проте все одно низький) та кінцеве споживання видобутих ресурсів. Ці тенденції мають глибокі коріння в традиційній лінійній економіці з її основним принципом «бери-роби-користуйся».

Коло тих, хто користується плодами такого роду освоєння ресурсів, як і раніше залишається обмеженим. При цьому спостерігаються серйозні диспропорції в тому, що стосується так званого «ресурсного сліду» (material footprint) держав, тобто загального обсягу сировини і матеріалів, використуваних окремою країною для задоволення своїх потреб. У країнах з високим рівнем доходу цей слід в розрахунку на душу населення на 60% перевищує аналогічний показник країн з рівнем доходу вище середнього і більш ніж в 13 разів перевищує відповідний показник країн з низьким рівнем доходу (див. рис. 1.2).

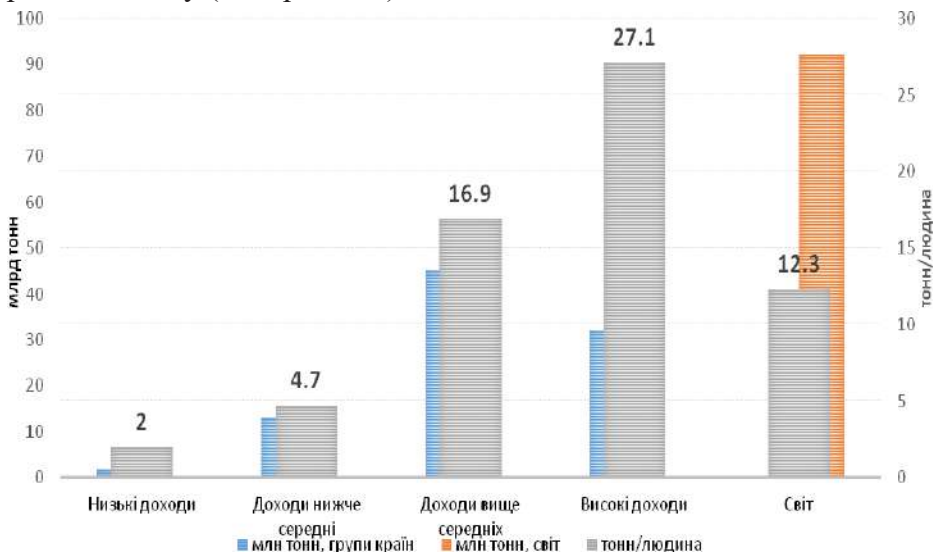


Рис. 1.2. «Ресурсний слід» в залежності від рівня доходу країн

Джерело: побудовано на основі [9]

Показник споживання ресурсів на одну людину у країнах з високим рівнем доходів становить 27,1 тонн на людину, в країнах з доходами вище середніх – 16,9 тонн на людину, а середнє значення по світу – 12,3 тонн на людину.

«Ресурсний слід» показує яскраво виражену тенденцію – чим вищий рівень доходу в країні, тим більшим є споживання ресурсів.

Економічне зростання, що погіршує стан нашої планети, забезпечується, по суті, без урахування соціально-економічних і екологічних факторів розвитку. У зв'язку з цим питання полягає в тому, щоб задовольнити потреби людства в рамках ресурсів, якими володіє наша планета. Практична реалізація цього амбітного, проте критично важливого завдання вимагає переосмислення політиками, транснаціональними та національними корпораціями, громадянським суспільством і всіма громадянами поняття «прогрес», а також впровадження та використання інноваційних підходів, які дозволять змінити вибір, спосіб життя і поведінку людей.



Рис. 1.3. Світовий видобуток ресурсів, млрд тонн

Сценарій зниження споживання базується на розумінні того, що темпи зростання в країнах, що розвиваються та відсталих країнах повинні бути збалансовані з абсолютним скороченням використання ресурсів у розвинених країнах

Джерело: побудовано на основі [10]

Прогнози щодо підвищення рівня кругообігу ресурсів для закриття розриву, зважаючи на темпи розвитку бізнесу, на сьогоднішній день є невтішними (див рис. 1.3) [10].

Відповідно до історичного тренду споживання природних ресурсів у найближчій перспективі передбачається 100% зростання абсолютного споживання. Відносно середнього світового споживання на людину історичний тренд показує тенденцію збільшення на 50% до 18 тонн на людину.

Нижче представлено поточний стан видобутку ресурсів за основними видами, історичний тренд споживання до 2060 року та можливий стан споживання при переході до сценарію збалансованого використання ресурсів (див. рис. 1.4).

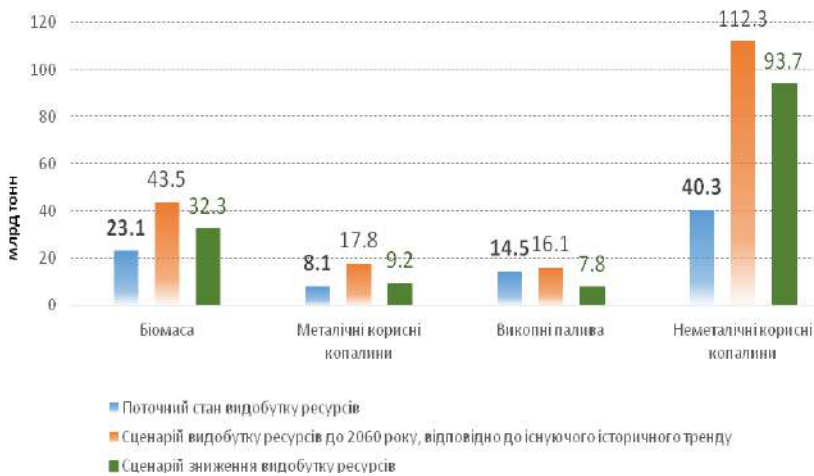


Рис. 1.4. Видобуток ресурсів за видом

Сценарій зниження споживання базується на розумінні того, що темпи зростання в країнах, що розвиваються та відсталих країнах повинні бути збалансовані з абсолютним скороченням використання ресурсів у розвинених країнах

Джерело: побудовано на основі [10]

Для подальших перетворень необхідні зважені політичні рішення, які будуть передбачати обов'язкові зміни у способі господарювання.

У 2017 році річне використання ресурсів у світі становило більше 100 млрд тонн, з яких лише 8,6 млрд тонн надійшли в якості зворотних [11].

Дані свідчать, що швидкість, з якою збільшується видобуток ресурсів, випереджає в 2-3 рази відновлення після закінчення їх використання [12].

Також у світову економіку залучається більше ресурсів і матеріалів для розбудови глобального житлового фонду, інфраструктури та важкої техніки для задоволення потреб зростаючого світового населення.

Недостатня проробка питання кінцевого терміну експлуатації та циклічного використання, а також поганий дизайн виробів сприяють лінійності, яка підтримує себе сама та лише посилює попит на ще невикористані ресурси, тим самим запускаючи всю послідовність знов.

Аналізуючи сучасні соціальні потреби людства та їх вплив на економіку, можна виділи сім основних потреб:

1. *Житло, інфраструктура та їх обслуговування.* Для задоволення цієї потреби використовується найбільший запас ресурсів (приблизно 38,8 млрд тонн щороку).

2. *Харчування.* Є другою за величиною категорією за рівнем використання ресурсів. Сільськогосподарські продукти, такі як сільськогосподарські культури та тваринництво, потребують використання 21,3 млрд тонн в рік. При цьому харчові продукти мають дуже короткий життєвий цикл в економіці і швидко споживаються після виготовлення.

3. *Мобільність.* Потребує використання значних ресурсів, зокрема, для будівництва транспортних технологій і транспортних засобів (автомобілі, поїзди, літаки) та можливості рухатися (спалення викопного палива для живлення).

4. *Споживчі товари.* Є різноманітною та складною групою продуктів, які, зазвичай, мають короткий і середній термін експлуатації.

5. *Послуги.* Залучення ресурсів для задоволення даної потреби практично незначне і полягає у використанні професійного обладнання, офісних меблів, комп'ютерів та іншої інфраструктури.

6. *Охорона здоров'я.* Окрім будівель до них належать використання капітального медичного обладнання, лікарських засобів, обладнання для лікарень, одноразових товарів та обладнання для домашнього догляду.

7. *Зв'язок.* Підвищення рівня зв'язку сприяє розвитку циркулярної економіки, через оцифровування (digitalization), яке робить фізичні продукти неактуальними, а також сприяє кращому використанню наявних активів, включаючи витратні матеріали, будівельний фонд та інфраструктуру.

Урбанізація, як глобальне явище, збільшує та прискорює попит на житло, стимулюючи динаміку будівництва житла у всьому світі. Крім того, нарощування фізичних активів у комунальній інфраструктурі, збільшує надання таких послуг, як енергія та опалення, вода, каналізація, зв'язок та транспорт.

З матеріалів, що надходять у світову економіку щороку, більшість (52,6 млрд тонн) використовуються суспільством як недовговічні продукти, які спливають протягом року. Інші 48 млрд тонн матеріалів потрапляють у довгострокові запаси, і вважаються ресурсами, строк використання яких триває. Вони надходять

в економіку переважно у вигляді будівель, інфраструктури та капітального обладнання.

Слід відмітити, що прогноз на основі моделювання за деякими напрямками має тенденцію зворотну, ніж ту що передбачалась. Проте зростаючий темп видобутку та використання сировини показують, що ці скромні покращення у переробці відходів є недостатніми для того щоб підтримувати зростання економіки.

Застереження Римського клубу про те, що «фактично кожен забруднювач, вимірний як функція часу, збільшується експоненціально» не виправдалося, воно не лише перестало зростати, а й почало знижуватися. За даними Агентства із захисту навколишнього середовища США (United States Environmental Protection Agency, EPA), сумарні викиди шести провідних забруднювачів повітря зменшилися більш, ніж на дві третини, за період з 1980 до 2014 року. Частка летючих органічних сполук скоротилася на 53 відсотки, діоксиду азоту – на 55, твердих часток – на 58, монооксиду вуглецю – на 69, діоксиду сірки – на 81 і свинцю – на 99 відсотків.

Річки Темза та Рейн є прикладом того, як ріки та озера, які було оголошено біологічно мертвими, очистилися після того, як зменшилося промислове забруднення, а каналізаційні компанії були змушені очистити воду та утримувати належні системи збору.

Кількість нафтових розливів у океанах також різко скоротилася. У 1970-х роках у середньому траплялося двадцять чотири розливи нафти на рік. Із 2000 року – у середньому менше, ніж три. З 2000 до 2014 року було пролито 234 000 тонн. Може видатися, що це багато, але насправді такий об'єм значно менший, ніж річні показники у 1970-х роках. У період із 1970-го до 2014 року об'єм розливої нафти зменшився на 99 відсотків.

Наприкінці 1970-х та 1980-х років було багато повідомлень про вмираючі східноєвропейські ліси, і екологи висловлювали побоювання, що кислотні дощі знищать їх. Проте цього не сталося, завдяки тому, що рівень забруднення знизився, а сама тривога була перебільшеною. В екологічній системі ЄС територія, на якій перевищено критичне навантаження підкислення, зменшилася з 43 до 7 відсотків у 1980-2010-х роках, знижується і рівень евтрофікації [13].

У більшості країн ЄС було припинено вирубку лісу, і їх площа зростає більш, ніж на 0,3 відсотка щорічно, з 1990-го до 2015 року. У Сполучених Штатах цей показник становить 0,1%. Загальний річний рівень утрати лісу з початку 1990-х років сповільнився з 0,18 до 0,008 відсотка. Більше того, ліси також повертаються у багатьох країнах, що розвиваються. У Китаї лісовий покрив збільшується, більш ніж на 2 мільйони гектарів на рік. У бразильській Амазонці, яка довгий час була синонімом вирубки лісів, щорічний темп вирубки знизився на 70 відсотків із 2005 року, завдяки кращому захисту лісів та тому, що фермерам вдалося підвищити врожайність на існуючих сільськогосподарських угіддях.

Утилізація твердих відходів у ЄС за період з 2011 по 2016 рік зросла в середньому на 11%, а у Швеції, Австрії та Люксембурзі коефіцієнт переробки відходів досягає 80%.

Перспективи. Для розбудови циркулярної економіки, яка є нейтральною для клімату, необхідним є започаткування відповідних політичних ініціатив, розробка програмних дій, мобілізація промисловості та фінансового сектору. Подібного роду трансформація може тривати досить довго (протягом декількох десятиліть), проте концептуальні рішення необхідно розробляти і приймати в найближчі роки.

Слід відзначити, що сучасний практико-орієнтований підхід до визначення концепції циркулярної економіки сформульований не тільки в академічній літературі, а й у ініціативах урядових кіл і бізнес-спільноти країн ЄС, Канади, Китаю.

Зокрема в Європейському союзі, починаючи з 2014 року, йде активна робота в напрямку розвитку циркулярної економіки: у 2014 році була опублікована концепція програми «Назустріч циркулярній економіці: програма нульових відходів для Європи», а в 2015 році – конкретний план заходів «Закриття циклу – План дій ЄС для циркулярної економіки».

Наприкінці 2019 року в контексті виконання цілей ООН з стійкого розвитку Єврокомісія, вищий орган виконавчої влади Європейського союзу, направила до Європейського парламенту, Європейської ради та профільних комітетів Концепцію «зеленого» переходу (The European Green Deal).

Як відзначається у Концепції «зеленого» переходу, на світових ринках є значний потенціал для технологій із низьким рівнем викидів, продуктів, які мають екологічні, соціальні та економічні вигоди, забезпечуючи при цьому захист здоров'я людей та навколишнього середовища протягом всього їх життєвого циклу, від видобутку сировини до їх остаточної утилізації (sustainable products).

Слід відзначити, що в даному документі перехід до циркулярної економіки розглядається в числі таких інших елементів, як:

1. Підвищення рівня кліматичних цілей.
2. Постачання чистої, доступної та безпечної енергії.
3. Мобілізація промисловості для чистої та циркулярної економіки.

4. Будівництво та оновлення в енерго- та ресурсоефективний спосіб.
5. Прискорення переходу до стійкої та розумної мобільності.
6. Розробка справедливої, здорової та екологічно чистої системи харчування.
7. Збереження та відновлення екосистем та біорізноманіття.
8. Нульові забруднення навколишнього середовища токсинами.

Якщо поглянути на ці елементи в сукупності, то можна побачити, що вони відображають все те, до чого прагнули і прагнуть ідеологи переходу до циркулярної економіки.

Європейська Концепція «зеленого» переходу, безперечно, зумовить суттєве пришвидшення енергетичних трансформацій в країнах ЄС, що матиме ефект в усіх сферах світової економіки. Ці трансформації стають одночасно великим викликом та можливістю для України.

Враховуючи закріплені в Конституції України стратегічний курс до повноцінного членства нашої держави в Європейському Союзі, міжнародні зобов'язання України, а також об'єктивні потреби у постійному вдосконаленні стратегічного планування в енергетичній сфері, Радою національної безпеки і оборони України було прийнято рішення щодо необхідності забезпечити перегляд Енергетичної стратегії України на період до 2035 року «Безпека, ефективність, конкурентоспроможність». Урядом України розпочато розробку Концепції «зеленого» енергетичного переходу України до 2050 року.

Слід зазначити, що вдала адаптація кліматично-енергетичної політики України до нових реалій дозволить досягнути довготривалого мультиплікативного ефекту, який забезпечить

сталий розвиток та конкурентоздатність нашої держави. У свою чергу, «зелений» енергетичний перехід дозволить досягнути такі основні цілі:

- енергонезалежність та стійкість до викликів, пов'язаних з безпекою;
- стале виробництво та споживання енергії;
- кліматична нейтральність економіки.

Основними напрямками змін в економіці відповідно до української Концепції «зеленого» енергетичного переходу мають стати:

- енергоефективність у промисловості, ЖКГ та теплоенергетиці;
- відновлювальна енергетика;
- поводження з відходами;
- інноваційне сільське та лісове господарство;
- диджиталізація та технологічні зміни економічних процесів;
- міський, міжміський, приватний та вантажний електротранспорт;
- підтримка науково-дослідних робіт та інновацій з акумулювання електроенергії, виробництва та зберігання водню.

Низка фахівців висловили принципові зауваження до української Концепції «зеленого» енергетичного переходу України. Зокрема, вони вважають, що у назві документа змішані різні поняття: концепція «зеленого» переходу (в термінах ЄС – Green Deal, або Ukraine Green Deal, як визначено на титульній сторінці цього документа) і концепція енергетичного переходу (в термінах ЄС – Energy Transition). Представлена українська «Концепція...» є прикладом саме «зеленого» переходу і викладена у тому ж форматі,

що і європейська Концепція «зеленого» переходу. Безперечно, енергетичний перехід є головною складовою частиною «зеленого» переходу, але концепція самого енергетичного переходу має бути стратегічним баченням шляхів розвитку енергетичної інфраструктури країни та прогнозуванням технологічних аспектів розвитку енергетики при рівних умовах розвитку всіх видів чистої енергетики.

Відсутність у Концепції посилань на прогноз розвитку енергетичного сектора і на результати багатофакторного економіко-математичного моделювання не є прагматичним підходом. Відсутність зазначених матеріалів не дозволяє експертному співтовариству верифікувати та підтвердити адекватність моделі. Зокрема, є підстави вважати, що висновки про частку відновлювальних джерел енергії у 70% та зниження частки атомної генерації до 20-25% до 2050 року були зроблені без урахування витрат на створення додаткових резервних потужностей і масштабного будівництва систем накопичення енергії (energy storage), розвитку електричних мереж для забезпечення стійкості енергосистеми, витрат на утилізацію обладнання відновлювальних джерел енергії після закінчення строків експлуатації. Концепція обов'язково повинна базуватися на прогнозних оцінках розвитку економіки держави в цілому, і прогнозі енергоспоживання зокрема.

Частки відновлюваної та атомної енергетики в енергобалансі України необхідно прогнозувати з урахуванням останніх міжнародних досліджень. Зокрема, дослідження виконане Агентством з атомної енергії (NEA) [14] та дослідження Массачусетського інституту технологій [15] показали, що системні витрати зі зростанням частки відновлювальних джерел енергії значно зростають:

- при сценаріях з часткою відновлювальних джерел енергії від 10 до 30% сукупна встановлена потужність системи повинна бути збільшена в 2 рази в порівнянні зі сценарієм без відновлювальних джерел енергії;

- при сценаріях з відновлювальними джерелами енергії до 50% – більш, ніж у 2 рази;

- при сценаріях до 75% відновлювальних джерел енергії необхідна встановлена потужність для функціонування енергосистеми збільшується в 3 рази.

При формуванні політики поводження з відходами слід враховувати й відходи відновлювальних джерел енергії. Згідно зі звітом Міжнародного агентства з відновлюваних джерел енергії (IRENA), до 2050 року майже весь парк сонячної енергетики вичерпає свій ресурс, створивши в Україні понад 300 тисяч тонн відходів, які майже не підлягають переробці (0,38% у світових відходах сонячної енергетики). При цьому інвестиції на утилізацію цих відходів та на заміну сонячних панелей в Концепції не розглядаються.

Тому було запропоновано провести розмежування між «зеленим» переходом і енергетичним переходом, розглядати ядерну енергетику як чисту низьковуглецеву технологію з прогнозованим графіком виробництва (це відповідає тенденціям, що існують в ЄС, які визначені в заяві низки урядів країн ЄС з питань кліматично нейтральної енергетики), а також не визначати конкретних значень частки відновлювальних джерел енергії й атомної енергії в енергобалансі (конкретні значення повинні визначатися в документах, спрямованих на реалізацію Концепції та ґрунтуватися на оптимізаційному прогнозному моделюванні розвитку економіки і енергетики з урахуванням останніх досліджень, а також всіх обмежень і факторів, включаючи потребу в резервних потужностях

енергосистеми при значній частці відновлювальних джерел енергії, системах зберігання енергії, а також вартість утилізації відходів відновлювальних джерел енергії; параметри таких моделей мають бути відкритими для верифікації).

Вбачається, що циркулярна економіка вже зараз має великий потенціал для нових видів економічної діяльності та створення нових робочих місць. Однак, як зазначалося вище, світові трансформації відбуваються занадто повільно, не відповідають темпам економічного зростання, а прогрес не є широкомасштабним та рівномірним.

Впровадження комплексу заходів у рамках нових політик, спрямованих на збільшення частки циркулярної економіки, допоможе модернізувати економіку та отримати користь від її можливостей на внутрішніх і глобальних рівнях. Ключовою метою нової політики повинно стати стимулювання розвитку провідних ринків збуту кліматично нейтральних циркулярних продуктів (circular products).

Особливо це стосується таких енергоємних галузей промисловості, як металургійна, хімічна та цементна, та ресурсномістких галузей, таких як текстиль, будівництво, електроніка та пластмаси, які є незамінними для світової економіки, оскільки забезпечують ключові ланцюги вартості. Відповідно, декарбонізація та модернізація цих секторів є важливою.

Це, в свою чергу, вимагатиме створення нових бізнес-моделей (заснованих на оренді та обміні товарами і послугами) та встановлення мінімальних вимог, щоб не допускати будівництва шкідливих виробництв.

Експертами консалтингової компанії Accenture розроблена класифікація з п'яти інноваційних бізнес-моделей, що реалізуються як окремо, так і спільно в рамках циркулярної економіки – циркулярні

поставки, відновлення ресурсів, платформи для обміну та спільного використання, продовження життєвого циклу продукції, продукт як послуга.

Циркулярні поставки (circular suppliers) – модель, в якій невідновлювальні (обмежені) ресурси замінюються на повністю відновлювані джерела. Базується на тривалих наукових дослідженнях і розробках, передбачає забезпечення ресурсами, які повністю переробляються або біологічно розкладаються. Такі ресурси становлять основу циркулярної системи виробництва і споживання. На сьогоднішній день лідерами в економіці з реалізації даної моделі виступають такі галузі, як автомобілебудування та енергетика. Таку циркулярну бізнес-модель використовують компанії Ford, Fairphone, 3D Hubs, Desso, Toyota, Cisco.

Відновлення ресурсів (resources recovery) – модель, яка будується на використанні технологічних інновацій з відновлення і повторного використання ресурсів, що забезпечує усунення їх втрат завдяки зниженню відходів та підвищенню рентабельності виробництва продукції від зворотних потоків. Дана модель є найбільш прийнятною для підприємств, як виробляють великі обсяги побічних продуктів, так і таких, які мають можливість ефективно відновлювати і переробляти відходи. Як приклад компаній, що використовують дану бізнес-модель, можна назвати Coca-Cola, Maersk, Michelin, Philips, Walt Disney World Resort.

Платформи для обміну і спільного використання (sharing platforms) – модель, яка передбачає обмін або спільне використання товарів або активів. Забезпечує просування платформ для взаємодії між користувачами продукту (окремими особами або організаціями), підвищуючи тим самим рівень його використання. Цікавим є для виробників, які мають низький коефіцієнт використання продукції

або недовикористані потужності. На даній бізнес-моделі заснована діяльність Patagonia, BlaBlaCar, Nearly New Car, BMW, Drivy, Daimler, Lyft.

Продовження життєвого циклу продукції (product life extension) – модель, яка дозволяє компаніям продовжити життєвий цикл використання своїх продуктів за рахунок ремонту, модернізації, реконструкції або відновлення. Більшою мірою підходить для виробників промислового обладнання, де нові моделі забезпечують незначне збільшення продуктивності в порівнянні з виробленими раніше. Даною бізнес-моделлю користуються компанії Bosch, Caterpillar, Volvo, Renault, Apple, BMA Ergonomics, Michelin.

Продукт як послуга (product as a service) – модель, в якій клієнти використовують продукцію шляхом «оренди» з оплатою за фактом використання. Виступає альтернативою купівлі продукту, надаючи його в користування, наприклад, через договір оренди, лізингу тощо. Бізнес-модель застосовується в таких компаніях, як Rolls-Royce, Mud Jeans, De Kledingbibliotheek.

Зазначені бізнес-моделі в тій чи іншій мірі поступово знаходять своє втілення і в нашій країні.

Важливим питанням, яке постає сьогодні, є забезпечення доступу до ресурсів необхідних для чистих технологій, цифрових, космічних та оборонних розробок шляхом диверсифікації поставок як з первинних, так і з вторинних джерел, що є однією з передумов для здійснення великого переходу до циркулярної економіки.

Розвиток таких цифрових технологій, як штучний інтелект (artificial intelligence), п'яте покоління мобільних мереж (5G), обчислення у «хмарі» (cloud computing) та на периферії (edge computing), інтернет речей (the internet of things) є одними з вирішальних факторів розвитку циркулярної економіки які, можуть

прискорити та максимально вплинути на політику боротьби зі змінами клімату та захистом навколишнього середовища. За допомогою цифровізації стають доступними нові можливості для дистанційного моніторингу забруднення повітря та води, оптимізації використання енергії та природних ресурсів.

Висновки. У найближчі десятиріччя політика та економіка мають бути спрямовані на те, щоб діяльність, яка сприяє перетворенню суспільства на більш екологічно чисте, ставала економічно вигідною. Сьогодні ми дуже часто спостерігаємо прямо протилежне: товари, що виробляються, невдовзі стають застарілими, псуються або виходять з моди. Споживачі охоче купують нові товари і вимагають більше. Такий підхід приносить прибутки бізнесу, але суспільство, в цілому, втрачає.

Найбільш очевидним кроком має стати заборона субсидування будь-якої діяльності, що є шкідливою для навколишнього середовища. Яскравим прикладом є субсидії на викопне паливо, у сферах транспорту, гірничодобувній промисловості, лісовому господарстві та рибальстві.

Скасування субсидій є одним з очевидних та важливих заходів, що мають бути вжиті. Не менш важливим є дозволити ринковим цінам відображати справжні витрати. На жаль, ринки самі по собі не пропонують екологічно чисті та ресурсозберігаючі товари та послуги. Тут потрібні як чисто економічні заходи у формі податків, тарифів та зборів, зелених сертифікатів, так і регуляторні заходи та стимулюючі державні закупівлі. Якщо стимулювати виробництво і споживання такої продукції, то в подальшому вона ставатиме конкурентною та потребуватиме меншої підтримки з боку уряду.

В Україні існують широкі можливості для трансформації домінуючої моделі лінійної економіки в екологічно і економічно

ефективну циркулярну модель. Так, потенціал для розвитку переробки, компостування з видобуванням енергії та добрив в Україні мають харчові і комунальні відходи. Реновація може розвиватися в автомобільній промисловості, секторі великої побутової техніки, авіаційної промисловості та військово-промислового комплексу. Однак діючі в країні економічні механізми все ще орієнтують підприємства на застосування застарілої лінійної моделі. Так, вартість захоронення відходів на полігонах і сьогодні все ще є більш привабливим в порівнянні з інвестуванням в превентивні заходи. Для якісного поліпшення ситуації необхідні серйозні зміни в сфері стимулювання інвестиційної активності в рамках переходу до принципів циркулярної економіки. Розвиток циркулярної економіки в Україні може дати не тільки позитивний екологічний ефект від скорочення звалищ і полігонів, але й економічний ефект від підвищення енерго- та ресурсної ефективності, а також соціальний ефект від створення додаткових робочих місць, отримання прибутку компаніями в нових галузях і видах діяльності. Таким чином, розвиток концепції циркулярної економіки, як і її практичне втілення, є важливим завданням і для науковців, і для підприємців, державних органів і українського суспільства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Kirchherr J. et al. Conceptualizing the circular economy: An analysis of 114 definitions. *Resources, Conservation and Recycling*. №127. P. 221-232.
2. Батова Н., Сачек П., Точицкая И. На пути к зеленому росту: окно возможностей циркулярной экономики. BEROC Green Economy Policy Paper Series. 2018. URL: http://www.beroc.by/webroot/delivery/files/PP_GE_1.pdf
3. Hoogzaad J., Bardout M. Looking beyond borders: the

circular economy pathway for pursuing 1.5°C. Policy analysis brief. Stanley Foundation. URL: <https://shiftingparadigms.nl/wp-content/uploads/2018/03/Policy-Brief-on-Circular-Economy-and-Climate.pdf>

4. The Circularity Gap Report, Circle Economy, January 2020. URL: <https://www.shiftingparadigms.nl/projects/the-circularity-gap-report/>

5. Schandl H., West J. Resource use and resource efficiency in the Asia-Pacific region. *Global Environmental Change-Human and Policy Dimension*. 2010. №20 (4). P. 636-647.

6. Global Resources Outlook 2019. Fact Sheet. URL: <https://www.resourcepanel.org/reports/global-resources-outlook>

7. Global material flows and resource productivity 2016. Assessment report for the UNEP International Resource Panel.

8. Food and Agriculture Organization of the United Nations, 2016. URL: <http://www.fao.org/nr/water/aquastat/data/query/index.html?lang=en>

9. UN Environment Programme International Resource Panel, 2018, Global Material Flows Database

10. Global Resources Outlook 2019. Scenarios. URL: <https://www.resourcepanel.org/reports/global-resources-outlook>

11. Global Material Flows Database. URL: <https://www.resourcepanel.org/global-material-flows-database>

12. Mineral Resource Governance in the 21st Century. Gearing extractive industries towards sustainable development. URL: <https://www.resourcepanel.org/reports/mineral-resource-governance-21st-century>

13. Exposure of ecosystems to acidification, eutrophication and ozone, 27.11.2015. URL: <http://www.eea.europa.eu/data-and-maps/indicators/exposure-of-ecosystems-to-acidification-3/assessment-1>

14. The Costs of Decarbonisation: System Costs with High Shares of Nuclear and Renewables, OECD NEA, 2019.

15. The Future of Nuclear Energy in a Carbon-Constrained World, An Interdisciplinary MIT Study, 2018.

ГЛАВА II

СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Ґрунтуючись на інноваційному підприємстві, менеджменті, автоформалізації економічних процесів і інформаційному інжинірингу, інформаційна економіка породжує нові виклики сучасності. Для української економіки процес інформатизації знаходиться на етапі активного розвитку. За соціально-економічним критерієм відсоток населення, зайнятого в інформаційній сфері, наближається до 40%, а з технічним – період інформатизації суспільства триває вже понад 40 років.

Розвиток інформаційних технологій провокує формування оновленої нормативно-правової бази в сфері інформаційних технологій; створення умов для приєднання до відкритих інформаційних систем; розвиток телекомунікаційної та інформаційної інфраструктури; широке впровадження інформаційно-комунікаційних технологій в різні сфери господарювання. Зазначені тенденції стосуються потенційно корупціємістких секторів: банківські структури, енергетика, телекомунікації та державне управління.

Поряд із великою кількістю позитивних аспектів інформатизації економічного сектора виникає ряд ризиків, що перш за все, стосуються великих виробничих підприємств. У сучасному світі більшість транзакцій здійснюється в електронному вигляді, починає працювати система електронного уряду, зростає інтернет-злочинність, fraud-шахрайство, монополізація підприємств, які володіють певними інформаційними ресурсами. Все це створює нові ризики, які до цього часу були невідомі. Вони поєднують в собі

елементи ринкових ризиків, фінансових, інформаційних, політичних, виробничих, бізнес-ризиків і ін.

Сфера ризиків для будь-якого суб'єкта господарської діяльності є процесом складним. Додаткова складність визначається швидким розвитком за останні 20 років суті підприємницької діяльності, технологічного та технічного оснащення, накопичення значного обсягу знань та нормативно-правового регулювання у сфері економічної безпеки, забезпечення сталості розвитку та управління ризиками. Належне управління ризиками потребує глибинного розуміння основних принципів та їх інтеграцію у бізнес-процеси підприємства, а не лише механічне застосування правил та нормативно-правових положень.

Пропонується концепцію ризик-орієнтованого управління інтегрувати до системи економічної безпеки підприємства з метою підвищення ефективності прийняття управлінських рішень, досягнення сталості економічного розвитку та стабілізації і утримання на високому рівні стану економічної безпеки підприємства. Оскільки основою системи економічної безпеки є стабільна, ефективно функціонуюча система її забезпечення, що ґрунтується на концепції розробки та реалізації заходів ефективного використання ресурсів підприємства, потенціалу та можливостей, захисту від деструктивної дії внутрішнього та зовнішнього середовища, ключовим елементом у побудові сучасної системи економічної безпеки підприємства є інтеграція до її структури ризик-орієнтованого управління.

Напрямки інтеграції ризик-орієнтованого управління в діяльність підприємства:

- увагу пропонується приділяти операційним ризикам, впроваджувати процес ідентифікації, оцінки, управління та

моніторингу ризиків у межах річного планування, створення системи звітності за окремими групами ризиків;

- реалізовувати програми зі зниження операційних витрат та підвищенню ефективності процесів, розробити плани ліквідації аварійних та надзвичайних ситуацій;

- систематично проводити аудит бізнес-процесів з аналізом необхідності та достатності вбудованих контрольних процедур; разом із власниками процесів імплементувати ефективні та економічно доцільні види контролю на основі проведеного аналізу та оцінки;

- з метою зниження наслідків реалізації операційних ризиків доцільно активно використовувати страхування, розробити концепцію страхового захисту, реалізацію якої повинен централізовано забезпечувати Департамент із внутрішнього контролю, аудиту та управління ризиками. При цьому повинен забезпечуватись єдиний методологічний підхід під час взаємодії зі страховим ринком з метою оптимізації розміру страхових відрахувань;

- формування та реалізація Стратегії розвитку компанії з врахуванням ризик-орієнтованого управління; ризики повинні оцінюватись систематично, розроблятись плани заходів з метою зниження ризиків до прийняттого рівня (ризик-апетиту);

- пропонується до введення механізм планування та управління рухом грошових коштів, що дозволять оперативно реагувати на зміни у внутрішньому та зовнішньому середовищі;

- до фінансової моделі стратегії розвитку застосовувати імітаційне моделювання з врахуванням різних сценаріїв розвитку зовнішнього середовища; формування профілів ризиків досягнення стратегічних цілей, що містять у собі плани заходів із визначеними

строками виконання та відповідальними особами.

Запропонована концепція ризик-орієнтованого управління у процесі забезпечення економічної безпеки підприємства передбачає:

- охоплення усіх видів діяльності товариства – впровадження процедур управління ризиками в усі функціональні сфери діяльності, у тому числі у межах процесного підходу до управління;

- збалансованість – об'єктивний баланс критеріїв при прийнятті рішення щодо способу реагування на ризик: вибір між можливими втратами та можливостями, між витратами на управління ризиком та можливим збитком з управління ризиками;

- комплексність – управління ризиками на основі єдиної методології та єдиних принципів, врахування взаємозв'язку ризиків, характеру їх взаємовпливу і можливих наслідків;

- інтеграція – управління ризиками, що координується власниками товариства та виконується його співробітниками у процесі виконання посадових обов'язків;

- безперервність – проведення регулярного моніторингу та оновлення інформації, що використовується для управління ризиками. Декомпозиція ризик-орієнтованого управління у системі економічної безпеки складається із сукупності елементів, що розглянуто нижче.

Управління ризиками при ризик-орієнтованому управлінні - це сукупність організаційних заходів, методик і процедур, що створюються і використовуються для ефективного здійснення управління ризиками.

Метою ризик-орієнтованого управління є забезпечення достатньої впевненості в досягненні поставлених перед підприємством цілей: стратегічні цілі – цілі високого рівня, співвіднесені з місією підприємства; операційні цілі – забезпечення

ефективності фінансово-господарської діяльності та економічного використання ресурсів, а також забезпечення збереження активів підприємства; цілі в області підготовки звітності – забезпечення повноти і достовірності бухгалтерської (фінансової), статистичної, управлінської та іншої звітності; цілі в області дотримання законодавства – дотримання застосовних до підприємства вимог законодавства та локальних нормативних актів підприємства.

Рис. 2.1 демонструє декомпозицію забезпечення економічної безпеки підприємств при ризик-орієнтованому управлінні.



Рис. 2.1. Декомпозиція забезпечення економічної безпеки підприємств при ризик-орієнтованому управлінні

Завдання ризик-орієнтованого управління у системі економічної безпеки:

- розвиток ризик-орієнтованої корпоративної культури. Виконавчі органи і менеджмент підприємства забезпечують поширення на підприємстві знань і навичок в галузі управління ризиками, а також можливість ефективного обміну інформацією в рамках системи управління ризиками;

- досягнення оптимального співвідношення між кращим ризиком (ризик-апетитом) і стратегією розвитку. Суспільство оцінює кращий ризик на етапі вибору із стратегічних альтернатив при постановці цілей, що відповідають обраній стратегії, а також при розробці механізмів управління відповідними ризиками;

- удосконалення процесу прийняття рішень з реагування на виникаючі ризики. Процес управління ризиками визначає, який спосіб реагування на ризик на підприємстві кращий - відмова (ухилення) від ризику, скорочення (мінімізація) ризику, передача (перерозподіл) ризику або прийняття ризику. Система управління ризиками забезпечує економічну ефективність заходів з управління ризиками. Зниження ризиків здійснюється виходячи з економічної доцільності;

- скорочення числа непередбачених подій і збитків у господарській діяльності. Для цих цілей необхідно розширювати можливості з виявлення потенційних подій і встановлення відповідних заходів, скорочуючи число таких подій і пов'язаних з ними витрат і збитків;

- визначення та управління всією сукупністю ризиків у господарській діяльності. Процес управління ризиками сприяє більш ефективному реагуванню на різноманітні впливи і інтегрованому підходу щодо множинних ризиків.

Цілі і завдання ризик-орієнтованого управління можуть змінюватися за ходом розвитку і вдосконалення процесу управління ризиками. Перегляд цілей і завдань ризик-орієнтованого управління на предмет їх актуальності і відповідності поточному рівню розвитку, здійснюється з періодичністю не рідше 1 разу на 3 роки.

На діяльність підприємства в галузі ризик-орієнтованого управління у системі економічної безпеки впливають такі обмеження:

- ризики відносяться до майбутнього, яке за замовчуванням є невизначеним, ніхто не може з точністю передбачити майбутнє;

- обмеження зовнішнього середовища. Управління ризиками підприємства здійснюється на різних рівнях і по відношенню до різних ризиків, деякі з яких знаходяться за межами контролю з боку органів управління та виконавчих органів. Існують ризики, що складно піддаються управлінню, коли підприємство не може впливати на джерела і фактори ризику, а, отже, не може впливати на ймовірність і наслідки реалізації ризику;

- обмеження внутрішнього середовища, включаючи відсутність достатніх статистичних даних для здійснення оцінки ризиків з необхідною для підприємства ступенем точності, відсутність достатніх умов і механізмів для ефективного інформаційного обміну (корпоративна інформаційна система), суб'єктивність суджень при прийнятті рішень щодо вибору заходів впливу (реагування) на ризики і тлумаченні вимог законодавства і / або локальних нормативних актів, дія людського фактору, обмеження ресурсів і пов'язана з цим необхідність враховувати витрати і вигоди при прийнятті рішень з впливу (реагування) на ризик.

Принципи функціонування ризик-орієнтованого управління у системі економічної безпеки підприємства:

- створення і захист цінностей підприємства. Система управління ризиками сприяє досягненню цілей і поліпшення продуктивності, забезпечення здоров'я та безпеки людини, безпеки всіх видів діяльності підприємства, дотримання правових і нормативних вимог, охорони навколишнього середовища, підвищенню якості послуг, ефективності операцій, управління і репутації;

- управління ризиками є невід'ємною частиною всіх

організаційних процесів. Управління ризиками не є відокремленою діяльністю, яка відокремлена від основної діяльності і процесів в організації. Управління ризиками - це частина зобов'язань керівництва та невід'ємна частина всіх організаційних процесів, включаючи стратегічне планування і всі процеси управління проектами і змінами;

- управління ризиками є частиною процесу прийняття рішень. Процеси планування і прийняття рішень здійснюються з урахуванням всебічної оцінки ризиків їх реалізації;

- управління ризиками є систематичним, структурованим і своєчасним. Управління ризиками являє собою постійно функціонуючий циклічний процес. Систематичне, регулярне і структуроване управління всіма типами ризиків здійснюється за всіма ключовим областям діяльності, на всіх рівнях управління підприємством. При цьому інформація про виявлені ризики повинна своєчасно надаватися особам, уповноваженим приймати відповідні рішення;

- управління ризиками ґрунтується на найкращій доступній інформації. Ризик-орієнтоване управління ґрунтується на інформації джерел, таких як історичні дані, досвід, зворотний зв'язок зацікавлених осіб, спостереження, прогнози та експертні оцінки. Однак, приймаючи рішення органи повинні інформувати один одного про те, чи слід брати до уваги, будь-які обмеження даних, чи використовується моделювання і чи можливо виникнення розбіжності думок між експертами;

- управління ризиками є адаптивним. Підприємством повинні забезпечуватися умови для постійного розвитку ризик-орієнтованого управління з урахуванням необхідності вирішення нових завдань, що виникають в результаті зміни внутрішніх і зовнішніх умов

функціонування підприємства;

- управління ризиками є прозорим і враховує інтереси стейкхолдерів. Належна і своєчасна участь зацікавлених сторін і, зокрема, осіб, які приймають рішення на всіх рівнях підприємства, гарантує, що ризик-орієнтоване управління залишається на належному рівні і відповідає сучасним вимогам;

- управління ризиками є динамічним, ітеративним (повторюваним) і реагує на зміни. Управління ризиками безперервно розпізнає зміни і реагує на них. Як тільки відбувається зовнішня або внутрішнє подія, ситуація або знання змінюються, здійснюються моніторинг і перегляд ризиків, включення нових ризиків, зміна або виключення існуючих ризиків;

- відповідальність за управління ризиками. Всі учасники інтеграції та функціонування ризик-орієнтованого управління у системі економічної безпеки підприємства несуть відповідальність за виявлення, оцінку, аналіз і безперервний моніторинг ризиків у рамках своєї діяльності, розробку і впровадження необхідних заходів з управління ризиками, безперервний моніторинг ефективності заходів з управління ризиками.

Основними учасниками процесу інтеграції ризик-орієнтованого управління у системі економічної безпеки підприємства є:

- Рада Директорів підприємства;
- Комітет з аудиту при Раді директорів;
- Ревізійна комісія підприємства;
- виконавчі органи (Правління товариства, Генеральний директор товариства);
- власники ризиків;
- виконавці заходів з інтеграції ризик-орієнтованого

управління;

- підрозділ з управління ризиками та економічної безпеки;
- підрозділ внутрішнього аудиту.

Власники ризиків виконують такі обов'язки:

- своєчасне виявлення і оцінка ризиків;
- вибір методу управління ризиками;
- своєчасна розробка та організація виконання заходів з управління ризиками та забезпечення економічної безпеки;
- регулярний моніторинг ризиків;
- забезпечення своєчасного інформування виконавчих органів товариства про результати роботи з управління ризиками;
- забезпечення ефективної взаємодії з підрозділом з управління ризиками в частині документів і звітності, що формується в рамках діяльності з управління ризиками та економічної безпеки.

На рис. 2.2 представлено модель ризик-орієнтованого управління у процесі забезпечення економічної безпеки.

Регламентація та методологічний супровід процесу імплементації ризик-орієнтованого управління у системі економічної безпеки підприємства здійснюється за допомогою розробки і твердження:

- політики ризик-орієнтованого управління ;
- регламентуючого документа щодо порядку застосування політики ризик-орієнтованого управління;
- методологічного документу щодо визначення рівня переважного ризику (ризик-апетиту);
- нормативного документу, що регламентує порядок взаємодії структурних підрозділів підприємства в процесі управління ризиками і забезпечення економічної безпеки;
- методологічних документів з оцінки ризиків;

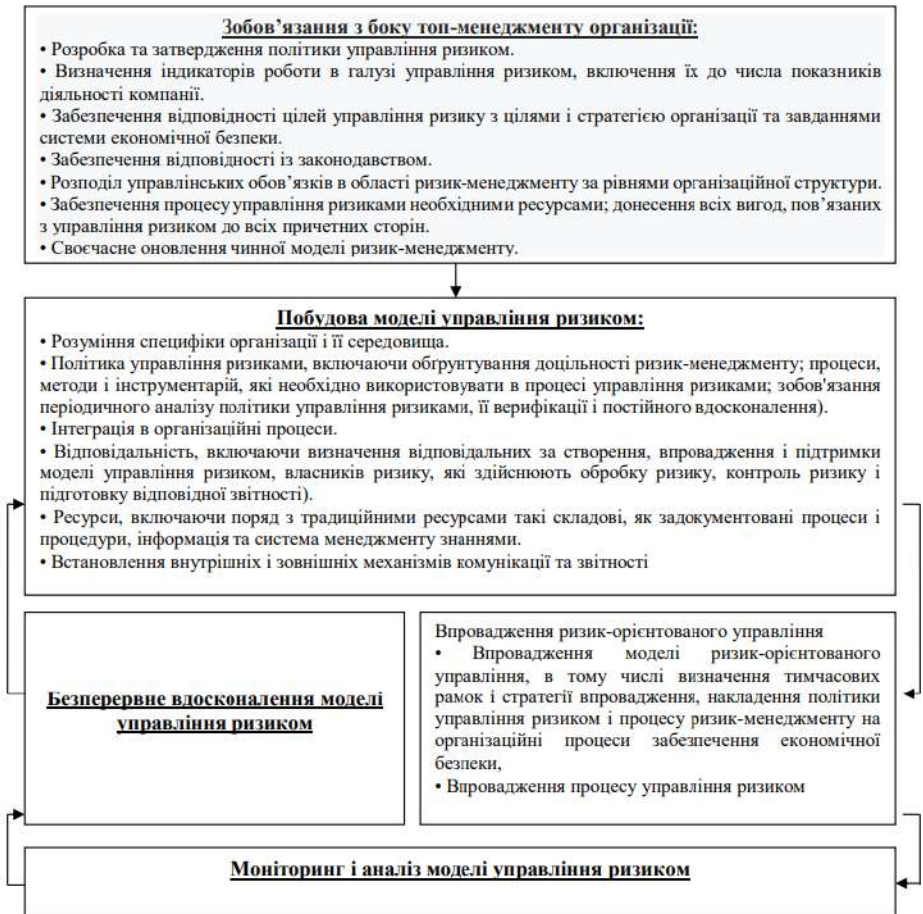


Рис. 2.2. Модель ризик-орієнтованого управління у процесі забезпечення економічної безпеки

- методологічного документу щодо порядку формування, затвердження і актуалізації реєстрів ризиків;

- форматів звітних, робочих форм та інструкцій щодо їх застосування і заповнення.

Застосування викладених підходів рамках побудови ризик-орієнтованого управління дозволить:

- проводити оцінку застосовуваних підприємством підходів до організації управління ризиками як експертам у самій організації, так зовнішнім стейкхолдерам; виявляти слабкі і сильні сторони корпоративного управління ризиками та забезпечення економічної безпеки з точки зору викладених у стандартах загальноприйнятих підходів;

- скоротити витрати на підготовку основоположних документів корпоративної системи управління ризиком та внесення необхідних змін до організаційної структури, зосередившись на «налаштуванні» типових підходів під вимоги бізнесу;

- підвищити ефективність процесу передачі функцій з проектування і впровадження безпекоорієнтованих систем на аутсорсинг (у разі, якщо компанія планує вдатися до подібних послуг), внаслідок появи можливості перекладання на єдину термінологічну базу рекомендації з побудови окремих елементів єдиної системи, що надходять від різних організацій;

- здійснювати обмін досвідом у сфері управління ризиком в практичній і теоретичній площинах (у тому числі на національному та міжнародному рівнях).

Отже, імплементація ризик-орієнтованого управління у систему економічної безпеки підприємства є складним процесом, що вимагає комплексної попередньої підготовки. Персонал суб'єкта господарювання має бути ознайомленим із документами, що визначають цілі та принципи ризик-орієнтованого управління, а керівництво компанії – добре усвідомлювати, як саме зміняться виробничі, фінансові, господарські процеси після додання до них компоненту ризик-менеджменту на кожному етапі їх реалізації. Ризик-орієнтоване управління трансформує процес менеджменту усього підприємства загалом і функціонування системи його

економічної безпеки зокрема, оскільки головною метою стає виявлення ризику та робота із ним задля мінімізації можливих негативних наслідків і підвищення рівня вірогідності настання позитивних ефектів від його реалізації, а не отримання прибутку за будь-яку ціну, навіть за умови появи загрози банкрутства та ліквідації.

Ризик-орієнтоване управління – це напрям стратегічного менеджменту економічної безпеки, оскільки його положення спрямовані на досягнення тривалого перебування підприємства на ринку, формування його конкурентних переваг на довгострокову перспективу. Саме тому інтеграція ризик-орієнтованого управління у систему економічної безпеки компанії має розпочинатися із інформаційної роботи з керівництвом і персоналом, розробки документального забезпечення, формування структури управління ризиком, обрання конкретної моделі ризик-менеджменту, придатної для використання у передбачуваних умовах і ситуації невизначеності. Для виробничих підприємств пріоритет має надаватися роботі з операційними ризиками, водночас, об'єктами управлінського впливу мають стати і інші ризики, що є притаманними для інтелектуальних, матеріальних, трудових, фінансових, інформаційних ресурсів і бізнес-процесів.

Однією із досить важливих стадій в роботі з ризиками є визначення критеріїв прийнятності ризику. При цьому такі критерії повинні бути задокументовані, базуючись на міжнародних стандартах, та у випадку експортно-імпоротної діяльності підприємства, на діючому законодавстві країн, в які чи з яких планується ввезення-вивезення продукції. Також повинні враховуватись останні досягнення науково-технічного прогресу. Періодично треба проводити огляд цих критеріїв та усієї системи

управління ризиками. У випадку необхідності проведення повторної оцінки ризику, роботу з ним починають з ідентифікації потенційних ризиків. У подальшому дані формуються у вигляді звіту.

Пропонується вимоги ризик-менеджменту впроваджувати в положення по підрозділам, у посадові інструкції, функціональні обов'язки. Включення критеріїв з результативності ризик-менеджменту в систему KPI (Key Performance Indicator) компанії є необхідним кроком, оскільки «оцінювання якості ризик-менеджменту є невід'ємною частиною оцінки усієї діяльності організації та системи вимірювання якості роботи підрозділів та окремих робітників». За умови відсутності на підприємстві системи KPI (Key Performance Indicator) пропонується її впровадження паралельно із впровадженням систем ризик-менеджменту. Найбільш актуальним є використання показників KPI в управлінні бізнес-процесами: KPI є вимірниками результативності, ефективності, продуктивності бізнес-процесів.

На етапі побудови роботи з ризиками на підприємстві необхідно обов'язково внести доповнення до системи звітності; актуалізувати розподіл відповідальності за процеси та додати до них роботи з управління ризиками; скоригувати плани стратегічного розвитку компанії та щорічні плани з додаванням управління ризиками.

Зараз у багатьох великих вітчизняних компаніях управління ризиками здійснюється, але ці процеси так не називають і вони мають фрагментарний характер. Впровадження міжнародних стандартів ризик-менеджменту передбачає в першу чергу зміну (за необхідності) ідеології бізнес-процесів, виконання робіт, підготовки звітності, а також обов'язкову зміну організаційної культури. Так, згідно п. А.3.3. ISO 31000 «... всі рішення, що приймаються в організації,

незалежно від рівня важливості та значення, включають в себе детальний розгляд ризиків та застосування ризик-менеджменту до певного ступеня... Це може бути зазначене у нотаціях зібрань та обговорень... Чітко обґрунтований ризик-менеджмент повинен розглядатись в масштабах організації як такий, що забезпечує основу для результативного керівництва».

Таким чином, можна виокремити основні переваги від впровадження стандартів ризик-менеджменту на підприємстві:

- прозорість та висока довіра з боку інвесторів;
- прийняття топ-менеджментом управлінських рішень з врахуванням ризиків;
- високий рівень довіри у досягненні встановлених показників рентабельності;
- більш ефективне використання капіталу та підвищення рівня фінансової стабільності компанії.

Комплексне управління ризиками дає можливість компанії бачити загальну ситуацію, виявляти сфери діяльності, в яких потенційно можливе виникнення несприятливих наслідків, що негативно впливають на функціонування компанії у цілому. Прийняття професійних і своєчасних рішень на основі точної інформації допомагає збалансувати можливості та загрози, що у результаті підвищує фінансову стабільність і стійкість бізнесу у цілому.

Отже, можна дійти висновку, що ризик-менеджмент є в першу чергу особливою культурою в компанії, «підходом» до прийняття рішень, тобто ментальною моделлю, або моделлю поведінки, що починається з найвищого керівництва та поступово транслюється на усі організаційні рівні через встановлення керівництвом ряду вимог з надання звітності по ризикам. Чим

нижчим є організаційний рівень, тим вищим – значення застосування різних інструментів ризик-менеджменту, так як управління ризиками починається із прийняття рішень у процесі здійснення первинних господарських операцій.

У стратегічній перспективі можливим є досягнення покращення значень загальних економіко-господарських показників діяльності підприємства в основних трьох напрямках, що є взаємодіючими між собою. Одні підприємства мають можливість надавати більшої уваги зниженню ризику в межах всього підприємства, інші – підвищенню ефективності за рахунок оптимізації витрат на виконання контрольних заходів, треті – покращити фінансові результати як шляхом зниження рівня ризику, так й за рахунок скорочення витрат (рис. 2.3).

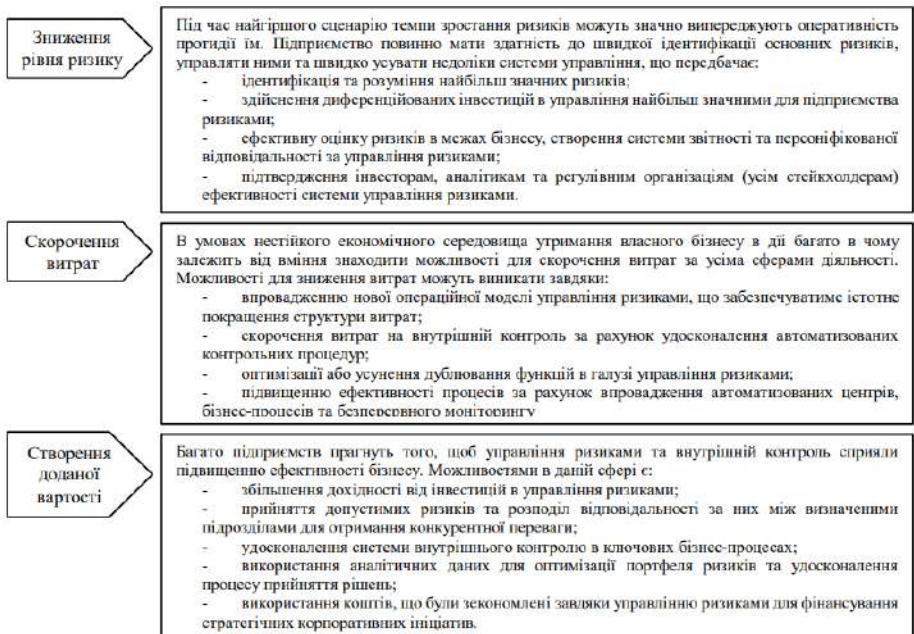


Рис. 2.3. Напрямки покращення показників EBITDA за рахунок заходів з управління ризиками

Впровадження ризик-орієнтованого управління в систему економічної безпеки підприємства буде ефективним у випадку забезпечення повної незалежності ризик-менеджменту у компанії. Підзвітність напряму наглядовій раді або акціонерам дає можливість виявляти та впроваджувати дійсні та ефективні практики управління ризиками. Основним завданням ризик-орієнтованого управління є забезпечення ефективного та законного ведення бізнесу впродовж довгострокового періоду, що може розходитись із головним завданням операційного менеджменту – отримання максимального прибутку у короткостроковій перспективі. Ризик-орієнтоване управління потребує неупередженого підходу до ідентифікації ризиків, застосування заходів щодо управління ризиками та пошуку оптимального варіанту між максимальним отримання прибутку вже зараз і довгостроковим стійким розвитком та захисту прав акціонерів.

Важливу роль у ефективному функціонуванні ризик-орієнтованого управління у системі економічної безпеки відіграє «ризик-культура», під якою мається на увазі рівень поінформованості та залучення співробітників у процес управління ризиками. Ризик-культура знаходить відображення у внутрішньому середовищі підприємства, що сприяє прийняттю та реалізації рішень працівниками компанії і керівництвом при обранні оптимального співвідношення ризиків і можливостей. Для вітчизняних підприємств характерним є низький рівень корпоративної ризик-культури, що зазвичай корелює з відсутністю єдиного розуміння процесів управління ризиками та призводить до ігнорування вимог системи управління ризиками.

На практиці вітчизняні підприємства не часто намагаються використовувати кількісні методи оцінювання ризиків. До типів

ризиків, які найбільш часто оцінюються кількісно, належать фінансові, ризики інвестиційних проектів і техніко-виробничі. Найбільш складними для проведення кількісного оцінювання виявились репутаційні та регуляторні ризики. Автоматизація процесів управління ризиками на вітчизняних підприємствах має фрагментарний характер та в основному реалізує через стандартні офісні програмні засоби або самостійно розроблені програмні продукти. Основною метою такої автоматизації є надання звітності з ризиків та інструментів для проведення кількісного оцінювання.

Розглядаючи питання використовуваних методів обробки ризиків слід зазначити, що застосування кількісних чи якісних їх видів залежить більшою мірою від характеру самого ризику. Якісні методи переважають під час оцінювання екологічних, соціально-демографічних, природно-техногенних, політичних і репутаційних ризиків. Розповсюдження якісних методів під час оцінювання репутаційних і політичних ризиків пояснюється відсутністю необхідної статистичної та історичної бази. На практиці підприємства під час оцінювання ризиків стикаються зі складнощами через відсутність практики використання кількісних методів у цій сфері. Частина ризиків, за якими досить складно зібрати історичні дані, вітчизняні підприємства оцінюють за допомогою експертних оцінок.

Верифікація якості оцінки ризиків є обов'язковим заходом під час використання кількісних моделей. Дані, на яких будуються моделі, з часом втрачають свою актуальність, та моделі втрачають свою предикативну, дескриптивну чи прескриптивну силу. Така верифікація є об'єктивним індикатором того, що необхідно переглянути, переформатувати у моделях. Крім того, в умовах цифрового середовища проведення аналізу якості роботи моделей

на щорічній основі є недостатнім. Отже, якщо, наприклад, на виробництві певний цикл працює безперервно, то й моніторинг ризиків за цим процесом повинен проводитись безперервно. Лише синхронізація дискретизацій процесів на підприємстві з системами верифікації якості роботи з управління ризиками дозволить своєчасно виявляти ризики та оперативно на них реагувати.

Сформуємо топ-3 напрями для подальшого розвитку ризик-орієнтованого управління у системі економічної безпеки підприємства для досягнення стратегічних переваг у перспективі:

- розвиток культури управління ризиками;
- інтеграція елементів управління ризиками у процес побудови цілей та формування ключових показників ефективності;
- інтеграція елементів управління ризиками у виробничі процеси.

Керівництву підрозділів, відповідальних за управління ризиками, необхідно розглянути доцільність врахування цих заходів у плани розвитку управління ризиками. Існує значний потенціал у галузі підвищення ефективності управління ризиками, реалізація якого може дати значний практичний результат. Досить важливо розробити детальний план дій, які сприятимуть практичній реалізації намірів. Це мають бути рекомендації, скеровані на реалізацію ризик-орієнтованого управління. При цьому, значну вагу має добре організована ризик-культура, яка знижує ймовірність втрат і підвищує ефективність.

Проведене дослідження дало можливість оцінити масштаби розповсюдження реалізації небезпек, загроз і ризиків в українських компаніях, поточного рівня сприйняття проблем управління ризиками на різних рівнях управління, дало змогу визначити заходи, що застосовуються для попередження ризикових ситуацій, проектів,

рішень на вітчизняних підприємствах та ін.

Сучасні вітчизняні умови господарювання вимагають від підприємств оперативного попередження, якісного виявлення та швидкого реагування на ризики у різних сферах діяльності. Як продемонструвало дослідження, багато вітчизняних компаній повністю або частково використовують передові практики управління ризиками задля забезпечення економічної безпеки власного бізнесу. Результати дослідження чітко демонструють наявність великих можливостей для подальшого впровадження та розвитку ризик-орієнтованого управління господарською діяльністю підприємств. Серед провідних галузей для розвитку можна виділити наступні: інтеграцію ризик-орієнтованого управління підприємством задля забезпечення його економічної безпеки, збір та нагромадження історичних/статистичних даних, активна взаємодія між підрозділами, залучення та активна участь стейкхолдерів, а також якість отриманої інформації щодо ключових ризиків.

Більшість вітчизняних підприємств вбачають в ризик-орієнтованому підході до управління у процесі забезпечення економічної безпеки інструмент стратегічного чи операційного управління, що скерований на створення вартості та збереження активів, а також на забезпечення відповідності регуляторним вимогам. У 36% респондентів сформовано окремий структурний підрозділ, що є відповідальним за координацію процесів управління ризиками та забезпечення економічної безпеки. Більшість підприємств вже мають розроблені та впроваджені прикладні документи з управління ризиками, такі як політика з управління ризиками, методики виявлення ризиків, оцінювання та аналізу, регламент процесу управління ризиками. Однак, для ефективного забезпечення економічної безпеки на підприємстві

цього недостатньо. Велика прогалина відслідковується у сфері документального забезпечення стратегічного характеру – відсутність таких документів, як формалізована заява про ризик-апетит і стратегія розвитку системи управління ризиками в цілому. Слід відзначити, що аж 44% респондентів не мають структурного підрозділу, що відповідальний за координацію управління ризиками та 21% – найближчим часом планують створення такого відділу.

Для тих підприємств, що мають у своїй структурі відокремлений підрозділ, який відповідальний за управління ризиками функції щодо координації процесів управління ризиками підпорядковуються менеджменту компанії та залишилися в тому підрозділі, де відбулось їх зародження (найчастіше це фінансова дирекція або служба безпеки).

За матеріалами проведеного дослідження можна стверджувати, що підприємства, котрі мають високий рівень розвитку системи управління ризиками, мають показник EBITDA у три рази вищий, ніж на тих підприємствах, де ризик-менеджмент відсутній повністю. Фінансові показники мають пряму залежність від міри інтеграції та координації функцій управління ризиками, внутрішнього контролю та забезпечення відповідності законодавчим чи регулятивним вимогам. Для більшості підприємств найбільш вагомими проблемами впровадження ризик-орієнтованого управління є складнощі застосування технологій і низький рівень ризик-культури.

Підприємства, що отримали конкретні результати від управління ризиками, мають конкурентні переваги завдяки ефективному використанню обмежених ресурсів, удосконаленню процесу прийняття рішень та усуненню наслідків несприятливих подій. Керівники почали управляти бізнесом з врахуванням ризиків.

Таким чином, підприємства під час розробки та реалізації стратегії прагнуть до того, щоб управління ризиками сприяло підвищенню ефективності бізнесу, а не лише його захисту.

Для ефективного управління ризиками керівництво підприємств прийняло до уваги та реалізації стратегію управління ризиками, а також стратегію корпоративного управління. Особливого значення в цьому має належний контроль та звітність. Виконавчий топ-менеджмент відіграє основну роль у питаннях оцінки ризиків та управління ними. Розвинена структура корпоративного управління, надання звітності та інформації щодо управління ризиками Раді директорів забезпечує ріст значення ризик-орієнтованого управління в межах всього підприємства, удосконалення підзвітності та підвищення прозорості. Крім того, ефективна звітність у галузі управління ризиками та нагляд призводять до покращення процесу прийняття рішень.

Ризик-орієнтоване управління у системі економічної безпеки, що впроваджено в бізнес-процеси, бізнес-планування, бюджетування, оцінку ефективності діяльності, дає можливість підприємству швидше досягати стратегічних та операційних цілей.

Декілька років тому топ-менеджмент багатьох підприємств приділяв увагу зниженню рівня ризику, контролю витрат, попередженню несприятливих подій та захисту бренду. На сьогодні більшість зазначених суб'єктів зосереджують зусилля на розробці стратегії управління ризиками, впровадженні ризик-орієнтованого управління, що сприяє росту ефективності бізнесу. Вперше за останні п'ять років спостерігається вставлення чіткої кореляції між бізнесом, розвитком технологій та стратегією управління ризиками, котрі підприємства почали розглядати комплексно.

У процесі розвитку та росту підприємства досить часто

відбувається фрагментація та автономізація функцій управління ризиками, внутрішнього контролю та відповідності законодавчим вимогам, а також порушення балансу зазначених функцій. Правлінню та раді директорів досить часто надсилають суперечливу інформацію про ризики. Відсутність необхідної координації зазначених функцій може призвести до зростання витрат та створити додаткове навантаження на бізнес.

Підприємствам пропонується знизити навантаження, що пов'язане з управлінням ризиками (виключити дублювання функцій та виконання зайвих заходів), скоротити витрати, розширити покриття ризиків та підвищити ефективність за рахунок наступних заходів:

1. Забезпечення відповідності цілей та напрямків сфокусованих дій. Зосередження моніторингу та внутрішнього контролю, роботи служби економічної безпеки на найбільш важливих для бізнесу ризиках допомагає оптимізувати результати, що отримують від управління.

2. Координація інфраструктури та використання персоналу. Підвищенню ефективності сприяють безперервна оцінка кваліфікації персоналу, виявлення прогалин у знаннях та вміннях, оцінка відповідності службових обов'язків поточному розподілу повноважень та інвестиції в професійне навчання.

3. Застосування узгоджених між собою методів та практичних підходів. Слідування одноманітному підходу до управління ризиками допоможе уніфікувати звітність, що надсилається раді директорів.

4. Впровадження єдиних інформаційних технологій. Проведення єдиних інформаційно-технологічних засобів досить важливо для систематизації бізнес-ризиків та підвищення значення

управління ними на усіх рівнях підприємства.

Для переходу від стратегії неприйняття ризику до готовності приймати на себе ризики можуть знадобитись значні зміни. На підприємствах пропонується ввести посаду керівника з управління ризиками. Крім того, керівник своїм прикладом буде скеровувати персонал на реалізацію основних цілей управління ризиками. Підґрунтям управління ризиками необхідно зробити зміну бізнес-культури, тобто систему координат, якими користуються керівники у процесі прийняття рішень. Також, підприємствам слід оптимізувати застосування технологій для отримання максимальної користі. Однак, це не означає, що технології визначають заходи з управління ризиками – скоріше вони створюють можливість для проведення змін. Підприємства повинні прагнути до того, що всі стратегічні принципи розвитку інформаційних технологій, що орієнтовані на управління ризиками повинні бути узгоджені зі стратегією управління ризиками та розвитку бізнесу.

Подолання бар'єрів на шляху впровадження/інтеграції процесу управління ризиками може здійснюватися багатьма шляхами. Так, коли на підприємстві по різному трактують поняття «ризик», а топ-менеджмент не має бажання працювати з тим, що ще не відбулось – типова ситуація неефективних комунікацій на вітчизняному підприємстві. Даний бар'єр відсутності ефективних комунікацій пропонується долати наступними шляхами:

- додання до програми навчання персоналу методології управління ризиками;
- додання до порядку денного засідання Ради директорів обговорення найбільш пріоритетних ризиків;
- для кожного підрозділу ведення окремого реєстру ризиків та ведення консолідованого реєстру для всього підприємства;

- призначення відповідальної особи за управління ризиками;
- проведення на регулярній основі презентацій для внутрішнього аудиту на тему найбільш пріоритетних ризиків;
- розробка та затвердження прозорого процесу управління ризиками;
- наявність рішень, протоколів як свідoctва регулярних комунікаційних процесів з управління ризиками;
- додання до посадових інструкцій обов'язків з галузі управління ризиками;
- розвиток знань та вмінь з управління ризиками на підприємстві через постійне навчання та наставництво;
- оцінка обізнаності щодо управління ризиками в усіх підрозділах підприємства;
- проведення на постійній основі опитувань для визначення ступеню обізнаності з управління ризиками.

Наявності ефективних комунікацій задля успішного управління ризиками на підприємстві замало. Не маючи підтримки керівництва не може бути створена система прийняття рішень та відслідковування успішності заходів щодо управління ризиками. Для подолання даного бар'єру та отримання підтримки вищого керівництва необхідне:

- призначення відповідальної особи за управління ризиками на підприємстві з числа апарату управління підприємства із обов'язковим інформування усіх співробітників з даним призначенням;
- розподіл обов'язків в галузі управління ризиками на рівні вищого керівництва;
- додання до стратегічних показників підприємства показників, пов'язаних з управлінням ризиками;

- обговорення ризиків на рівні топ-менеджменту та делегація рішень відповідним працівникам;
- постійне інформування топ-менеджменту щодо ризиків через регулярні зустрічі та звітність;
- акцентування на успіхах в управлінні ризиками;
- узгодження інструментів контролю ризиків зі службами внутрішнього та зовнішнього аудиту;
- регулярне забезпечення незалежних колегіальних органів інформацією щодо ризику;
- забезпечення прямої звітності служби управління ризиками вищому керівництву.

Ще одним бар'єром на шляху інтеграції управління ризиками є відсутність культури ризику, створити та розвивати яку допоможуть наступні підходи:

- призначення «лідерів управління ризиками», тобто працівників, що відповідатимуть за управління ризиками у своєму відділі чи підрозділі;
- додання до посадових інструкцій обов'язків в галузі управління ризиками;
- інформування нових співробітників щодо прийнятої на підприємстві політики управління ризиками, знайомлення їх з підходами, інструментами, їх роллю у цьому процесі;
- підготовка та утримання спеціальної теки на сітьовому диску, що містить інструкції, регламенти для усіх рівнів управління, політика управління ризиками, шаблон реєстру ризиків та інших документів внутрішнього користування що стосуються управління ризиками;
- висвітлення подій, що стосуються управління ризиками на корпоративних заходах, у блогах, інтернет-сторінках;

- використання маркетингових продуктів для просування політики управління ризиками: згадування про управління ризиками у корпоративній атрибутиці.

Також для фіксації усіх завдань, що необхідні для покращення процесів управління ризиками на підприємстві пропонується розробити план удосконалення управління ризиками (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

План удосконалення управління ризиками

Поточна дата	-
Цільова аудиторія ініціативи	-
Поточний стан	-
Цільова поведінка	-
Цільова дата	-
Механізми досягнення цілі	-
Способи вимірювання змін	-

Відповідальність за створення та підтримку в актуальному стані відповідає менеджер конкретного проекту, процесу чи бізнес-задачі.

Для різних підприємств залежно від типу господарювання, практики ведення бізнесу, специфіки пропонується виділити декілька сприятливих часових проміжків, в які необхідно керівництву акцентувати увагу на перевагах та можливостях управління ризиками:

- період змін в організаційній структурі або у складі персоналу підприємства. Під час такого роду змін необхідно провести актуалізацію розподілу обов'язків та ролей з управління ризиками, за необхідності донести інформацію до нової управлінської команди;

- будь-які трансформації на підприємстві. У процесі масштабних змін з'являються можливості для інтеграції процесу ризик-менеджменту;

- затвердження нових національних стандартів чи внутрішніх документів підприємства. Якщо стандарти стосуються управління ризиками необхідно актуалізувати дані процеси. Якщо стандарти стосуються суміжних процесів – необхідно оновити інтерфейс взаємодії процесу управління ризиками з даними суміжними процесами;

- реалізація непередбачуваної негативної чи позитивної події для підприємства. В даному випадку необхідно розпочати процес визначення джерел, оцінки впливу даної події на підприємство та фіксацію результатів, набутого досвіду.

Стратегічними напрямками розвитку ризик-орієнтованого управління у системі економічної безпеки підприємства для підвищення ефективності бізнесу пропонуються:

1. Розвиток стратегії управління ризиками. Для ефективного управління ризиками, насамперед, необхідним є наявність у топ-менеджменту підприємства чіткої стратегії управління ризиками та корпоративного управління. Особливим є нагляд за управлінням ризиками з боку ради директорів та правління, а також надання їм звітності. Не менш важливим є розподіл відповідальності за управління окремими ризиками між структурними підрозділами. Виконавчий менеджмент повинен відігравати провідну роль у питаннях оцінки ризиків та управління ними.

2. Інтеграція ризик-орієнтованого управління в бізнес-процеси. Будь-який вид діяльності пов'язаний з ризиками, однак підприємства, що впроваджують управління ризиками у процес бізнес-планування та оцінки ефективності діяльності, зазвичай швидше досягають стратегічних та операційних цілей. Проведення оцінки ризиків у межах усього підприємства допоможе визначити пріоритети та виявити можливості для удосконалення.

3. Оптимізація функцій управління. Завдяки координації заходів з управління ризиками за усіма функціональними підрозділами, що займаються даними питаннями, а також забезпеченням відповідності законодавчим вимогам, підприємства мають змогу зменшити навантаження, пов'язане з управлінням ризиками, скоротити витрати, розширити покриття ризиків та підвищити ефективність.

4. Покращення контрольних заходів та процесів. Підприємства мають можливість підвищити ефективність та скоротити витрати на проведення контрольних заходів за рахунок їх оптимізації та орієнтації на основні бізнес-процеси, переважного використання автоматизованих, а не ручних контрольних заходів, безперервного моніторингу їх виконання та досягнення ключових показників ефективності.

5. Удосконалення управління ризиками у процесі забезпечення економічної безпеки підприємства, інформування стейкхолдерів щодо охоплення ризиків. Для переходу від стратегії уникнення до готовності приймати на себе певні ризики підприємству потрібно буде створити посаду керівника з управління ризиками. Необхідним є створення топ-менеджментом клімату, сприятливого для управління ризиками. Підприємству слід вести на регулярній основі відкритий діалог із стейкхолдерами, забезпечувати підтвердження ефективності системи управління ризиками із залученням третіх сторін та ефективно використовувати технології.

Ризик-орієнтоване управління у процесі забезпечення економічної безпеки підприємства скероване на забезпечення виконання стратегії підприємства та сталості його економічного розвитку із інтеграцією у бізнес-процеси та прийняття управлінських рішень. Основним пріоритетом розвитку є контроль

стійкості досягнених результатів, пов'язаних з посиленням позиції підприємства, розвитком виробничих потужностей, інтеграцією нових активів та підвищенням операційної ефективності. Для цього пропонується комплекс заходів відображених на рис. 2.4.

Запровадження ризик-орієнтованого управління у систему економічної безпеки підприємства, ефективність якого підтверджена оцінкою її рівня, відкриває нові стратегічні перспективи для подальшої діяльності суб'єкта господарювання.

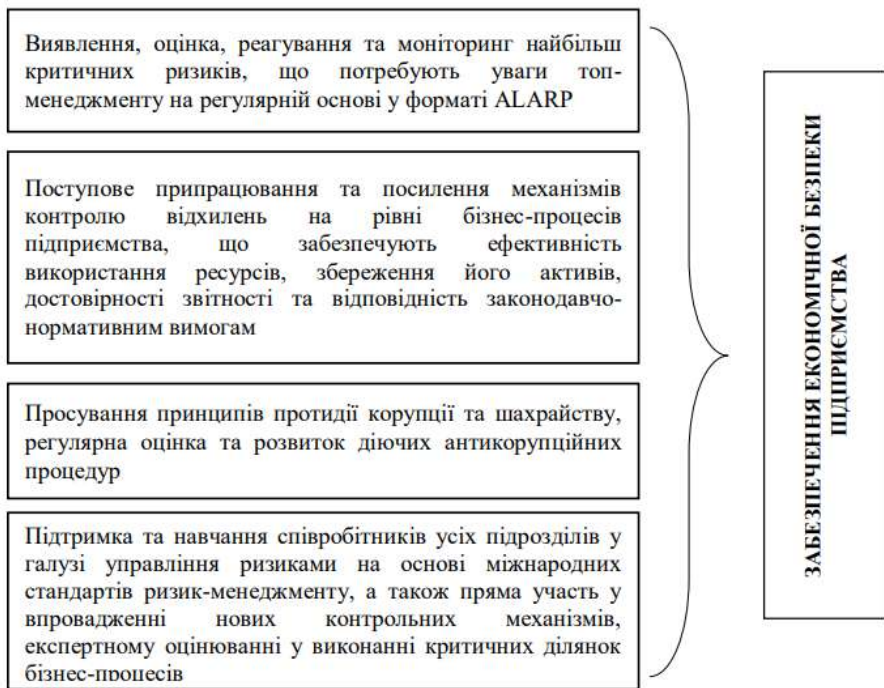


Рис. 2.4. Заходи з підвищення ефективності інтеграції ризик-орієнтованого управління

Зокрема, положення ризик-орієнтованого управління мають слугувати основою для розробки та впровадження стратегії управління ризиками та стратегії корпоративного управління. Ризик-

орієнтоване управління у системі економічної безпеки, у межах якого виконуються завдання ризик-менеджменту в бізнес-процесах, бізнес-плануванні, бюджетуванні, оцінці ефективності діяльності, дає можливість підприємству швидше досягати стратегічних цілей за рахунок мінімізації негативних наслідків впливу ризиків на кожну із його господарських операцій та її результат.

Ризик-орієнтоване управління в системі економічної безпеки у стратегічній площині націлюється на: розвиток стратегії управління ризиками, інтеграцію ризик-орієнтованого управління в бізнес-процеси, оптимізацію функцій управління, покращення контрольних заходів та процесів, удосконалення управління ризиками у процесі забезпечення економічної безпеки підприємства, інформування стейкхолдерів щодо охоплення ризиків.

Однією зі стратегічних цілей будь-якого підприємства є забезпечення його економічної безпеки, що гарантує стабільне безперервне функціонування, фінансову стійкість, конкурентоздатність тощо. Ризик-орієнтоване управління здатне задовольнити потребу вітчизняних суб'єктів господарської діяльності у підвищенні рівня власної економічної безпеки, оскільки його положення, методи та інструментарій спрямовується на виявлення, оцінку, реагування та моніторинг найбільш критичних ризиків, на посилення механізмів контролю відхилень на рівні бізнес-процесів підприємства, на протидію традиційним ризикам, пов'язаним з персоналом підприємства та його несумлінним виконанням посадових обов'язків і на навчання співробітників усіх підрозділів методам ризик-менеджменту у відповідності до міжнародних стандартів та внутрішніх положень компанії.

ГЛАВА III

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОПОДАТКУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ

Сутність податків та їх роль у державному регулюванні діяльності суб'єктів малого підприємництва. Дослідження впливу податків на діяльність суб'єктів господарювання обумовлює необхідність системного аналізу теорій оподаткування. Протягом ХХ-ХХІ ст. роль податків та оподаткування в регулюванні життєдіяльності держави та її суб'єктів безперервно зростала.

Дослідження праць економістів-класиків [1-4] свідчать про те, що жодна теорія оподаткування не спроможна розробити універсальні рекомендації, впровадження яких може забезпечити успіх податкової політики, що проводиться державою. Критичний аналіз свідчить, що концептуальні ідеї теорій оподаткування змінювалися залежно від соціально-економічної політики держав. Теорії оподаткування розрізняються в концептуальних підходах до сутності податків і оподаткування, як інструменту регулювання соціально-економічного розвитку.

Практично всі податкові теорії розглядають проблеми «маніпулювання» податками, податкового тягаря, пріоритетності фіскальної або регулюючої функцій. Вивчення теорій оподаткування свідчить, що обговорення питань теорії податків в основному має відношення до проблем державного регулювання економічних процесів, секторів, галузей економіки.

Використовуючи положення теорій оподаткування, органи державної влади обґрунтовують свої дії щодо формування та реалізації механізмів з приводу стягнення податків, збільшення

податкового навантаження, перекладання податків.

Представники класичної теорії оподаткування Д. Рикардо [3], А. Сміт [4] були прихильниками ідеї невтручання держави у діяльність суб'єктів господарювання, тому обґрунтовували скорочення її функцій та податкового навантаження. Відомий представник теорії економіки пропозиції А. Лаффер, який є прихильником ідей економічного лібералізму, приділяючи увагу впливу податків та податкової політики на економічну активність, наголошував на доцільності зменшенні регулюючого впливу держави [2]. Лаффером було доведено, що при досягненні граничної величини податкових ставок знижуються стимули до підприємницької активності, посилюється процес ухилення від оподаткування, скорочуються податкові доходи бюджету, і навпаки, їх зниження забезпечує зростання виробництва і додаткові податкові надходження до бюджету.

Досвід країн світу у періоди економічних криз довів, що політика невтручання держави у процеси економічної активності суб'єктів господарювання, не завжди виправдовує себе.

Одним із перших вчених, хто довів необхідність втручання держави для підвищення рівня зайнятості населення і забезпечення економічного зростання в країні, був Дж. М. Кейнс. У праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.) було представлено принципово нову теорію, основна ідея якої полягала у тому, що система ринкових економічних відносин є недосконалою і несаморегулюємою [1]. Ефективне державне втручання буде визначатися можливостями залучення коштів для збільшення інвестицій (державних), досягнення повної зайнятості і перспективами зниження процентної ставки за кредитами. Основними інструментами державного втручання за Кейнсом є саме

податки. Використовуючи податки, як «вбудовані стабілізатори», знижуючи рівень податкового навантаження, запроваджуючи податкові пільги держава у періоди економічного спаду впливає на інвестиційну активність, на виробництво і споживання. Навпаки, в цілях зворотного ефекту в період економічного підйому для стримування зростання інвестиційної активності, запобіганню надвиробництву слід підвищувати податки, скорочувати податкові пільги і запроваджувати відповідні податкові режими.

Для сучасного стану економіки України, що характеризується низьким рівнем доходів населення, недостатніми обсягами внутрішнього виробництва і споживання, високим рівнем зовнішньої заборгованості, застосування теорії Дж. М. Кейнса може бути шляхом розв'язання проблем.

І вітчизняні, і зарубіжні вчені у своїх наукових працях [5-8] наголошують на особливій важливості податків у регулюванні діяльності суб'єктів малого підприємництва. Наскільки прорахована система оподаткування малого бізнесу, настільки ця сфера є розвинутою і впливовою в економіці країни.

Суб'єкти малого підприємства є суттєвою складовою сучасної економіки. Будь яка країна світу, економіка якої побудована на ринкових принципах господарювання, не може функціонувати та розвиватися без малих форм бізнесу.

Саме суб'єкти малого підприємництва найбільш швидко реагують на зміни, що відбуваються у ринковому середовищі, і це дозволяє економікам країн більш ефективно адаптуватися до невизначеності і турбулентності зовнішнього середовища. Суб'єкти малого підприємництва у порівнянні з представниками великого бізнесу більш активно можуть бути задіяні у розвитку депресивних регіонів країни.

Слід підкреслити важливу роль малого підприємництва у формуванні конкурентного середовища і встановленні ринкової рівноваги попиту та пропозиції. З однієї сторони, це створення умов ефективного насичення ємного, еластичного попиту, з іншої – ефект перевищення пропозиції активно формує механізм вільної конкуренції. Через механізм формування конкурентного середовища мале підприємництво досить істотно впливає на підвищення якості продукції, робіт і послуг.

Слід зазначити і особливу роль малого підприємництва у розв'язанні соціальних проблем. Суб'єкти малого підприємництва сприяють вирішенню проблеми зайнятості працездатного населення у періоди скорочення виробництва на великих і середніх підприємствах. Більш того, у сучасній економіці суб'єкти малого підприємництва грають важливу роль для збереження стабільності на ринку праці й перешкоджають виникненню соціальної напруги.

Опрацювання робіт вітчизняних учених дозволило систематизувати основні конструктивні і деструктивні фактори, що впливають на діяльність та розвиток суб'єктів малого підприємництва (рис. 3.1).

Зупинимось на окремих факторах, які пов'язані з податковою складовою і є найбільш впливовими для вітчизняних суб'єктів малого підприємництва.

Одним із перших факторів конструктивного впливу на рис.3.1 визначено наявність в Україні розробленої Стратегії розвитку малого та середнього бізнесу. Стратегію було розроблено у 2017 році на період до 2020 року. Шляхами розв'язання проблем малого підприємництва у Стратегії було зазначено спрощення податкового адміністрування, а саме «підвищення рівня стабільності та прогнозованості податкової системи» [9].

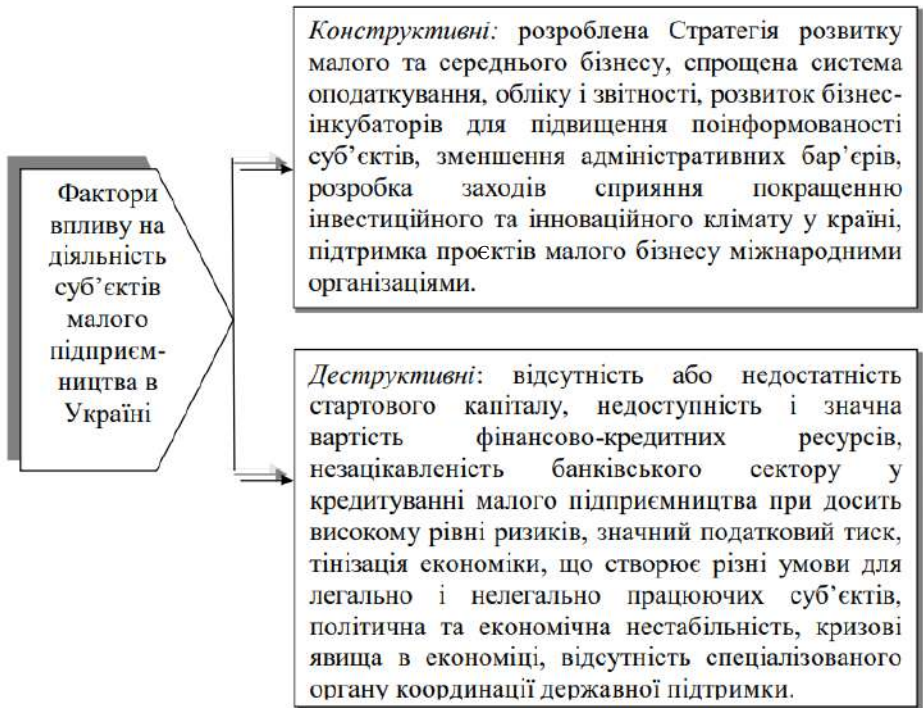


Рис. 3.1. Фактори впливу на діяльність суб'єктів малого підприємництва

Джерело: побудовано на основі [5-8]

Розробники Стратегії акцентували увагу на таких чинниках впливу, як впровадження електронної податкової реєстрації, спрощення системи податкової звітності, в тому числі через електронний кабінет платника податків, забезпечення ефективного процесу повернення податку на додану вартість, врегулювання питання прострочених платежів [9].

Крім згаданої Стратегії, питання державного регулювання розвитку малого підприємництва в Україні регламентується такими нормативно-правовими актами, як Кодекси України: Господарський, Цивільний, Податковий, Законами України «Про Національну

програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні», «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» та ін.

Позитивний вплив на розвиток та діяльність суб'єктів малого підприємництва має спрощена система оподаткування, обліку і звітності. Спеціальні податкові режими застосовуються в таких країнах, як Австрія, Велика Британія, Греція, Іспанія, Канада, Мальта, Мексика, Норвегія, Португалія, Словенія, США, Франція, Чехія. Впровадження спрощеної системи оподаткування в Україні відбулося у липні 1998 року з виданням Указу Президента «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва» № 727/98 від 03.07.1998 року. За період з 1998 року у спрощеній системі оподаткування відбувались зміни у критеріях можливості її застосування, ставках податку, механізму його обчислення. Зазначена система дозволяє знизити рівень податкового навантаження на суб'єктів малого підприємництва, зменшити витрати на обчислення та сплату податків, складання податкової звітності.

Щодо інших конструктивних факторів, то окремі з них пов'язані з питаннями податків опосередковано, через надання податкових пільг для інвестиційних та інноваційних проєктів, які підтримуються міжнародними організаціями.

Серед деструктивних факторів українськими ученими також визначено такі, що пов'язані з впливом податків [6]. Так, в Україні ще у 2000 році було розроблено «Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва». Серед основних чинників, що заважають розвитку суб'єктам малого підприємництва, було названо надмірний податковий тиск і обтяжливу систему звітності. Частково цю проблему вдалось розв'язати завдяки розвитку спрощеної

системи оподаткування, але окремі питання все одно залишились.

Ще одним із факторів, який досить тісно взаємопов'язаний з податками, є рівень тінізації економіки (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

Показники тінізації економіки окремих країн світу

Країна	Рівень тінізації економіки по відношенню до ВВП, %				
	2011 р.	2016 р.	2017 р.	2020 р. (прогноз)	2025 р. (прогноз)
Азербайджан	47	66,04	66,12	56,73	58,38
Велика Британія	11,83	11,47	11,29	11,19	10,83
Польща	24,59	23,68	23,42	22,95	22,13
Китайська Народна Республіка	10,53	10,15	10,17	10,05	9,90
Нігерія	50,73	48,37	47,70	46,99	46,11
Росія	39,33	39,07	39,29	39,37	39,30
США	8,20	7,78	7,69	7,42	6,94
Україна	45,16	45,96	46,12	46,10	45,98
Японія	10,22	10,08	9,89	9,42	7,86

Джерело: складено на основі [10]

За даними українського інформаційного агентства «РБК-Україна», рівень тінізації економіки в нашій країні останні роки перевищує 40% [10]. Наведені дані за окремими країнами світу свідчать, що перевищення показника тінізації спостерігалось тільки у Нігерії і Азербайджані.

Суб'єкти господарювання, ухиляючись від сплати податків, по суті перекладають його тягар на добросовісних платників податків. І суб'єкти малого підприємництва, які працюють легально і мають значно менші фінансові можливості, знаходяться у порівнянні з ними у не вигідному становищі.

Узагальнюючи вище викладене, можна зробити висновок, що

і в теоретичних концепціях, і на практиці податки розглядаються, як один із основних фінансових важелів державного регулювання діяльності суб'єктів малого підприємства в Україні. Вплив податків на діяльність представників малого бізнесу може бути як конструктивним, так і деструктивним. Розробка виваженої державної політики у сфері оподаткування обов'язково повинна враховувати регулюючий вплив податків.

Методичні підходи оцінки впливу податків на діяльність суб'єктів малого підприємництва. Для оцінки впливу податків на діяльність суб'єктів малого підприємництва важливими моментами є, з однієї сторони, визначення системи показників, що характеризують податкову складову, з іншої, показників, які відображають діяльності досліджуваних суб'єктів.

Розглянемо показники, що використовуються вітчизняними і зарубіжними вченими для оцінки впливу податків. Найчастіше і науковці, і практичні діячі, характеризуючи вплив податків, звертають увагу на кількість податків, їх ставки, розмір податкових зобов'язань до сплати, частки і терміни авансових платежів.

Перераховані показники досить прості у використанні. Переважний обсяг інформації щодо зазначених показників представлено у нормативно-правових актах держави, що регулюють питання оподаткування, і в податковій звітності самих суб'єктів. Серед нормативно-правових актів, що регулюють сплату податків суб'єктами малого підприємництва, основними є: Податковий Кодекс України, Закони України про Державний бюджет, Постанови Кабінету Міністрів України, рекомендації Державної податкової служби України, збірники статистичної інформації Державної служби статистики України, Національного банку України. Джерелом інформації щодо фактично нарахованих та сплачених

податків суб'єктами на спрощеній системі оподаткування виступають декларація платника єдиного податку фізичної особи-підприємця, суб'єктами на загальній системі оподаткування – декларації з податку на прибуток, податку на додану вартість, податкова декларація з плати на землю та інші, для самозайнятих осіб – податкова декларація про майновий стан і доходи.

Але, тільки за допомогою перелічених показників не можливо у повній мірі оцінити вплив податків на господарську діяльність суб'єктів малого підприємництва. Досліджувані суб'єкти є різні за обсягами своєї діяльності, функціонують у різних галузях економіки, можуть мати різну кількість найманих працівників. Для більш об'єктивної оцінки потрібен показник, який буде враховувати всю різноманітність характеристик діяльності суб'єктів малого підприємництва. Це показник податкового навантаження.

Аудиторська компанія PricewaterhouseCoopers на замовлення Світового банку вплив податків оцінює за допомогою показника Total Tax Rate, який розраховується відношенням суми податків на бізнес (за виключенням ПДВ, податку з обігу, податку з доходів фізичних осіб) до прибутку до оподаткування. За її розрахунками зазначений показник за окремими країнами світу коливається досить суттєво. Для прикладу, в одній із Європейських країн – Люксембурзі, показник Total Tax Rate коливається в межах 20-21% (табл. 3.2).

В той же час, у таких Європейських країнах, як Австрія, Бельгія, Італія, Німеччина, Польща, показник Total Tax Rate має значно вищий рівень. Найвищі значення цього показника у 2013 році в Італії – 68,3%, в Франції – 65,7%.

Як свідчать дані табл. 3.2, в Австрії і Бельгії показник Total Tax Rate коливається в межах 50-59%, в Німеччині – від 46,8% до 49,4%.

**Динаміка показника Total Tax Rate в країнах світу
за 2013-2018 рр.**

Країна	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Австралія	47,5	47,0	47,3	47,6	47,6	47,5
Австрія	53,1	52,4	52,0	51,7	51,6	51,8
Бельгія	57,7	57,5	57,8	58,4	58,7	57,1
Бразилія	69,3	68,3	69,0	69,2	68,4	68,4
Китай	63,7	63,7	64,6	67,8	68,0	67,3
Фінляндія	40,6	39,8	40,0	37,9	38,1	38,4
Франція	65,7	64,7	66,6	62,7	62,8	62,2
Німеччина	46,8	49,4	48,8	48,8	48,9	48,9
Канада	26,9	24,3	21,0	21,1	21,0	20,9
Ізраїль	30,5	25,7	30,1	30,6	28,1	27,0
Італія	68,3	65,8	65,4	64,8	62,0	48,0
Японія	50,0	49,7	51,3	51,3	48,9	47,4
Люксембург	21,0	20,7	20,2	20,1	20,8	20,5
Польща	43,8	41,6	38,7	40,3	40,4	40,5
Швейцарія	30,2	36,5	29,0	28,8	28,8	28,8
Велика Британія	35,5	34,0	33,7	32,0	30,9	30,7
<i>Україна</i>	<i>55,4</i>	<i>54,9</i>	<i>52,9</i>	<i>52,2</i>	<i>51,9</i>	<i>37,8</i>
США	46,7	46,3	43,8	43,9	44,0	43,8

Джерело: побудовано на основі [11]

Одне з найвищих значень показника характерно для Бразилії – 69%. Щодо України, то його значення протягом 2013-2017 років перевищує 50%, найвище значення спостерігалось у 2013 році – 55,4%, найнижче у 2018 році – 37,8%.

Показник Total Tax Rate дозволяє провести порівняльний аналіз рівня податкового навантаження у різних країнах, але, як вже було зазначено вище, враховує не всі податки, це не дозволяє

оцінити вплив на діяльність різних груп суб'єктів господарювання.

Розглянемо існуючі методики розрахунку податкового навантаження.

Вітчизняні науковці, які досліджують питання податкового навантаження за допомогою системи показників, пропонують використовувати декілька коефіцієнтів для оцінки загального податкового навантаження (рівень ефективності оподаткування, рівень податкомісткості реалізованої продукції, рівень податкового навантаження доходів, рівень податкового навантаження витрат, рівень податкового навантаження прибутку, дохід на одну гривню сплачених податків), для оцінки податкового навантаження з податку на додану вартість (коефіцієнт податкового навантаження доходів із ПДВ, коефіцієнт податкового навантаження витрат із ПДВ, коефіцієнт податкового навантаження виторгу від реалізації із ПДВ), для оцінки навантаження з податку на доходи фізичних осіб (коефіцієнт податкового навантаження доходів із ПДФО), для оцінки навантаження з податку на прибуток підприємств (коефіцієнт податкового навантаження доходів із податку на прибуток підприємств, коефіцієнт податкового навантаження витрат із податку на прибуток підприємств, коефіцієнт податкового навантаження прибутку із податку на прибуток підприємств). Запропонована методика, на наш погляд, дозволяє комплексно оцінити вплив різних податків на діяльність суб'єктів господарювання. При використанні зазначених підходів для оцінки впливу податків на діяльність суб'єктів малого підприємництва потрібно буде враховувати, хто з суб'єктів є платником єдиного податку зі сплатою або без сплати податку на додану вартість, хто обрав для себе загальну систему оподаткування. Можна зробити висновок, що автором методики основний наголос при визначення впливу податків зроблено на

трьох показниках діяльності суб'єктів: дохід, витрати та прибуток.

Наступною методикою, в якій розглядаються питання оцінки податкового навантаження, є методика запропонована В.І. Аранчій і Т.Г. Мисник. Автори, провівши порівняльний аналіз, запропонували розраховувати середній показник податкового навантаження, який враховує вплив кожного податку у співвідношенні до джерел їх сплати [12, с. 21-25].

Ґрунтовне дослідження питань податкового навантаження для різних груп платників податків представлено у монографії колективу авторів за редакцією Т.І. Єфименко і А.М. Соколовської [13]. Авторами запропоновано визначати показники податкового навантаження окремо для юридичних осіб на загальній системі оподаткування й на спрощеній системі оподаткування, для ФОП, що перебувають на загальній системі оподаткування і на спрощеній системі оподаткування. Для розрахунку показника податкового навантаження для юридичних осіб запропоновано у знаменнику використовувати: чисту додану вартість для суб'єктів, які знаходяться на загальній системі оподаткування, і валовий дохід для суб'єктів на спрощеній системі. На думку авторів, для розрахунку податкового навантаження ФОП, що перебувають на загальній системі оподаткування, у чисельник показника слід включати податок на доходи фізичних осіб, а для ФОП на спрощеній системі оподаткування: фіксований податок на доходи фізичних осіб від зайняття підприємницькою діяльністю, єдиний податок та ЄСВ [13, с. 180-188].

Методика П.Т. Колісніченко для розрахунку показника податкового навантаження включає не тільки суми податків, а й витрати, що пов'язані зі сплатою податків. Як базу порівняння дослідник використовує дохід [14].

Меліхова Т.О. пропонує для оцінки податкового навантаження використовувати наступну систему показників: абсолютне податкове навантаження, яке включає податкове навантаження до чистої додатної вартості, податкове навантаження до валової доданої вартості, податкове навантаження на живу працю (як бази порівняння запропоновано використовувати загальну чисельність персоналу і чисельність працівників), і порівняльне податкове навантаження, яке в свою чергу складається з коефіцієнтів податкового навантаження на живу працю (як базу використано індекс загальної чисельності персоналу і чисельність працівників) [15].

У навчальному посібнику «Податковий менеджмент» авторів Д.І. Деми, І.В. Шевчук, Г.П. Мартинюк запропоновано розраховувати показник податкового навантаження, як співвідношення сукупного показника податкових зобов'язань і прибутку до оподаткування [16, с. 23].

В окремих методиках зарубіжні вчені при визначенні рівня податкового навантаження пропонують враховувати не тільки податки, а і показник упущеної вигоди, розуміючи під ним недоотримання суми податку на додану вартість при переході на спрощену систему оподаткування без сплати ПДВ. Як базу порівняння авторами запропоновано використовувати суми річного доходу, що очікується.

Ще в одній методиці для суб'єктів на спрощеній системі оподаткування автор розраховує показник податкового навантаження співвідношенням податкових витрат (без урахування податку з доходів фізичних осіб) і прибутку, визначеного як різниця виручки від основного та інших видів діяльності й витратами (за виключенням податкових витрат).

Автори О. Кадушину і Н. Михайлова запропонували

визначати показник податкового навантаження за фактично сплаченими, або за нарахованими податками, використовуючи для цього дані заборгованості перед бюджетом за зазначеним податковим зобов'язанням у балансі, податкових деклараціях [17].

Ознайомлення з методиками розрахунку податкового навантаження суб'єктів господарювання, запропонованих вітчизняними та зарубіжними вченими [12-17], показало, що їх можна розділити на два типи: перший – оцінка здійснюється за допомогою одного узагальнюючого показника, другий – використовується система показників, які дозволяють визначити податкове навантаження за різними напрямками, характеристиками та видами діяльності.

На початку розділу нами було зазначено про необхідність визначення не тільки показників, що дозволяють оцінити вплив податків, але й тих, які характеризують діяльність суб'єктів малого підприємництва.

Вивчення наукових праць вітчизняних учених дозволяє стверджувати, що найважливішими показниками діяльності суб'єктів малого підприємництва вважаються: обсяг реалізації продукції (товарі, послуг), сума витрат, фінансові результати та рентабельність діяльності.

Одним із перших показників визначено обсяг реалізації суб'єкта, бо саме річний дохід є одним із критеріїв для обрання спрощеної системи оподаткування, саме він характеризує наскільки продукція (роботи, послуги) досліджуваного суб'єкта є конкурентоспроможною на ринку.

Не менш важливим є показник витрат підприємця. Від рівня витрат буде залежати сума прибутку, яка залишиться у розпорядженні суб'єкта господарювання, рівень оплати найманим працівникам,

ступінь оновлення обладнання і т.д.

Вирішальну роль у діяльності будь якого підприємця відіграє показник прибутку. Він характеризує ефективність діяльності суб'єктів господарювання, можливість його подальшого розвитку, фінансування інноваційних змін, модернізації й реконструкції обладнання, виробництва. Прибуток є однією з основних мотиваційних цілей діяльності, підґрунтям економічної безпеки суб'єкта підприємницької діяльності. І навпаки, від'ємне значення фінансового результату буде свідчити про наявність проблем у господарській діяльності.

Крім абсолютної суми прибутку для суб'єктів, що обрали загальну систему оподаткування, для оцінки ефективності діяльності можуть бути застосовані відносні показники рентабельності.

Використання вищезазначених показників дозволить отримати кількісну оцінку впливу податків на діяльність суб'єктів малого підприємництва, визначити проблемні аспекти та напрями удосконалення їх оподаткування.

Загальна характеристика діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні. Вибір Україною європейського вектору розвитку ставить перед нашою державою завдання покращення інвестиційного клімату, поліпшення умов ведення бізнесу, створення підґрунтя для подальшого інтенсивного розвитку підприємництва. Проте, існуючі питання сьогодення у більшості випадків свідчать про наявність великої кількості проблем в діяльності суб'єктів господарювання, особливо малого бізнесу.

Розглянемо динаміку показників, що характеризують діяльність суб'єктів малого підприємництва за 2013-2018 рр. в Україні (табл. 3.3).

**Динаміка кількості суб'єктів господарювання в Україні
за 2013-2018 рр.**

Показники	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Кількість суб'єктів господарювання, всього	1722251	1932325	1974439	1865631	1805144	1839672
<i>Темп зміни базисний (базис – 2013р.),%</i>	-	112,2	114,6	108,3	104,8	106,8
<i>Темп зміни ланцюговий, %</i>	-	112,2	102,2	94,5	96,8	101,9
ФОП	1328743	1591160	1630878	1559161	1466803	1483716
<i>Темп зміни базисний (базис – 2013р.)</i>	-	119,7	122,7	117,3	110,4	111,7
<i>Темп зміни ланцюговий, %</i>	-	119,7	102,5	95,6	94,1	101,2
Частка ФОП до загальної кількості суб'єктів, %	77,2	82,3	82,6	83,6	81,3	80,7

Джерело: побудовано на основі [18, с. 17]

Дані таблиці 3.3 свідчать, що кількість суб'єктів господарювання у порівнянні з 2013 роком постійно зростала. Найбільше зростання було у 2014 і 2015 роках. Щодо ланцюгового темпу змін, то зростання кількості суб'єктів господарювання відбувалось у 2015 році у порівнянні з 2014 роком, і у 2018 році у порівнянні з 2017 роком. Щодо 2016 і 2017 років, то спостерігається зменшення кількості вітчизняних суб'єктів господарювання у 2016 році у порівнянні з 2015 роком, і у 2017 році у порівнянні з 2016 роком.

Аналіз темпів змін кількості фізичних осіб-підприємців (ФОП) свідчить про їх збільшення у порівнянні з загальною кількістю суб'єктів. Базисний темп змін коливається від 119,7% у 2013 р.

до 111,7% у 2018 р. Щодо ланцюгового темпу змін, то тенденція аналогічна змінам загальної кількості суб'єктів господарювання. У 2016 році у порівнянні з 2015 роком, і у 2017 році у порівнянні з 2016 роком спостерігалось скорочення кількості фізичних осіб-підприємців, в інші періоди – зростання, що є позитивною тенденцією.

Так, у 2014 році у порівнянні з 2013 роком кількість фізичних осіб-підприємців збільшилась на 262417 осіб, у 2015 році у порівнянні з 2014 роком на 39718 осіб, у 2018 році у порівнянні з 2017 роком на 16913 осіб.

Позитивним є той факт, що кількість фізичних осіб-підприємців має досить значну частку у загальній кількості вітчизняних суб'єктів господарювання. За аналізований період частка фізичних-осіб підприємців коливається від 77,2% у 2013 році до 83,6% у 2016 році. Незважаючи на те, що у 2018 році відсоток ФОП скоротився, він все одно перевищує 80%.

А це означає, що українці, не зважаючи на наявність політичних, економічних і соціальних проблем, розглядають можливість створювати і розвивати бізнес-ідеї за допомогою малого підприємництва. Соціальний ефект діяльності суб'єктів малого підприємництва можна оцінити за допомогою таких показників, як кількість зайнятих і найманих працівників.

Розглянемо динамку зазначених показників за період з 2013 по 2018 роки (табл. 3.4).

За даними таблиці 3.4, загальна кількість зайнятих працівників суб'єктів господарювання у порівнянні з 2013 роком постійно зменшувалася. Найбільше зменшення спостерігалось у 2016 році і становило 82,7%. Ланцюговий темп змін показує зменшення кількості зайнятих з 2014 по 2016 роки.

Таблиця 3.4

**Динаміка зайнятих та найманих працівників суб'єктів
господарювання в Україні за 2013-2018 рр.**

Показники	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	2	3	4	5	6	7
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб, всього	9965,1	9008,3	8331,9	8244,0	8271,3	8661,4
<i>Темп зміни базисний (базис – 2013 р.),%</i>	-	90,4	83,6	82,7	83,0	86,9
<i>Темп зміни ланцюговий, %</i>	-	90,4	92,5	98,9	100,3	104,7
ФОП, тис. осіб	2322,6	2498,2	2290,3	2307,2	2328,1	2573,0
<i>Темп зміни базисний (базис – 2013 р.)</i>	-	107,6	98,6	99,3	100,2	110,8
<i>Темп зміни ланцюговий, %</i>	-	107,6	91,7	100,7	100,9	110,5
Частка до загальної кількості зайнятих працівників, %	23,3	27,7	27,5	28,0	28,1	29,7
Кількість найманих працівників, тис. осіб, всього	8515,4	7311,6	6589,5	6597,6	6706,2	7088,8
<i>Темп зміни базисний (базис – 2013р.),%</i>	-	85,9	77,4	77,5	78,8	83,2
<i>Темп зміни ланцюговий, %</i>	-	85,9	90,1	100,1	101,6	105,7
ФОП, тис. осіб	993,8	907,0	659,5	748,0	861,3	1089,3
<i>Темп зміни базисний (базис – 2013р.)</i>	-	91,3	66,4	75,3	86,7	109,6

Продовження таблиці 3.4

Темп зміни ланцюговий, %	-	91,3	72,7	113,4	115,1	126,5
Частка до загальної кількості зайнятих працівників, %	11,7	12,4	10,0	11,3	12,8	15,4

Джерело: розраховано на основі [14, с. 17]

У 2017 році у порівнянні з 2016 роком спостерігалось незначне зростання на 0,3%, у 2018 році у порівнянні з 2017 роком – зростання склало 4,7%.

Щодо динаміки кількості зайнятих фізичних-осіб підприємців, то базисні теми перевищують 100% у 2014, 2017 і 2018 роках. Щодо ланцюгових темпів змін, то починаючи з 2016 року спостерігається стійка тенденція до зростання кількості зайнятих: у 2016 році у порівнянні з 2015 роком на 0,7% або на 16,9 тис. осіб, у 2017 році у порівнянні з 2016 роком – на 0,9% або на 20,9 тис. осіб, і найбільший темп зростання у 2018 році у порівнянні з 2017 роком – 110,5%, коли кількість зайнятих фізичних осіб-підприємців збільшилась на 244,9 тис. осіб. Тобто, малий бізнес не тільки забезпечує зайнятість самих підприємців у досить складних економічних умовах розвитку держави, але і демонструє тенденції до зростання.

Щодо частки зайнятих фізичних-осіб підприємців у загальній кількості суб'єктів господарювання, то вона коливається від 23,3% у 2013 році до 29,7% у 2018 році. Тобто, майже третина зайнятих суб'єктів господарювання в Україні – це особи-підприємці.

Далі проаналізуємо показники динаміки найманих працівників. Кількість найманих працівників у суб'єктів

господарювання в цілому в Україні з 2014 по 2018 роки у порівнянні з 2013 роком демонструє стійку тенденцію до зменшення. За ланцюговими темпами змін зменшення кількості найманих працівників спостерігалось у 2014 і 2015 роках. У 2016 році у порівнянні з 2015 роком кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання зросла на 01,%, в 2017 році у порівнянні з 2016 роком зростання склало 1,6%, а у 2018 році у порівнянні з 2017 роком - 5,7%. Таким чином, можемо констатувати покращення ситуації щодо кількості найманих працівників у останні роки.

Аналіз динаміки найманих працівників у фізичних осіб-підприємців показав, що суттєве зменшення у порівнянні з 2013 роком спостерігалось у 2015 році – 33,6% або 334,3 тис. осіб, у 2016 році – 24,7% або 245,8 тис. осіб. Щодо ланцюгових темпів змін, то починаючи з 2016 року спостерігається тенденції до зростання кількості найманих працівників у фізичних осіб-підприємців. У 2016 році у порівнянні з 2015 роком кількість зайнятих у фізичних осіб-підприємців збільшилась на 13,4% або на 88,5 тис. осіб, у 2017 році у порівнянні з 2016 роком на 15,1% або на 113,6 тис. осіб. Найбільший темп змін спостерігався у 2018 році у порівняння з 2017 роком – 126,5%, коли кількість зайнятих у фізичних осіб-підприємців зросла на 228 тис. осіб. Порівнюючи показники кількості найманих працівників загалом у всіх суб'єктів господарювання і у фізичних осіб-підприємців, можна побачити, що мале підприємництво дозволяє покращити ситуацію з зайнятістю в Україні.

Частка найманих працівників у фізичних-осіб підприємців до загальної кількості зайнятих коливається у діапазоні від 10 до 15%.

Як вже відзначалось на початку розділу, одним із найважливіших показників, що характеризують діяльність суб'єктів

малого підприємництва, є обсяги реалізації продукції (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Обсяги реалізації продукції (робіт, послуг) суб'єктами малого підприємництва

Показники	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Обсяг реалізованої продукції, усього, млн грн.	4334453,1	4459702,2	5556540,4	6726739,8	8312271,9	9966804,5
Темп зміни базисний (базис – 2013р.), %	-	102,9	128,2	155,2	191,8	229,9
Темп зміни ланцюговий, %	-	102,9	124,6	121,1	123,6	119,9
ФОП, млн грн.	284238,1	289042,3	397473,3	489204,6	604336,7	760755,0
Темп зміни базисний (базис – 2013р.)	-	101,7	139,8	172,1	212,6	267,6
Темп зміни ланцюговий, %	-	101,7	137,5	123,1	123,5	125,9

Джерело: розраховано на основі [18, с. 18]

Дані наведені у таблиці 3.5 свідчать, що обсяг реалізованої продукції вітчизняними суб'єктами господарювання у період з 2013 по 2018 роки показує стійку тенденцію зростання. Якщо у 2013 році він дорівнював 4334453,1 млн грн., то у 2018 році він зріс майже у двічі і становив – 9966804,5 млн грн. І базисні, і ланцюгові темпи підтверджують стійке зростання. Найбільше значення базисного темпу зміни обсягу реалізації продукції у суб'єктів господарювання спостерігалось у 2018 році – 229,9%. Щодо ланцюгових темпів змін,

то у 2015 році у порівнянні з 2014 роком темп склав – 102,9%, у 2016 році у порівнянні з 2015 роком – 124,6%, у 2017 році у порівнянні з 2016 роком – 123,6%, й у 2018 році у порівнянні з 2017 роком – 119,9%.

Розглянемо тенденції щодо обсягу реалізації продукції фізичними особами-підприємцями. Представлені показники свідчать про аналогічну тенденцію. Обсяг реалізованої продукції фізичними особами-підприємцями у період з 2013 по 2018 роки стабільно зростає. Так, у 2013 році цей показник дорівнював 284238,1 млн грн. або 6,6% від загального обсягу реалізації всіх суб'єктів господарювання, у 2018 році – 760755,0 млн грн. і 7,6% відповідно.

Розраховані показники динаміки – базисний і ланцюговий темпи зміни обсягу реалізованої продукції демонструють стійку тенденцію до зростання. Темп зміни обсягу реалізованої продукції у порівнянні з 2013 роком збільшився у 2014 році на 1,7%, у 2015 році на 39,8%, у 2016 році на 72,1%, у 2017 році на 112,6%, у 2018 році на 167,6%.

У 2014 році у порівнянні з 2013 роком обсяг реалізації продукції фізичними особами-підприємцями зріс на 1,7% або на 4804,2 млн грн., у 2015 році у порівнянні з 2014 роком – на 37,5% або на 108431 млн грн., у 2016 році у порівнянні з 2015 роком – на 23,1% або на 91731,3 млн грн., у 2017 році у порівнянні з 2016 роком – на 23,5% або на 115132,1 млн грн., у 2018 році у порівнянні з 2017 роком на – 25,9% або на 156418,3 млн грн. Спостерігаємо зростання обсягу реалізації продукції (робіт, послуг) як в абсолютній сумі, так і частки виручки суб'єктів малого підприємництва до загального показника суб'єктів господарювання.

Наступним показником, що характеризує діяльність суб'єктів

малого підприємництва, є витрати на виробництво продукції (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

**Динаміка та структура витрат малих підприємств
за 2012-2018рр.**

Показники	Роки						
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) малих підприємств, млн грн.	323725,7	337468,7	315101,1	424001,0	505301,0	653859,7	788134,4
Темпи зміни витрат базисні, %	-	104,2	97,3	131,0	156,1	202,0	243,5
Темпи зміни витрат ланцюгові, %	-	104,2	93,4	134,6	119,2	129,4	120,5
Матеріальні та витрати на оплату послуг, млн грн.	243333,1	253437,7	235663,7	328734,1	380476,6	501948,8	603154,9
Частка матеріальних витрат, %	75,2	75,1	74,8	77,5	75,3	76,8	76,5
Амортизація, млн грн.	16893,7	20834,2	18772,7	23490,0	43532,3	38887,8	46448,1
Частка амортизації, %	5,2	6,2	6,0	5,5	8,6	5,9	5,9
Витрати на оплату праці, млн грн.	43071,3	44528,8	40181,0	46986,1	57591,9	83077,5	101039,3
Частка витрат на оплату праці, %	13,3	13,2	12,8	11,1	11,4	12,7	12,8
Відрахування на соціальні заходи, млн грн.	15573,5	15737,7	14312,9	16267,4	12604,9	18267,7	23580,4
Частка витрат на соціальні заходи, %	4,8	4,7	4,5	3,8	2,5	2,8	3,0
Інші витрати, млн грн.	4854,1	2930,3	6170,7	8523,4	11095,3	11677,8	13911,6
Частка інших витрат, %	1,5	0,9	2,0	2,0	2,2	1,8	1,8

Джерело: розраховано на основі [19]

Аналіз динаміки витрат малих підприємств показує, що починаючи з 2015 року спостерігається стійка тенденція щодо їх зростання. Зменшення витрат на виробництво продукції (робіт, послуг) малих підприємств відбувалось тільки у 2014 році у порівнянні з 2013 роком. Даний факт підтверджують як базисні, так і ланцюгові темпи змін, які дорівнюють 97,3% і 93,4% відповідно.

Щодо подальших періодів, то у 2015 році у порівнянні з 2012 роком витрати збільшилися на 31,0% або на 100275,3 млн грн., у порівнянні з 2014 роком – на 34,6% або на 108899,9 млн грн. В свою чергу, у 2016 році базисні темпи витрат на виробництво малих підприємств склали 156,1%, ланцюгові – 119,2%, в абсолютній сумі збільшення дорівнює 181575,3 млн грн. у порівнянні з 2012 роком, і на 81300,0 млн грн. у порівнянні з 2015 роком. У 2017 року витрати на виробництво зросли на 330134,0 млн грн. у порівнянні з 2012 роком або на 102,0%, і на 148558,7 млн грн. у порівнянні з 2016 роком або на 29,4%. У 2018 році у порівнянні з 2012 роком витрати на виробництво малих підприємств збільшилися майже у 2,5 рази і склали 788134,4 млн грн., у порівнянні з 2017 роком це збільшення склало 134274,7 млн грн. або 20,5%.

Аналіз структури показує, що найбільшу частку у загальній сумі витрат на виробництво продукції (робіт, послуг) малих підприємств займають матеріальні витрати та витрати на оплату послуг. Вона коливаються від 75,1 до 77,5%. Щодо динаміки, то матеріальні витрати з 2015 роком стабільно зростають, і у 2018 році вони майже у 2,5 рази перевищують їх суму 2012 року.

Друге місце посідають витрати на оплату праці. У загальній сумі витрат на виробництво малих підприємств витрати на оплату праці коливаються від 13,3% у 2012 році до 12,8% у 2018 році. Найменша частка витрат на оплату праці спостерігалась у 2015 і

2016 році – 11,1 і 11,4% відповідно.

На третьому місці знаходяться витрати на амортизацію. У 2012 році вони склали 5,2%, у 2017 і 2018 роках – 5,9%, найбільше значення спостерігалось у 2016 році – 8,6%.

Найменші частки у загальній сумі витрат на виробництво малих підприємств займають витрати на соціальні заходи та інші витрати. Так, частка витрат на соціальні заходи стабільно зменшуються, з 4,8% у 2012 році до 3,0% у 2018 році. Цей факт пов'язаний із зниженням державою відрахувань ЄСВ у 2016 році. Зростання частки витрат на соціальні заходи з 2017 році пов'язано із збільшенням показника мінімальної заробітної плати.

Частка інших витрат у загальній сумі найменше значення мала у 2013 році і складала 0,9%, найбільше – 2,2% у 2016 році.

Серед показників, що характеризують ефективність діяльності суб'єктів малого підприємництва чільне місце займає показник фінансового результату. На підставі даних Державної служби статистики України було узагальнено інформацію щодо динаміки фінансового результату діяльності малих підприємств за 2011-2018 роки (табл. 3.7).

Наведені дані свідчать, що починаючи з 2011 року і по 2017 рік вітчизняні малі підприємства працювали зі збитком, і тільки у 2018 році фінансовий результат набув позитивного значення і склав 31868636,7 тис. грн.

Розрахунок базисного темпу змін фінансового результату показав досить негативну тенденцію – зростання суми збитку у малих підприємств. Збільшення базисних темпів збитку спостерігались у 2014 році – 1692,5%, у 2015 році – 1115,7%.

Щодо ланцюгових темпів змін, то зростання збитків спостерігалось до 2014 року.

Таблиця 3.7
Динаміка фінансового результату малих підприємств в Україні за 2011-2018ррр.

Показники	Роки									
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018		
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-10593564,3	-14748310,9	-29420914,2	-179297518,8	-118194421,9	-32206794,2	-20971864,0	31868636,7		
Темп зміни базисний (базис 2011р.)	-	139,2	277,7	1692,5	1115,7	304,0	198,0	-		
Темп зміни планіюзовий, %	-	139,2	199,5	609,4	65,9	27,2	65,1	-		
Частка прибуткових підприємств, %	63,5	63,0	65,0	65,7	73,5	72,8	72,3	73,7		
Фінансовий результат (прибуток), тис. грн.	32518806,9	35296165,2	35748243,3	45236579,9	89390371,4	99298703,5	107934736,0	127658914,9		
Темп зміни базисний (базис – 2011р.), %	-	108,5	109,9	139,1	274,9	305,4	331,9	392,6		
Темп зміни планіюзовий, %	-	108,5	101,3	126,5	197,6	111,1	108,7	118,3		
Частка збиткових підприємств, %	36,5	37,1	35,0	34,3	26,5	27,2	27,7	26,3		
Фінансовий результат, тис. грн.	43112371,2	50044476,1	65169157,5	224534098,7	207584793,3	131505497,7	128906600,0	95790278,2		
Темп зміни базисний (базис – 2011р.), %	-	116,1	151,2	520,8	481,5	305,0	299,0	222,2		
Темп зміни планіюзовий, %	-	116,1	130,2	344,5	92,5	63,3	98,0	74,3		

Джерело: розраховано на основі [20]

У 2013 році у порівнянні з 2012 роком збиток збільшився на 99,5%, у 2014 році у порівнянні з 2013 роком – на 509,4%. Починаючи з 2015 року ланцюгові темпи зміни збитку малих підприємств менше 100%: у 2015 році у порівнянні з 2014 роком – 65,9%, у 2016 році у порівнянні з 2015 роком – 27,2%, у 2017 році у порівнянні з 2016 роком – 65,1%.

Далі розглянемо, яка кількість малих підприємств мала позитивний результат діяльності, а яка негативний. Потрібно відзначити, що частка малих підприємств, результатом діяльності яких був прибуток, досить вагома, і коливається від 63,0% (2012 р.) до 73,7% (2018 р.). Щодо суми прибутку у малих підприємств, то вона змінюється від 32518806,9 тис. грн. у 2011 році до 127658914,9 тис. грн. у 2018 році.

Протягом всього аналізованого періоду базисні темпи змін прибутку малих підприємств з позитивним фінансовим результатом показують стійку тенденцію до зростання. У 2018 році темп зростання прибутку малих підприємств у порівнянні з 2011 роком мав найбільше значення – 392,6%. Щодо ланцюгових темпів змін прибутку, то найбільше значення спостерігалось у 2015 році у порівнянні з 2014 роком – 197,6%. У 2018 році у порівнянні з 2017 роком сума прибутку збільшилась на 19724178,9 тис. грн. або 118,3%.

Щодо кількості малих підприємств, які отримали збиток – негативний фінансовий результат. Їх питома вага коливається від 26,5% до 37,1% і демонструє тенденцію до зменшення. Сума збитку коливається від 43112371,2 тис. грн. у 2011 році до 95790278,2 тис. грн. у 2018 році. Базисні темпи зміни сум збитку малих підприємств постійно перевищують 100%. Найбільші значення спостерігались у 2014 році – 520,8% і у 2015 році – 481,5%.

Ланцюгові темпи змін сум збитку у малих підприємств перевищують 100% з 2012 по 2014 рр. У 2015 р. у порівнянні з 2014 р. темп зміни збитку складав 92,5%, у 2016 р. у порівнянні з 2015 р. – 63,3%, у 2017 р. у порівнянні з 2016 р. – 98,0%, у 2018 р. у порівнянні з 2017 р. – 74,3%.

Відносною характеристикою ефективності діяльності малих підприємств є показник рентабельності. У таблиці 3.8 наведено дані щодо рентабельності операційної та всієї діяльності малих підприємств в Україні за 2010-2018 роки.

Таблиця 3.8

**Динаміка рентабельності малих підприємств в Україні
за 2010-2018 рр.**

Показники	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Рентабельність (збитковість) операційної діяльності малих підприємств, %	1,8	4,2	4,1	2,2	-17,9	-4,2	5,2	6,5	8,3
Рентабельність (збитковість) всієї діяльності малих підприємств, %	-5,7	-2,5	-3,3	-6,2	-26,5	-13,6	-3,6	-2,0	2,7

Джерело: розраховано на основі [21]

Наведені дані свідчать, що операційну діяльність малих підприємств протягом досліджуваного періоду можна охарактеризувати як ефективну. Від’ємне значення показника спостерігалось тільки у 2014 і 2015 рр.

В інші періоди показник рентабельності операційної діяльності позитивний. Стійке зростання значень показника

спостерігалось з 2010 по 2012 рр. і з 2016 по 2018 рр. Крім того, у 2018 році рентабельність операційної діяльності малих підприємств найвища – 8,3%. Щодо рентабельності всієї діяльності, то з 2010 до 2017 року спостерігаємо від’ємне значення, що свідчить у цілому про неефективність діяльності малих підприємств. Позитивний факт – у 2018 році малі підприємства продемонстрували ефективність діяльності на рівні 2,7%.

Отже, можна зробити висновок, що суб’єкти малого підприємництва (фізичні особи-підприємці, малі підприємства) відіграють значну роль в економіці нашої держави. Виявлено та доведено позитивні тенденції щодо зростання їх кількості, участі у процесах забезпечення зайнятості населення, збільшення ними обсягів реалізації продукції (робіт, послуг). Але негативний фінансовий результат суб’єктів малого підприємництва підтверджує наявність проблем в їх господарській діяльності. Далі розглянемо тенденції щодо сплати податків досліджуваних суб’єктів.

Аналіз застосування спрощеної системи оподаткування до суб’єктів малого підприємництва. Суб’єкти малого підприємництва, обираючи спрощену систему оподаткування відповідно до положень Глави 1 Розділу XIV ПКУ, сплачують до бюджету єдиний податок [22].

Цей податок відноситься до місцевих, тому місцеві органи влади наділені повноваженнями встановлювати розміри ставок у межах норм визначених Податковим Кодексом України. Надходження від єдиного податку зараховуються до місцевих бюджетів.

Розглянемо динаміку єдиного податку за 2011-2018 рр. (табл. 3.9). Наведені дані свідчать, що за аналізований період частка єдиного податку у податкових надходженнях Зведеного бюджету в Україні стабільно збільшується.

Таблиця 3.9

Динаміка єдиного податку у податкових надходженнях Зведеного бюджету України за 2011–2018 рр.

Показники	Роки							
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Податкові надходження, млн. грн.	334691,9	360567,2	353968,1	367511,9	507635,9	650781,7	828158,8	986348,5
Єдиний податок, млн. грн.	1987,9	4815,6	6640,5	7413,3	10975,1	17167,1	24083,4	29564,2
Частка єдиного податку у податкових надходженнях, %	0,59	1,34	1,88	2,01	2,16	2,64	2,91	3,00
Темп зростання базисний єдиного податку, %	-	242,2	334,0	373,0	552,1	863,6	1211,5	1487,2
Темп зростання ланцюговий єдиного податку, %	-	242,2	137,9	111,6	148,0	156,4	140,3	122,8

Джерело: складено і розраховано на основі [22]

Якщо у 2011 році частка єдиного податку складала 0,59%, то у 2013 році вона вже досягла 1,88%, починаючи з 2014 року перевищувала 2% і у 2018 році склала 3%.

Щодо динаміки, то базисний темп змін сум єдиного податку демонструє стабільну тенденцію до зростання. Так, у порівнянні з 2011 роком у 2012 році сума єдиного податку збільшилась на 142,2%, у 2013 році – на 234,0%, у 2014 році – на 273,0%, у 2015 році – на 452,1%, у 2016 році – на 763,6%, у 2017 році – на 1111,5%, й у 2018 році – на 1387,2%.

Ланцюгові темпи змін єдиного податку також демонструють збільшення сум, але й з різною інтенсивністю. Так, у 2012 році у порівнянні з 2011 роком сума єдиного податку збільшилась на 2827,7 млн грн. або на 142,2%, у 2013 у порівнянні з 2012 роком спостерігаємо збільшення на 1824,9 млн грн. або на 37,9%, у 2014 році у порівнянні з 2013 роком відбулось збільшення на 772,8 млн грн. або на 11,6%. Щодо 2015 року, то у порівнянні з 2014 роком ланцюговий темп змін склав 148,0%, у гривневому еквіваленті сума єдиного податку збільшилась на 3561,8 млн грн. Темп зростання у 2016 році у порівнянні з 2015 роком склав 156,4%, сума податку зросла на 6192,0 млн грн. У 2017 році у порівнянні з 2016 роком сума єдиного податку збільшилась на 6916,3 млн грн. або на 40,3%, і у 2018 році у порівнянні з 2017 роком єдиний податок зріс на 5480,8 млн грн. або на 22,8%.

Таким чином, можемо констатувати, що спостерігається стабільна тенденція зростання як абсолютної суми єдиного податку, так і його частки у Зведеному бюджеті України.

У таблиці 3.10 на підставі даних Державної казначейської служби України представлено динаміку надходжень єдиного податку до Зведеного бюджету у розрізі юридичних і фізичних осіб.

Таблиця 3.10

Динаміка надходжень єдиного податку до Зведеного бюджету України у розрізі юридичних та фізичних осіб за 2011-2018 рр.

Показники	Роки									
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018		
Єдиний податок з юридичних осіб	804,5	1205,0	1743,3	2008,5	2206,6	3300,6	3671,5	4416,4		
Темп зміни базисний єдиного податку з юридичних осіб, %	-	149,8	216,7	249,7	274,3	410,3	456,4	549,0		
Темп зміни ланцюговий єдиного податку з юридичних осіб, %	-	149,8	144,7	115,2	109,9	149,6	111,2	120,3		
Єдиний податок з фізичних осіб	1027,1	3608,5	4896,2	5404,4	6744,4	10326,5	15447,1	19875,6		
Темп зміни базисний єдиного податку з фізичних осіб, %	-	351,3	476,7	526,2	656,6	1005,4	1504,0	1935,1		
Темп зміни ланцюговий єдиного податку з фізичних осіб, %	-	351,3	135,7	110,4	124,8	153,1	149,6	128,7		

Джерело: складено і розраховано на основі [22]

Аналіз представлених даних демонструє стабільну тенденцію щодо зростання сум єдиного податку сплаченого зазначеними категоріями платників. Суми єдиного податку, що надійшли від юридичних осіб, коливаються у межах від 804,5 млн грн. у 2011 році до 4416,4 млн грн. у 2018 році.

Розраховані базисні темпи змін єдиного податку сплаченого юридичними особами свідчать, що у 2012 році у порівнянні з 2011 роком спостерігається зростання надходжень на 49,8% або на 400,5 млн грн., у 2013 році – на 116,7% або на 938,8 млн грн., у 2014 році – 149,7% або на 1204,0 млн грн., у 2015 році на 174,3% або на 1402,1 млн грн., у 2016 році – на 310,3% або на 2496,1 млн грн., у 2017 році – на 356,4% або на 2867,0 млн грн., у 2018 році – на 449,0% або на 3611,5 млн грн.

Ланцюгові темпи змін надходжень єдиного податку від юридичних осіб протягом досліджуваного періоду також перевищують сто відсотків, але мають менші значення у порівнянні з базисними. Найбільші ланцюгові темпи змін спостерігаються у 2012 році у порівнянні з 2011 роком – 149,8%, у 2013 році у порівнянні з 2012 роком – 144,7%, і у 2016 році у порівнянні з 2015 роком – 149,6%. Найнижче значення ланцюгового темпу змін єдиного податку юридичних осіб спостерігалось у 2015 році у порівнянні з 2014 роком і склало 109,9%, сума податку збільшилась на 198,1 млн грн. Щодо 2018 року, то у порівнянні з 2017 роком надходження єдиного податку від юридичних осіб збільшились на 20,3% або на 92,6 млн грн.

Так, якщо у 2011 році сума єдиного податку від фізичних осіб перевищує сплату юридичних осіб в 1,3 рази, то у 2012 році коефіцієнт перевищення склав 3, у 2013 році – 2,8, у 2014 році – 2,7, у 2015 і 2016 роках – 3,1, у 2017 році – 4,2, у 2018 році – 4,5.

І базисні, і ланцюгові темпи змін єдиного податку від фізичних осіб показують стабільні тенденції до зростання. Найбільші значення ланцюгового темпу змін надходжень єдиного податку, сплачених фізичними особами, спостерігаються в 2012 році у порівнянні з 2011 роком – 351,3%, у 2016 році у порівнянні з 2015 роком – 153,1%, у 2017 році у порівнянні з 2016 роком – 149,6%.

Щодо базисних темпів змін, то у 2012 році у порівнянні з 2011 роком сума єдиного податку від фізичних осіб збільшилась на 2581,4 млн грн. або на 251,3%, у 2013 році на 3869,1 млн грн. або на 376,7%, у 2014 році на 4377,3 млн грн., у 2015 році на 5717,3 млн грн. або на 556,6%, у 2016 році на 9299,4 млн грн. або на 905,4%, у 2017 році на 14420,0 млн грн. або на 1404,0%, у 2018 році на 18848,5 млн грн. або на 1835,1%.

На підставі даних таблиці 3.9 побудуємо діаграму надходжень єдиного податку (рис. 3.2).

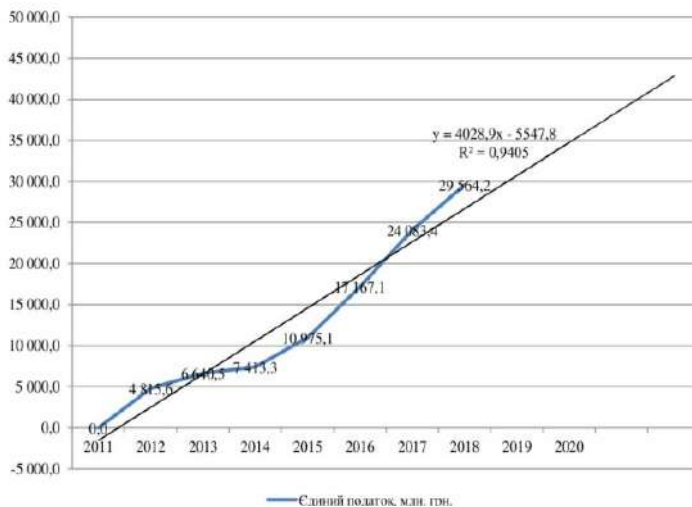


Рис. 3.2. Надходження єдиного податку до Зведеного бюджету України

Джерело: авторська розробка

Наведені дані свідчать, що найбільша сума податку, а саме 29564,2 млн грн, надійшла до бюджету у 2018 році. Побудуємо лінію тренду надходжень сум єдиного податку, використовуючи формулу лінійної функції:

$$Y_t = a + b \tag{3.1}$$

Де Y_t - це сума єдиного податку,

a – показник зміщення,

b – показник нахилу лінії,

t – значення часового періоду.

Отримане рівняння лінії тренду сум єдиного податку в Україні має наступний вигляд:

$$Y_t = 4028,9\tilde{\delta} - 5547,8 \tag{3.2}$$

Для оцінки достовірності побудованого прогнозу сум єдиного податку в Україні використаємо значення похибки апроксимації (R^2). Чим ближче значення (R^2) до одиниці, тим більш об'єктивною є побудована модель і більш точно відображає тенденцію щодо надходжень єдиного податку.

За правилами теорії статистики, якщо похибка апроксимації коливається від 0,9 до 1 вибраний тренд повністю відповідає динамічному ряду. За нашими розрахунками похибки апроксимації дорівнює 0,9405, що підтверджує точність і об'єктивність побудованого тренду.

Використовуючи рівняння 3.2 розрахуємо прогнозні значення надходжень єдиного податку на період 2019-2023 рр. (табл. 3.11).

Отримані дані свідчать, що на прогнозний період очікується зростання сум єдиного податку. Так, у 2020 році у порівнянні з 2018 роком очікується отримати єдиного податку на 5177,0 млн грн. більше, у 2021 році – на 9205,9 млн грн., у 2022 році – на 13234,8 млн грн., у 2023 році – на 17263,7 млн грн.

**Прогнозні значення надходжень сум єдиного податку до
Зведеного бюджету України у період 2019-2023 рр.**

Показники	Роки				
	2019	2020	2021	2022	2023
Сума єдиного податку, млн грн.	30712,3	34741,2	38770,1	42799,0	46827,9
Темп зміни базисний (база 2018 рік), %	103,9	117,5	131,1	144,8	158,4
Темп зміни ланцюговий, %	103,9	113,1	111,6	110,4	109,4

Джерело: авторська розробка

Проведений аналіз застосування спрощеної системи оподаткування показав, що єдиний податок виконує не тільки регулюючу, а і фіскальну роль в економіці України. Суми єдиного податку, що сплачуються суб'єктами малого підприємництва зростають, і розраховані прогнозні показники дозволяють очікувати збільшення надходжень і у майбутньому.

Порівняльна характеристика спрощеної та загальної системи оподаткування. Розвиток малого бізнесу є одним із пріоритетів державної фінансової політики, спрямованої на покращення економічної ситуації, зростання ВВП, створення нових робочих місць та підвищення рівня добробуту громадян країни. Сприятливі умови оподаткування можуть бути одним із інструментів стимулювання підприємницької діяльності. Як вже зазначалось раніше, суб'єкти малого підприємництва мають право обирати між загальною та спрощеною системою оподаткування.

Критеріями порівняння нами було обрано категорію суб'єкта господарювання, максимальна кількість найманих осіб, обсяг річного доходу, ставки, строки подання звітності і терміни сплати єдиного податку, особливості сплати податку з доходів фізичних

осіб (ПДФО), єдиного соціального внеску (ЄСВ), військового збору, застосування реєстраторів розрахункових операцій (РРО), порядок обліку доходів і витрат.

Відповідно до норм Господарського Кодексу України, суб'єктами малого підприємництва можуть бути або фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи-підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України; або, юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України.

Юридичні особи малого підприємництва можуть обрати або 3 групу єдиного податку, або загальну систему оподаткування, виступаючи при цьому платниками податків, зазначених ПКУ. Фізичні особи-підприємці також можуть бути як на спрощеній, так і на загальній системі оподаткування. У стаття 291.4 ПКУ по відношенню до кожної категорії платників податків перераховано дозволені види діяльності. Найбільші обмеження щодо видів діяльності застосовані по відношенню до першої групи.

Суб'єктам одного з видів діяльності – сільськогосподарським товаровиробникам, державою запропоновано 4 групу спрощеної системи оподаткування. З 2020 року відповідно до Закону «Про фермерське господарство» критерії вибору 4 групи були доповнені.

Щодо наступного критерію – кількості найманих працівників,

обмеження визначено тільки для платників 1 та 2 груп спрощеної системи оподаткування.

Одним із основних критеріїв для вибору спрощеної системи оподаткування в Україні є обсяг річного доходу. В нашій країні періодично переглядаються граничні межі доходу для платників єдиного податку. Так, фізичним особам-підприємцям 1 та 2 групи граничний розмір річного доходу було збільшено у 2014 році, а платникам 3 групи – у 2016 році. Потрібно зазначити, що у 2019 році також розглядалось питання зміни граничної межі річного доходу підприємцям. Проектом Закону № 9533 було запропоновано збільшити річний дохід для платників першої групи до 1,5 млн грн., для другої – до 10,0 млн грн., для третьої – до 40,0 млн грн.

Ще один із критеріїв порівняння – ставка єдиного податку. Для першої і другої груп ставку єдиного податку прив'язано до розміру прожиткового мінімуму працездатної особи і мінімальної заробітної плати. Тому, у разі зміни двох зазначених показників змінюється і розмір єдиного податку, що підлягає сплаті до бюджету. Як вже зазначалось, єдиний податок відноситься до місцевих, тому органи місцевого самоврядування можуть впливати на рівень ставок у визначених межах.

У відношенні платників третьої групи правила обчислення у 2020 році не змінились, розмір ставки і у подальшому залежить від того, чи є суб'єкт платником ПДВ.

Для сільськогосподарських товаровиробників ставка податку залежить від категорії земель і відповідно до статті 293 ПКУ встановлена у відсотках до 1 гектару.

Щодо сплати таких податків і зборів, як ПДФО, ЄСВ і військовий збір. Платники єдиного податку виступають податковими агентами з сплати ПДФО із заробітної плати найманих працівників.

У частині доходів, отриманих від господарської діяльності за статтею 297 ПКУ, підприємці зазначений податок не сплачують. Фізичні особи-підприємці, які обрали загальну систему оподаткування, ПДФО сплачують з прибутку, що визначається як різниця між виручкою у грошовій і негрошовій формах і документально підтвердженими витратами. У 2020 році ставка ПДФО залишилась без змін і дорівнює 18%.

Щодо ЄСВ, то суб'єкти першої-третьої груп зобов'язані сплати збір не менше встановленого відсотку (22%) від мінімальної заробітної плати.

База оподаткування військовим збором визначається нормами статті 163 ПКУ, тому за аналогією з ПДФО суб'єкти першої-третьої групи не сплачують зазначений збір, виняток сплата збору із заробітної плати найманих осіб. Щодо суб'єктів-підприємців на загальній системі оподаткування і ПДФО, і ЄСВ сплачується з чистого прибутку.

Терміни сплати податків і подачі податкової звітності у меншій мірі, але впливають на діяльність суб'єктів малого підприємництва. По відношенню до платників першої та другої груп встановлено авансовий варіант сплати податку. Цей факт, безумовно, є вигідним для держави, бо встановлюючи ставки податку і знаючи кількість суб'єктів малого підприємництва першої та другої груп, можливо досить точно спрогнозувати суми податкових надходжень. У платників третьої групи терміни сплати податку прив'язані до граничного строку подачі податкової звітності. Для сільськогосподарських товаровиробників державою враховано особливості отримання доходу у зазначеній сфері. І найбільша частка сплати податку – 50% приходиться на третій квартал, коли виробники сільськогосподарської продукції вже мали можливість

реалізувати врожай поточного року і отримати за нього розрахунок.

Ще одним критерієм порівняння для суб'єктів на загальній і спрощеній системі оподаткування було визначено – застосування РРО. У 2020 році по відношенню до 2 групи використання реєстраторів регламентується як рівнем доходу, так і видами діяльності. Для сільськогосподарських товаровиробників критерієм виступає рівень доходу.

Щодо порядку обліку доходів і витрат, то підприємці, що обрали загальну систему оподаткування, використовують Книгу обліку, що затверджена Наказом № 481 від 16.09.2013 року. Відображаючи доходи і витрати, суб'єкти підприємницької діяльності зазначають періоди обліку, суми за витратами, обов'язково реквізити підтверджуючих документів [23].

Щодо суб'єктів підприємницької діяльності на спрощеній системі оподаткування, то нормативним актом, регламентуючим облік доходів, є Наказ Міністерства фінансів України № 579 від 19.06.2015 року [24]. Як зазначено у Наказі, платники 1, 2 та 3 груп (на 5% ставці) відображають у книзі тільки інформацію щодо доходів. Окрім доходу від реалізації, у книзі зазначаються також повернуті та безоплатно отримані товари (роботи, послуги).

Платники єдиного податку, що сплачують ПДВ, ведуть облік як доходів, так і витрат. При цьому, у доходах зазначаються суми кредиторської заборгованості після закінчення строку позовної давності, за витратами окремо відображаються витрати на оплату праці, соціальні заходи та інші витрати.

На рис. 3.3 систематизовано переваги і недоліки спрощеної та загальної систем оподаткування. Вищевикладене показало, що за досліджуваними критеріями більше всього обмежень стосуються спрощеної системи, що і було зазначено, як її недоліки. В той же

час ці недоліки компенсуються простотою методики нарахування податку, ведення обліку, складання звітності.



Рис. 3.3. Переваги та недоліки загальної та спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого підприємництва

Джерело: побудовано на основі [23-24]

Щодо до загальної системи оподаткування, то потрібно зазначити, що вона надає більш широкий вибір видів діяльності, відсутні обмеження щодо кількості найманих працівників, але вимагає більш складного процесу обліку і розрахунку податків, складання більшої кількості форм податкової звітності. Враховуючи більшу кількість податків, може мати більш високий рівень податкового навантаження.

Ринкові відношення та їх невід'ємні ризики щодо циклічності розвитку (наявність фаз економічного росту і депресій) призводять до погіршення ситуації із зайнятістю населення, частина з якого знаходить себе у сфері самозайнятості. До складу самозайнятих осіб в Україні відносяться адвокати, нотаріуси, аудитори,

оцінщики, інженери, архітектори, особи, що займаються науковою, літературною, артистичною, художньою, освітньою і викладацькою діяльністю. У Податковому кодексі України правилам оподаткування самозайнятих осіб присвячено статтю 178 Розділу IV.

Відповідно до норм зазначеної статті суб'єктами незалежної професійної діяльності сплачуються податок з доходів фізичних осіб, єдиний соціальний внесок і військовий збір.

Фізичні особи, що займаються незалежною професійною діяльністю, отримують дохід, що і є їх основною метою. Незалежна професійна діяльність у порівнянні з роботою та послугами на підставі цивільно-правових договорів є більш систематичною, упорядкованою, але все одно має проблеми та суперечності, особливо у сфері оподаткування.

Для України характерна проблема високого рівня податкового навантаження, що призводить до розробки самозайнятими особами схем приховування доходів від оподаткування.

Є проблеми, пов'язані із визначення витрат, які зменшують дохід, що підлягає оподаткуванню. Різні види незалежної професійної діяльності потребують різних обсягів капіталовкладень, які повинні враховуватися при визначення видатків з метою визначення об'єктів оподаткування.

Проведемо порівняльний аналіз доходів і витрат з метою оподаткування для найбільш поширених груп самозайнятих осіб у сфері юридичних послуг – адвокатів і нотаріусів, які в силу закону, є також державними реєстраторами (табл. 3.12).

**Порівняльна характеристика доходів і витрати з метою
оподаткування у адвокатів і нотаріусів, як суб'єктів незалежної
професійної діяльності**

Критерій порівняння	Адвокати	Нотаріуси
Дохід, що оподатковується	чистий дохід, визначений, як різниця між доходом і витратами, які документально підтверджені і є необхідними для провадження певного виду незалежної професійної діяльності (регулюється нормами пп. 178.3 ПКУ)	
Витрати	в ПКУ відсутня конкретизація витрат, що обчислюються з метою визначення об'єкта оподаткування, склад витрат конкретизовано у Наказі №1185	
Окремі види витрат: у т.ч. орендна плата	орендна плата за користування приміщенням, яке є робочим місцем адвоката, нотаріуса, його поточний ремонт, обладнання пандусу для під'їзду інвалідів	
технічне забезпечення робочого місця, у т.ч. офісна техніка	охоронна та пожежна сигналізація, вогнестійкий сейф, інформаційна вивіска, металеві двері або металеві ролети, комп'ютери, у тому числі їх програмне забезпечення, принтери, сканер, ксерокс, факс, телефон тощо, підключення та користування мережею Інтернет	охоронна та пожежна сигналізація, металеві грати, шафи, двері або ролети, захисні ролети та броньована вогнестійкий сейф, ударостійка плівка на вікнах, меблі, інформаційна вивіска, обслуговування технічного обладнання (комп'ютери, у т.ч. ПЗ, принтери, факс, ксерокс, телефон тощо), підключення та користування Інтернет без обмеження кількості провайдерів, мобільний Інтернет, телекомунікаційні послуги
витрати, пов'язані з законодавчим забезпеченням	користування електронною базою законодавства	користування електронною базою законодавства, встановлення, обслуговування та користування державними та єдиними реєстрами

Продовження таблиці 3.12

витрати, пов'язані з поточним обслуговуванням діяльності	витрати на виготовлення і заміну печаток та штампів, виготовлення бланків (у т.ч. ордерів) із зазначенням прізвища, імені та по батькові адвоката, номера і дати видачі адвокатського свідоцтва, придбання канцелярського приладдя	виготовлення печатки, штампів з текстами посвідчувальних написів, витрати на придбання спецбланків нотаріальних документів та ведення реєстрів нотаріальних дій, журналів реєстрації (обліку), передбачених номенклатурою, витрати на придбання канцелярського приладдя (картонажі, архівні папки, канцелярський папір, засоби для прошивання документів, ін.)
	відкриття рахунків у банках та їх розрахунково-касове обслуговування (депозитні рахунки)	
витрати на оплату праці, ЄСВ	оплата праці найманих осіб	оплата праці та обов'язкові нарахування на фонд оплати праці помічників, секретарів, стажистів
	сплата ЄСВ, у тому числі на користь найманих працівників	
інші види обслуговування	витрати на поштові та кур'єрські послуги	
	витрати на послуги телекомунікаційного зв'язку	-
страхування	-	страхування цивільно-правової відповідальності приватного нотаріуса
витрати на ведення обліку і подання звітності	електронні цифрові підписи для ведення бухгалтерського і податкового обліку та для подання звітності	-
витрати розвитку	проходження підвищення кваліфікації адвокатом; участь у короткотермінових семінарах, симпозиумах, наук.-практ. конференціях, удосконалення професійної майстерності, придбання та передплата юридичної літератури (книг, журналів, дисків тощо)	
	-	навчання в школі молодого нотаріуса
витрати, пов'язані із особливостями діяльності	витрати на збирання доказів, отримання висновків спеціалістів відповідно до умов договору про надання правової допомоги	витрати на забезпечення збереження документів нотаріального діловодства

Джерело: авторська розробка

Витрати зазначених груп самозайнятих осіб були розподілені на наступні групи: оренда, технічне забезпечення робочого місця, витрати, пов'язані із законодавчим забезпеченням, поточним обслуговуванням поточної професійної діяльності, оплату праці, ЄСВ, банківське та інше обслуговування, веденням обліку та подання звітності, витрати розвитку, витрати, пов'язані із особливостями діяльності.

Перш, ніж проведемо порівняння, зазначимо, якими нормативними актами, крім Податкового Кодексу України та Наказу Податкової служби України № 1185 регламентується питання оподаткування діяльність адвокатів і нотаріусів. Щодо адвокатів, то це – Закон України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність», для нотаріусів потрібно звертати увагу на норми Законів України «Про нотаріат», «Про державну реєстрацію юридичних та фізичних осіб-підприємців», Наказ № 884 «Про затвердження Узагальнюючої податкової консультації щодо витрат приватного нотаріуса».

Проведене співставлення (табл. 3.12) показало, що більша частина витрат, яка враховується при визначенні об'єкту оподаткування і адвокатів, і приватних нотаріусів ідентична.

Розбіжності стосуються витрат, пов'язаних з особливостями діяльності: нотаріусам законодавством дозволено включати витрати щодо збереження документів нотаріального діловодства, а адвокатам – витрати на збирання доказів і отримання висновків експертів. У витратах розвитку присутня стаття, що характерна тільки для нотаріусів – навчання у школі «молодого нотаріуса». На наш погляд, не коректним є включення витрат на отримання електронного цифрового підпису, ведення обліку, складання, подання звітності тільки у адвокатів. Приватні нотаріуси також можуть нести аналогічні витрати. Спірним є питання включення оплати комунальних послуг

(електро-, газо-, тепло-, водопостачання) нотаріусами у витрати, які зменшують об'єкт оподаткування, за приміщеннями, які не є у власності. На підставі даних про доходи та витрати самозайняті особи складають податкову декларацію про майно і доходи.

Незважаючи на наявність проблем, розвиток самозайнятості, особливо для молоді, постійно привертає увагу як науковців, так і практиків. Серед основних мотивів зацікавленості українців у здійсненні незалежної професійної діяльності відзначаються прагнення до незалежності і до високого доходу. Щодо перешкод, то це високий рівень конкуренції і недостатність фінансових ресурсів.

Подальший розвиток сфери незалежної професійної діяльності вимагає від держави удосконалення, в першу чергу, нормативно-правового забезпечення оподаткування самозайнятих осіб. На підставі вивчення існуючих проблем нами пропонується доповнити положення Податкового Кодексу України чітким формулюванням витрат, які враховуються самозайнятими особами при визначенні об'єкта оподаткування.

Напрями удосконалення оподаткування суб'єктів малого підприємництва. В сучасних умовах господарювання податки виступають таким же рівноцінним об'єктом управління, як фінанси, праця, гроші, кредит. Найчастіше в науковій літературі, характеризуючи процес управління податками, використовують термін «податковий менеджмент». Це поняття характерно як для макро-, так і мікрорівня [16, с. 14].

Податковий менеджмент на макрорівні розглядається, як діяльність державних органів щодо розробки податкової політики, визначення пріоритетів податкового регулювання в довгостроковій і короткостроковій перспективах, організації й функціонування фіскальних органів, здійснення податкового адміністрування і

податкового контролю.

По відношенню до мікрорівня податковий менеджмент досліджує розробку і реалізацію управлінських рішень суб'єктів господарювання, які мають податкові наслідки. Тобто, це оцінка податкових зобов'язань, що виникають у результаті вибору тієї чи іншої організаційно-правової форми бізнесу, загальної чи спрощеної системи оподаткування, при укладанні різних видів цивільно-правових договорів. Податковий менеджмент на рівні окремих суб'єктів господарювання досліджується ще як процес прогнозування і планування податків, що підлягають сплаті, розробці схем оптимізації рівня податкового навантаження [16, с. 23].

Враховуючи результати дослідження щодо конструктивних і деструктивних факторів впливу податків на суб'єкти малого підприємництва, висновків аналізу основних характеристик їх діяльності, можна стверджувати, що дослідження питань податкового менеджменту як на макро-, так і на мікрорівні потрібно проводити з урахуванням ризиків зовнішнього і внутрішнього середовища.

Використовуючи напрацювання вітчизняних і зарубіжних учених у сфері управління податками, нами було розроблено концептуальну схему податкового менеджменту суб'єктів малого підприємництва за умов реалізації ризико-орієнтованого підходу (рис. 3.4).

На першому етапі запропоновано проводити аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища. Будь який суб'єкт господарювання, в тому числі й малого бізнесу, здійснюючи свою діяльність знаходиться у тісній взаємодії із зовнішнім середовищем. Кожна з подій, що відбувається у зовнішньому середовищі може приводити до виникнення певного ризику чи можливості. Однією із складових зовнішнього середовища виступає діюча податкова

система держави. Державою визначається, які податки сплачують суб'єкти господарювання, що виступають об'єктами оподаткування, терміни нарахування і сплати податків, пріоритетні галузі, території, напрями діяльності, організаційно-правові форми, яким надаються податкові пільги і т.д.

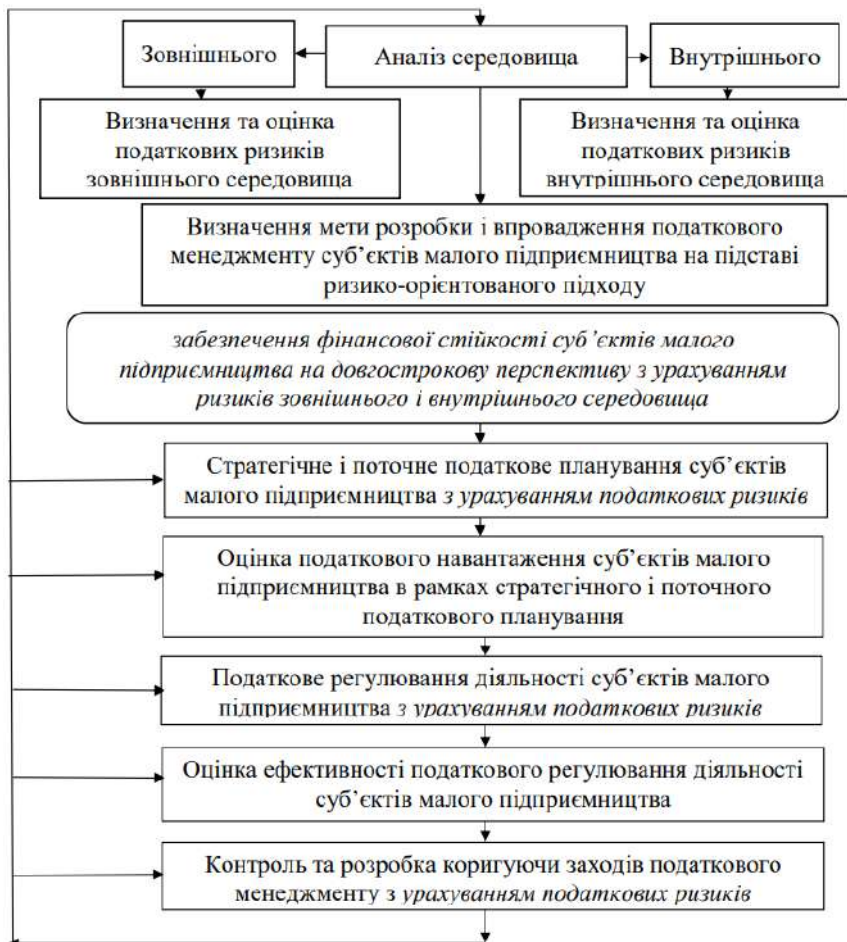


Рис. 3.4. Концептуальна схема податкового менеджменту суб'єктів малого підприємництва за умови реалізації ризико-орієнтованого підходу

Джерело: авторська розробка

Зміна умов оподаткування призводить до виникнення у суб'єктів ряду ризиків, пов'язаних з податками. Зміна пріоритетів податкової політики держави, зміна кількості податків, що сплачуються, їх ставок, все це може досить суттєво вплинути на фінансовий результат й призвести до недоцільності подальшої діяльності. Щодо самої держави, то прийняття рішень у сфері оподаткування може досить суттєво вплинути на розміри податкових надходжень у державний і місцеві бюджети, збільшити або навпаки зменшити дефіцит або профіцит бюджету.

Податкові ризики у суб'єктів можуть виникати не тільки за рахунок дії чинників зовнішнього середовища, це може бути вплив і внутрішніх факторів. Так, наприклад, несвоєчасне отримання коштів за реалізовану продукцію (роботи, послуги) при відсутності вільних грошових коштів можуть привести до порушення термінів погашення податкових зобов'язань суб'єктом малого підприємства. В цьому випадку, наслідками реалізації податкових ризиків буде застосування до суб'єкта штрафних санкцій за порушення податкового законодавства. Крім того, вибір загальної або спрощеної системи оподаткування, що здійснюється самим суб'єктом, також можна віднести до факторів внутрішнього середовища. У зазначеному випадку, наприклад, вибір загальної системи оподаткування може привести до більшого рівня податкового навантаження у порівнянні з іншими суб'єктами, що займаються аналогічними видами діяльності.

Другим етапом концепції нами запропоновано визначення мети розробки і впровадження податкового менеджменту суб'єктів малого підприємства. Будь який процес, пов'язаний з управлінням, повинен починатися з визначення мети. Бо саме мета у подальшому буде впливати на вибір засобів і методів її

досягнення. Оцінюючи діяльність суб'єктів малого підприємництва, нами було проведено аналіз ряду показників: обсягу реалізації продукції, витрат виробництва, фінансових результатів діяльності. Зазначені показники є основними факторами, що визначають фінансову стійкість суб'єкта. Саме обсяг виручки і витрат буде впливати на кінцевий результат, а враховуючи, що основною метою підприємництва є прибуток, то його отримання створює умови для подальшого продовження діяльності. Тому, мету розробки і впровадження податкового менеджменту суб'єктів малого підприємництва визначено, як забезпечення фінансової стійкості досліджуваних суб'єктів на довгострокову перспективу з урахуванням податкових ризиків зовнішнього і внутрішнього середовища.

Як система управління податками податковий менеджменті на рівні держави, і на рівні окремих суб'єктів господарювання повинна включати в себе наступні функції: організацію діяльності суб'єктів, податкове планування, податкове регулювання і податковий контроль.

Наступним етапом у концептуальній схемі визначено стратегічне і поточне податкове планування. Розподіл податкового планування на стратегічне і поточне проведено за критерієм часового інтервалу. Стратегічне податкове планування розраховане на період від трьох до п'яти років, поточне – на термін не більше року.

Потрібно зазначити, що податкове планування на макро- і мікрорівнях має свої відмінності. Податкове планування на рівні держави пов'язано із розрахунком можливості формування дохідної частини бюджету за рахунок податкових надходжень, щодо мікрорівня, то податкове планування спрямовано на визначенні суми податків, що будуть підлягати сплати у довгостроковій і

короткостроковій перспективі.

Виходячи з вищевикладеного, стратегічне податкове планування на макрорівні буде прив'язано до довгострокових фінансових планів держави, які, як правило, в українській практиці складаються на період від п'яти до десяти років. Поточне податкове планування, у свою чергу, буде пов'язано з тривалістю бюджетного процесу, тобто два роки.

Для податкового планування на рівні суб'єктів стратегічне податкове планування може мати й меншу тривалість, наприклад від двох до трьох років, поточне, у свою чергу, може бути розраховане на один рік. Узагальнення існуючої практики дозволяє стверджувати, що факторами, які впливають на прийняття управлінських рішень у довгостроковій перспективі для суб'єктів малого підприємництва, можуть бути вибір виду діяльності, вибір місця реєстрації [16]. Факторами, які доцільно враховувати при здійсненні поточного податкового планування, виступають: кількість найманих осіб, умови укладених договорів і т.д. [16].

У представленій концептуальній схемі на рис. 2.3 наступним етапом визначено розрахунок та оцінка показника податкового навантаження.

Узагальнюючи методики вітчизняних і зарубіжних науковців [12-17], вважаємо за доцільне для оцінки податкового навантаження суб'єктів малого підприємництва запропонувати використовувати декілька показників, які будуть враховувати різні категорії платників податків, а саме: суб'єктів на загальній системі оподаткування, суб'єктів на спрощеній системі оподаткування і самозайнятих осіб в Україні

Для суб'єктів малого підприємництва, які обрали спрощену систему оподаткування, пропонуємо розраховувати показник

податкового навантаження:

$$ПН_{спроц} = \frac{\sum \epsilon П + ПДВ + \epsilon СБ}{В} \quad (3.3)$$

де, $ПН_{спроц}$ - податкове навантаження суб'єктів малого підприємництва, що обрали спрощену систему оподаткування;

$\epsilon П$ - сума єдиного податку, що сплачує суб'єкт малого підприємництва;

$ПДВ$ - сума ПДВ, що сплачує суб'єкт малого підприємництва, якщо обрано групу платника єдиного податку зі сплатою зазначеного податку;

$\epsilon СБ$ - сума єдиного соціального внеску, що сплачує суб'єкт малого підприємництва;

$В$ - виручка від реалізації продукції (робіт, послуг).

Обґрунтуємо доцільність використання формули 3.3. Для суб'єктів малого підприємництва найбільш значущим є єдиний податок. Щодо $\epsilon СБ$, то це платіж, який має такі ж ознаки, як і податки: обов'язковість, безповоротність, безеквівалентність. Його сплата, як і сплата єдиного податку, впливає на кінцеві результати діяльності суб'єктів малого підприємництва. Щодо ПДВ, платники третьої групи, які обраховують єдиний податок за ставкою 3%, додатково сплачують податок на додану вартість. У розрахунок податкового навантаження пропонується включати різницю між податковими зобов'язаннями і податковим кредитом з ПДВ. Щодо бази порівняннi, то нами запропоновано використовувати виручку від реалізації, бо саме цей показник виступає одним із критеріїв для віднесення суб'єкта до малого і середнього бізнесу і визначає його кінцевий фінансовий результат.

Використовуючи досліджені методики, суб'єктам малого

підприємництва на загальній системі оподаткування визначення показника податкового навантаження пропонується проводити наступним чином:

$$ПН_{заг} = \frac{\sum П + ЄСВ}{Пр_{до оподат}} \quad (3.4)$$

де, $ПН_{заг}$ - податкове навантаження суб'єктів малого підприємництва, що обрали загальну систему оподаткування;

$П$ - сума всіх податків, що сплачує суб'єкт малого підприємництва;

$ЄСВ$ - сума єдиного соціального внеску;

$Пр_{до оподат}$ - прибуток до оподаткування.

Показник податкового навантаження для самозайнятих осіб:

$$(3.5) \quad ПН_{самозайн} = \frac{\sum ПДФО + ЄСВ + ВЗ}{Д}$$

де, $ПН_{самозайн}$ - податкове навантаження самозайнятих осіб;

$ПДФО$ - сума ПДФО, що сплачують самозайняті особи;

$ЄСВ$ - сума єдиного соціального внеску;

$ВЗ$ - сума військового збору;

$Д$ - сума доходу від незалежної професійної діяльності.

Оцінка податкового навантаження в рамках податкового менеджменту необхідна для визначення його оптимального рівня, який з однієї сторони не знижує зацікавленість суб'єктів у здійсненні підприємницької діяльності і створює їм подальші передумови для розвитку, а з іншої – дозволяє державі стабільно отримувати доходи у вигляді податків, розмір яких є достатнім для фінансування державних витрат.

Зазначену оцінку доцільно проводити з урахуванням

податкових ризиків. Зміна кількості податків, їх ставок, надання чи навпаки, відміна податкових ставок повинна оцінюватися з урахуванням впливу вказаних подій на суму податків і рівень податкового навантаження, і мати за мету зниження негативних наслідків податкових подій.

Ще одним із етапів процесу податкового менеджменту визначено податкове регулювання суб'єктів малого підприємництва. В управлінні податками податкове регулювання відіграє досить важливу роль. Зазначимо, що податкове регулювання, як функція управління, більш притаманна діяльності держави. Як вже було зазначено, держава, використовуючи податки, може впливати на рівень зайнятості населення, його купівельну платоспроможність, розвиток тих чи інших галузей економіки тощо. Як інструменти регулювання можуть бути використані ставки податків, податкові пільги, штрафні санкції за порушення норм податкового законодавства, реструктуризація заборгованості за податками і зборами.

Щодо суб'єктів господарювання, то термін «податкове регулювання» можна скоріше використовувати у контексті розробки заходів щодо пристосування до діючої системи оподаткування і врахуванні її впливу на основні показники діяльності.

Заходи державної політики у сфері оподаткування суб'єктів малого підприємництва повинні бути спрямовані на досягнення достатнього рівня фінансового забезпечення у перші роки функціонування, коли потреба у фінансових ресурсах є найбільш актуальною. Враховуючи досвід зарубіжних країн, доцільно надавати податкові пільги щодо часткового або повного звільнення суб'єктів малого підприємництва від оподаткування перші роки. Для держави важливо визначитися з тривалістю періоду податкових канікул, щоб

з однієї сторони, зацікавити суб'єктів займатися підприємницькою діяльністю, з іншої – не втрати можливість наповнення бюджету податковими надходженнями.

Будь-який суб'єкт підприємницької діяльності, приймаючи рішення вкласти кошти в бізнес-проект, оцінює рівень віддачі капіталу або іншими словами – економічну доцільність вкладень.

В умовах ринкових відносин основним критерієм доцільності вкладень коштів у бізнес-проекти виступає максимально можливий прибуток. Цей критерій не тільки відповідає вимогам ринкової економіки, він відображає основну мету діяльності підприємця - отримання максимального прибутку. При цьому, досить складно прийняти рішення про вкладання коштів, базуючись тільки на абсолютних показниках. Більш доцільно провести порівняння абсолютної суми з відносним критерієм. Одне з завдань і держави, і підприємців визначитися з критерієм економічної доцільності.

Показником, який дозволяє оцінити ефективність підприємницької діяльності і обсяг вкладеного капіталу, виступає рентабельність власного капіталу, що розраховується, як:

$$R_K = \frac{Pr}{K} * 100\% \quad (3.6)$$

де, R_K – рентабельність власного капіталу;

Pr – прибуток суб'єкта підприємницької діяльності після сплати всіх податків;

K – власний капітал.

Різні сфери економіки потребують різні обсяги капіталовкладень і мають різні терміни окупності. Враховуючи, що нам потрібно визначити економічну доцільність тривалості

податкових канікул для новостворених суб'єктів малого підприємництва, звернемося до характеристик періоду окупності капіталовкладень. У теорії фінансового менеджменту окупність капіталовкладень оцінюється за допомогою наступного показника:

$$\text{або } T_{\text{окуп}} = \frac{100\%}{R_K} \quad (3.7)$$

$$T_{\text{окуп}} = \frac{K}{Pr} \quad (3.8)$$

де, $T_{\text{окуп}}$ - період окупності капіталовкладень.

Розрахований період окупності капіталовкладень окремого суб'єкта підприємницької діяльності пропонуємо порівнювати з середніми показниками окупності капіталу вітчизняних малих підприємств визначеного виду економічної діяльності (табл. 3.13).

Для проведення розрахунків доцільно використовувати показник зареєстрованого капіталу, бо він відображає обсяг коштів, які підприємець на перших етапах вкладає у бізнес-проект. Інформація щодо цього показника систематизована і представлена у статистичних збірниках України.

Для проведення розрахунку окупності зареєстрованого капіталу оберемо види економічної діяльності, за якими за даними Державної служби статистики [25, с. 157] зареєстровано найбільшу кількість вітчизняних малих підприємств за 2013-2018 роки, це: сільське, лісове та рибне господарство, промисловість, оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів, інформація та телекомунікації, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність.

Аналіз окупності зареєстрованого капіталу вітчизняних малих підприємств за окремими видами економічної діяльності за 2010-2018 рр.

Показники	Роки					
	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Сільське, лісове та рибне господарство						
Зареєстрований капітал, млн. грн.	13585,5	13272,1	16313,8	20051,0	23707,0	24795,7
Прибуток, млн. грн.	8383,3	16416,0	43737,1	41472,0	37852,5	37679,2
Період окупності, років	1,6	0,8	0,4	0,5	0,6	0,7
Промисловість						
Зареєстрований капітал, млн. грн.	37310,1	45259,5	50881,9	54029,4	59370,4	74178,5
Прибуток, млн. грн.	4051,1	4563,4	8085,5	10023,1	11534,2	16067,8
Період окупності, років	9,2	9,9	6,3	5,4	5,1	4,6
Оптова та роздрірна торгівля, ремонт автотранспортних засобів						
Зареєстрований капітал, млн. грн.	76304,7	81168,7	85175,3	89013,7	96686,2	105160,1
Прибуток, млн. грн.	10341,3	10628,3	20192,8	25684,1	28927,1	35604,7
Період окупності, років	7,4	7,6	4,2	3,4	3,3	2,6
Інформація та телекомунікації						
Зареєстрований капітал, млн. грн.	7684,5	8792,3	12795,3	12824,2	13438,5	13617,5
Прибуток, млн. грн.	1307,0	1580,6	2130,4	2423,3	3585,2	4368,5
Період окупності, років	5,9	5,6	6,0	5,3	3,7	3,1
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність						
Зареєстрований капітал, млн. грн.	12657,2	14993,3	16053,5	14052,8	19854,1	16650,9
Прибуток, млн. грн.	1621,0	1781,2	2561,0	3075,6	4053,9	5259,3
Період окупності, років	7,8	8,4	6,3	4,6	4,9	3,2

Джерело: розраховано на основі [13, с. 157]

Представлені результати проведених розрахунків у табл. 2.13 дозволяють зробити наступні висновки. У сільському, лісовому та рибному господарствах період окупності зареєстрованого капіталу коливався від 1,6 до 0,4. Починаючи з 2014 року, спостерігається тенденція до зменшення терміну окупності. Середній показник за досліджуваний період дорівнює:

$$\bar{T}_{\text{окуп}} = \frac{1,6 + 0,8 + 0,4 + 0,5 + 0,6 + 0,7}{6} = 0,77 \text{ року} \quad (3.9)$$

Тобто середній період окупності зареєстрованого капіталу малих підприємств для цього виду діяльності складає 9 місяців (12 місяців * 0,77).

Наступний вид діяльності – промисловість. За розрахунками період окупності зареєстрованого капіталу промислових малих підприємств в Україні за 2013-2018 роки коливалась від 9,9 до 4,6.

З 2015 року спостерігалось зменшення періоду окупності зареєстрованого капіталу. Визначимо середнє значення:

$$\bar{T}_{\text{окуп}} = \frac{9,2 + 9,9 + 6,3 + 5,4 + 5,1 + 4,6}{6} = 6,75 \text{ років} \quad (3.10)$$

Таким чином, окупність зареєстрованого капіталу малих промислових підприємств дорівнює майже 7 років.

Найчастіше всього малі підприємства за даними Державної служби статистики обирають як вид діяльності – оптову і роздрібну торгівлю, ремонт автотранспортних засобів. Щодо зазначених підприємств, то розрахований період окупності зареєстрованого капіталу цього виду діяльності також досить довгий – від 7,6 до 2,6. Суттєве зниження починається, як і у промисловості, з 2015 року. Визначимо середнє значення періоду окупності за 2013-2018 роки:

$$\bar{T}_{окуп} = \frac{7,4 + 7,6 + 4,2 + 3,4 + 3,3 + 2,6}{6} = 4,75 \text{ роки} \quad (3.11)$$

Проведені розрахунку показали, що середній період окупності зареєстрованого капіталу малих підприємств оптової, роздрібною торгівлі і ремонту автотранспортних засобів складає майже 5 років.

Перспективним видом діяльності малих підприємств в Україні є сфера інформації та телекомунікації. Термін окупності зареєстрованого капіталу зазначених підприємств коливається від 6,0 до 3,1. Щодо середнього значення, воно дорівнює:

$$\bar{T}_{окуп} = \frac{5,9 + 5,6 + 6,0 + 5,3 + 3,7 + 3,1}{6} = 4,9 \text{ роки} \quad (3.12)$$

Середній термін окупності зареєстрованого капіталу малих підприємств у сфері інформації та телекомунікації складає 5 років.

Розглянемо період окупності зареєстрованого капіталу малих підприємств у сфері транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності. Розраховані показники окупності у зазначених підприємств коливаються від 8,4 до 3,2. Середній термін окупності дорівнює:

$$\bar{T}_{окуп} = \frac{7,8 + 8,4 + 6,3 + 4,6 + 4,9 + 3,2}{6} = 5,9 \text{ роки} \quad (3.13)$$

Проведений розрахунок показав, що у малих підприємств транспорту, складського господарства, поштової та кур'єрської діяльності середній термін окупності складає 6 років.

Таким чином, оцінюючи дані динаміки окупності зареєстрованого капіталу, держава може зробити висновок щодо можливості надання податкових канікул для суб'єктів малого

підприємництва, в діяльності яких вона зацікавлена у визначений період часу.

Розробка і реалізації регулюючих заходів на рівні держави, прийняття і впровадження управлінських рішень, що мають податкові наслідки, у відношенні вже давно працюючих суб'єктів малого підприємництва також потребує оцінки. Критерії ефективності запровадження того чи іншого управлінського рішення у відношенні податків, безумовно будуть відрізнятися на рівні держави і окремого суб'єкта. На підставі результатів проведеного аналізу, критеріями ефективності податкового регулювання держави для функціонуючих суб'єктів малого підприємництва впродовж довгого часу можуть виступати: темпи зростання кількості суб'єктів малого підприємництва, кількості зайнятих і найманих працівників, обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), фінансових результатів (прибутку), частка суб'єктів малого підприємництва у загальній кількості суб'єктів господарювання, частка єдиного податку у податкових надходженнях держави.

Будь який процес управління обов'язково повинен включати функцію контролю. На рис. 3.4 у концептуальній схемі податкового менеджменту останнім етапом зазначено – контроль та розробка корегуючих заходів податкового менеджменту з урахуванням податкових ризиків. Контроль, що здійснюється у процесі податкового менеджменту на макрорівні, за мету повинен мати виявлення відхилень від запланованих показників за податками у довго- і короткостроковій перспективах, визначення факторів, вплив яких призвів до відхилень, і розробка заходів, що дозволяють у майбутньому упередити або зменшити вплив ризиків.

Контроль у процесі податкового менеджменту окремих суб'єктів є внутрішнім контролем. У процесі внутрішнього контролю

визначається, чи може суб'єкт управляти подіями, яка ймовірність що вона відбудеться, яка сила впливу. Тобто, використовується ризико-орієнтований підхід до оцінки розроблених і реалізованих управлінських рішень. У теорії контролю є різні методики оцінки ймовірності і сили впливу ризиків: за допомогою балів, за допомогою якісних характеристик.

Потрібно зазначити, що ризико-орієнтований підхід у податковому контролі фіскальними органами в Україні було запроваджено ще у 2012 році, коли було представлено порядок розрахунку ступенів ризику і визначення платників, які мають високий, середній і низький рівень ризику мінімізації податкових зобов'язань та ухилення від оподаткування.

Але, якщо держава надає пільги за податками, то критеріями ефективності їх впровадження можуть бути наступні показники: збільшення кількості найманих працівників у підприємств, збільшення обсягів виручки від реалізації, позитивні фінансові результати діяльності. Для цього пропонуємо порівнювати темпи зростання прибутку і кількості найманих працівників до і після впровадження податкових пільг.

Список використаних джерел:

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. URL: <http://www.socioline.ru/files/5/316/keyns.pdf>
2. Лаффер А., Мейсельман Д. Феномен всемирной инфляции (The Phenomenon of Worldwide Inflation). 1975. URL: <http://www.ek-lit.agava.ru/books.htm>
3. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. [пер. с англ.]. Соч. Т.1. Москва: Госполитиздат, 1955. 360 с.
4. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй; пер. з англ. О. Васильєва [та ін.]; наук.

ред. Є. Литвин. Київ: Port-Royal, 2001. 594 с.

5. Андріяш М.М. Реформування моделі податкових відносин в Україні у контексті європейської інтеграції. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2015. Вип. 124 (частина I). С. 156-167.

6. Голобородько Т.В. Облік та оподаткування суб'єктів малого бізнесу у зарубіжних країнах в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності. *Причорноморські економічні студії*. 2016. Вип. 12-2. С. 149-154.

7. Демиденко В.І. Перспективи розвитку спрощеної системи оподаткування малого підприємництва в Україні. *Економіка та держава*. 2018. №10. С. 96- 100.

8. Кучерук М.М. Спрощена система оподаткування як запорука розвитку малого підприємництва. *Економічне майбутнє України очима молодих дослідників: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф.* (30 листопада 2018 р.; м. Київ). Київ: ТОВ «ВІПО», 2018. С.52-56.

9. Стратегія розвитку малого і середнього підприємництва в Україні на період до 2020 року. Розпорядження Кабінету Міністрів України №504-р від 24 травня 2017 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/504-2017-p#n8>.

10. Україна потрапила в Топ 5 країн з тіньовою економікою. URL: <https://www.rbc.ua/ukr/news/ukraina-popala-top-5-stran-krupneyshey-tenevoy-1498836744.html>

11. The World Bank (2015), Paying Taxes 2013-2015: The global picture. The changing face of tax in 189 economies worldwide. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/paying-taxes/.../pwc-paying-taxes-2015-low-resolution.pdf>.

12. Аранчій В.І., Мисник Т.Г. Податкове навантаження

та методологічні основи його виміру. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії: серія економічні науки*. 2013. Вип. 2(7). С. 21-27.

13. Динаміка податкового навантаження в Україні в контексті реалізації податкової реформи / за ред. Т. І. Єфименко, А. М. Соколовської. Київ: ДННУ «Академія фінансового управління», 2013. 494 с.

14. Колісніченко П.Т. Методичні підходи до розрахунку податкового навантаження на мікроекономічному рівні. *Науковий вісник Буковин. держ. фінансової академії: зб. наук. праць*. Чернівці: Буковинська державна фінансова академія. 2010. Вип. 1. С. 49-55.

15. Меліхова Т.О. Удосконалення методів аналізу податкового навантаження господарської діяльності підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки: зб. наук. пр.* Кіровоград: КНТУ, 2010. Вип. 17. С. 248-255.

16. Податковий менеджмент: навч. посібник / Д.І. Дема, І.В. Шевчук, Г.П. Мартинюк; за заг. ред. Д.І. Деми. Київ: Алерта, 2017. 256 с.

17. Кадушін А.Н., Михайлова Н.М. Насколько посилено налоговое бремя в России (попытка количественного анализа). *Финансы*. 2005. №7. С.15-21.

18. Діяльність суб'єктів господарювання / Державна служба статистики. Київ: ТОВ «Видавництво «БУК-ДРУК», 2019. 154 с.

19. Витрати на виробництво продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства (2012-2018). Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm

20. Фінансові результати до оподаткування підприємств

за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства за 2010-2018 роки. Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

21. Рентабельність операційної та усієї діяльності підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємств (2010-2018). Державна служба статистики. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/sze.htm

22. Річний звіт про виконання Державного бюджету за 2011-2018 рр. Державна Казначейська служба України. URL: <https://www.treasury.gov.ua/ua/file-storage/ricnij-zvit-pro-vikonannya-derzhavnogo-byudzhetu-ukrayini-za-2018-rik?page=1>

23. Про затвердження форми Книги обліку і витрат, яку ведуть фізичні особи-підприємці, крім осіб, що обрали спрощену систему оподаткування, і фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність, та Порядку її ведення. Наказ Міністерства доходів і зборів України №481 від 16.09.2013р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1686-13>

24. Про затвердження форм книги обліку доходів і книги обліку витрат та порядків їх ведення. Наказ Міністерства фінансів України № 579 від 19.06.2015р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0800-15>

25. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва: статистичний збірник. Державна служба статистики України. Київ: ТОВ «Видавництво «БУК-ДРУК», 2019. 362 с.

ГЛАВА IV

ФІНАНСОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ

Теоретико-методичні основи регулювання доходів населення. Одним із важливих елементів державного управління економікою є політика доходів населення. Політика доходів, що здійснюється суспільством, являє собою важливу складову загальної соціально-економічної політики, оскільки показники доходів населення є характеристиками рівня добробуту, задоволеності потреб та подальшого розвитку індивіда й економічними характеристиками одночасно. Проте, сучасний кризовий стан свідчить про недостатність дослідження рівня доходів та його впливу на рівень життя населення, зокрема на регіональному рівні. Простежуються значні диспропорції у динаміці та тенденціях розвитку виробництва споживання, а також у кон'юнктурі ринку праці. Проблема формування доходів населення є однією з найгостріших, особливо в умовах нестабільності економічного розвитку. Досягти сталого економічного розвитку можливо лише за умови реалізації комплексної програми, яка б забезпечила зростання рівня доходів, що створило б передумови підвищення рівня життя населення.

Економісти різних часів досліджували економічну категорію «доходи», вивчали джерела їх виникнення та шляхи збільшення. Меркантилісти багатство країни ототожнювали із золотом і сріблом, які отримувались у результаті здійснення зовнішньої торгівлі.

А. Сміт стверджував, що «капітал людини – це частина її майна, використавши яку, вона розраховує мати дохід, а збільшуючи власні доходи, вона збільшує і дохід країни, що відповідно сприяє збільшенню суспільного доходу держави. Іншими джерелами

доходів А. Сміт вважав земельну ренту й заробітну плату. Він розглядав прибуток, по-перше, як результат праці робітника, оскільки вартість, яку він додає до вартості матеріалів, розділяється на дві частини: оплату його праці та прибуток підприємця; по-друге – як основу для функціонування капіталу. А. Сміт розділив всю працю на продуктивну і непродуктивну. Продуктивною він вважав працю, яку можна обміняти на капітал, а непродуктивною – працю, яка обмінюється на дохід, а тому всю сферу нематеріального виробництва визнавав непродуктивною, тобто за ту, яка не приносить прибутку ні людям, ні державі».

Щодо сучасного розуміння доходів населення, то єдиного визначення його не існує (табл. 4.1).

Таблиця 4.1

Основні підходи до поняття «доходи населення»

Автор	Визначення
Холод Н.	доходи населення – це сукупність коштів і натуральних надходжень, які домогосподарства отримали за певний період [17, с. 120]
Ватаманюк З., Панчишин С.	доходи домогосподарств або особисті доходи – це сума грошових коштів і продуктів, отриманих або вироблених домогосподарствами за певний період часу, як правило, за рік [5, с. 105].
Савенко О.	доходи населення є концентрованим вираженням кінцевих результатів взаємодії всієї сукупності параметрів, що характеризують стан і динаміку окремих блоків економічної системи [12, с. 11].
Гесць В.	доходи населення — це інструмент для визначення рівня добробуту суспільства [1].
Макаренко Ю.	доходи населення - це максимальна кількість засобів (коштів і натуральних надходжень), отриманих або вироблених індивідом за рік для підтримання його фізичного, морального, економічного й інтелектуального стану, які він може витратити за умови, що очікувана вартість (у грошовому вираженні) майбутніх надходжень залишиться попередньою [7, с. 125].

Новіков В.М.	доходи населення – це певна сума грошових коштів (матеріальних благ), яка отримана або проведена домашніми господарствами за певний відрізок часу [9, с. 25]
Стожок О.З.	доходи населення - параметр рівня життя населення держави, що визначає фактичну кількість матеріальних благ і послуг, яку можна придбати на доходи однієї фізичної особи [16, с. 5].
Кваснікова Г.С.	доходи населення – це сукупність коштів і витрат в натуральному виразі для підтримання фізичного, морального, економічного й інтелектуального стану людини [6, с. 26].

Джерело: систематизовано авторами

Сучасні вітчизняні науковці термін «дохід» розглядають у всіх його аспектах, хоча трактуванню терміну приділяють мало уваги. Серед економістів, які розглянули поняття «дохід» і дали йому чітке визначення, слід назвати З. Ватаманюка, Т. Ленеяка, С. Панчишина, О. Савенка, Н. Холода та ін. Ці вчені дають сучасне трактування доходу, в основі якого лежить класичне визначення Дж.Р. Гікса, тобто розглядають це поняття на мікрорівні та в економічному аспекті.

На думку Н. Холода, «доходи населення – це сукупність коштів і натуральних надходжень, які домогосподарства отримали за певний період. У перехідній економіці вони мають досить складну структуру. Це визначається, передусім, наявністю в економіці різних форм власності, що активно впливають на процес формування, розподілу й перерозподілу доходів» [17, с. 120].

Отже, розглядаючи поняття «дохід», ці вчені роблять акцент на грошових і негрошових надходженнях домогосподарств, не враховуючи майбутнього часу, а також не торкаючись соціально-психологічних аспектів цього поняття.

Чіткіше визначення доходу дали З. Ватаманюк та С. Панчишин:

доходи домогосподарств або особисті доходи – це сума грошових коштів і продуктів, отриманих або вироблених домогосподарствами за певний період часу, як правило, за рік. У цьому визначенні «доходу» конкретизується період часу, хоча й не враховується майбутній час [5, с. 105].

У фаховій літературі наводяться й інші визначення доходу, які враховують не тільки надходження, а й витрати; і, крім матеріального аспекту, безпосередньо торкаються загального емоційного стану людини. Врахування у визначенні цього терміну загально-емоційного стану стосується, крім економічного аспекту, ще й соціального.

Отже, при розгляді цього терміну О. Савенко зосереджується на юридичному аспекті поняття «дохід». Крім того, «дохід» він вважає показником, який вимірює рівень життя населення й суспільства загалом. Тому ще одним визначенням цього терміну вчений вважає таке: «доходи населення є концентрованим вираженням кінцевих результатів взаємодії всієї сукупності параметрів, що характеризують стан і динаміку окремих блоків економічної системи». Тобто, на його думку, через цей показник відображається стан справ у сфері кінцевого споживання й оцінюється реальний рівень виконання завдань з підвищення добробуту населення [12, с. 11].

Гесць В.М. вважає, що доходи населення – це інструмент для визначення рівня добробуту суспільства. Ринкова економіка, орієнтуючи населення на підвищення свого добробуту, передусім за рахунок трудової активності, ініціативи і підприємництва, поряд з підтриманням соціально-незахищених груп населення потребує державних гарантій забезпечення споживання для всіх громадян [1].

Новіков В.М. вважає, що «доходи населення – це певна сума грошових коштів (матеріальних благ), яка отримана або проведена

домашніми господарствами за певний відрізок часу. Доход населення формується за рахунок заробітної плати, пенсій, стипендій, дивідендів, продажу продуктів домашнього господарства» [9, с. 25].

Інший науковець Стожок О.З. під «доходами населення пропонує розуміти параметр рівня життя населення держави, що визначає фактичну кількість матеріальних благ і послуг, яку можна придбати на доходи однієї фізичної особи. Доход населення безпосередньо пов'язаний з величиною доходів населення, рівнем цін і тарифів на товари і послуги» [16, с. 5].

Кваснікова Г.С. зазначає, що «доходи населення – це сукупність коштів і витрат в натуральному виразі для підтримання фізичного, морального, економічного й інтелектуального стану людини. Роль доходів визначається тим, що рівень споживання працівників прямо залежить від їх рівня. Проте в даному визначенні не зовсім зрозумілим є те, що саме мається на увазі під економічним станом людини» [6, с. 26].

Виходячи з наведених підходів, ми пропонуємо власне визначення, яке наповнилося сучасним змістом та в якому зазначено, що під поняттям «доходи населення» пропонується розуміти грошові кошти та надходження в натуральній формі, отримані населенням як в результаті трудової, так і не трудової діяльності, що не заборонена законодавством України. Це визначення відрізняється від існуючих тим, що нами розглядаються реальні та номінальні доходи одночасно. З однієї сторони дохід розглядається як номінальний, коли людина отримує винагороду за певну роботу, а з іншої сторони як реальний, у той час, коли витрачає ці кошти на задоволення своїх потреб.

Сутність доходів населення розкривається через їх функції (табл. 4.2).

Функції доходів населення

Функція	Характеристика
Відтворювальна	показує роль доходів у процесі відтворення населення
Статусна	визначає місце індивіда в суспільстві і ступінь задоволення його основних потреб визначається його доходом
Стимулююча	спрямована на стимулювання поліпшення здібностей людей в процесі їх діяльності
Як фактор підвищення добробуту	доходи населення є основою задоволення найважливіших потреб людей, які в кінцевому підсумку визначають рівень суспільного добробуту

Джерело: побудовано на основі [8, с. 22]

Відтворювальна – показує роль доходів у процесі відтворення населення. У складі доходів населення основну роль у виконанні цієї функції грала заробітна плата, але в умовах переходу до ринку її частка в структурі доходів населення різко знизилася. І тепер поряд із заробітною платою важливу роль у процесі забезпечення потреб людей відіграють доходи від особистого підсобного господарства та підприємницької діяльності, тобто саме ці види доходів стають основним джерелом забезпечення нормального рівня життя населення.

Статусна – місце індивіда в суспільстві і ступінь задоволення його основних потреб визначається його доходом. Порівнюючи свої доходи з доходами інших членів суспільства, людина визначає своє положення в соціальній структурі, що дає їй мотивацію для поліпшення свого статусу по відношенню до інших.

Стимулююча – спрямована на стимулювання поліпшення здібностей людей у процесі їх діяльності. Доходи виступають в якості матеріальних стимулів для носіїв економічних інтересів працівників, власників капіталів, землі та інтелектуального продукту, а також

для людей, зайнятих в інших сферах. Якісні зміни навичок людей в будь-якому вигляді діяльності призводять до збільшення доходів і, відповідно, підвищують їх життєвий рівень. Тому отримання доходів повинно бути взаємопов'язане з кінцевими результатами роботи і забезпечити мотивацію людей у підвищенні своїх доходів.

«Функція фактору підвищення добробуту – доходи населення є основою задоволення найважливіших потреб людей, які в кінцевому підсумку визначають рівень суспільного добробуту. Добробут як економічна категорія визначається ступенем задоволення основних потреб населення і залежить від доходів членів суспільства, і чим вони вищі у окремого індивіда, тим вище його добробут. Доходи використовуються не тільки для задоволення матеріальних потреб, але і є основою поліпшення якісних характеристик життєдіяльності людей, тобто використовуються для підвищення рівня освіти, поліпшення здоров'я, збільшення часу і якості відпочинку, оздоровлення екологічної ситуації в суспільстві та ін.» [8, с. 21].

Передусім, на пильну увагу фахівців заслуговують джерела доходів (виділяють чотири основні джерела: заробітну плату, доходи від власності, соціальні трансферти й доходи від господарської діяльності), види, структура, а також диференціація доходів.

В Україні основним джерелом доходів населення є заробітна плата. При цьому в країнах західної Європи в загальній структурі доходів заробітна плата займає лише 51,4% (табл. 4.3).

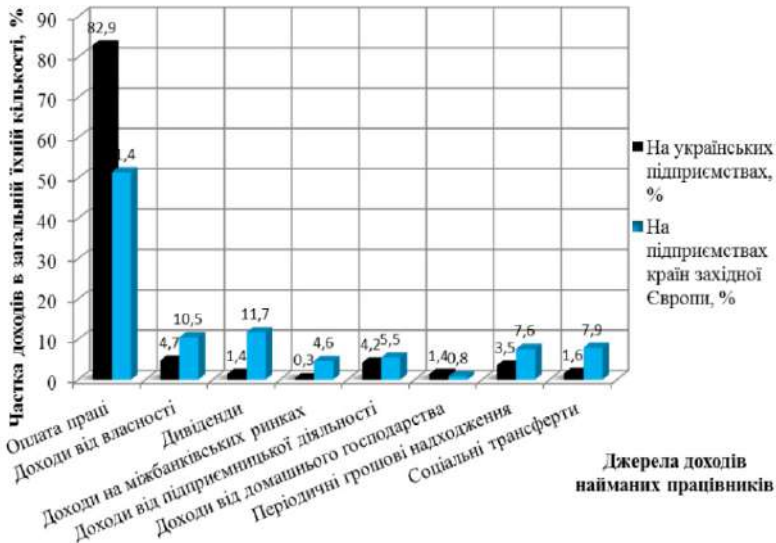
Інші 48,6% складають: дивіденди – 11,7%, доходи від власності – 10,5%, соціальні трансферти – 7,9%, періодичні грошові надходження – 7,6%, доходи від підприємницької діяльності – 5,5%, доходи на міжбанківських ринках – 4,6% та доходи від домашнього господарства – 0,8%.

Структура доходів населення в ЄС

Показники	Значення, %
заробітна плата	51,4
дивіденди	11,7
доходи від власності	10,5
соціальні трансферти	7,9
періодичні грошові надходження	7,6
доходи від підприємницької діяльності	5,5
доходи на міжбанківських ринках	4,6
доходи від домашнього господарства	0,8

Джерело: побудовано на основі [10]

Більш детально співставлення структури доходів працівників українських та зарубіжних підприємств наведено на рис. 4.1.



4.1. Структура доходів працівників за 2018 рік

Аналіз даних рис. 4.1 свідчить, що працівники українських підприємств у середньому отримують доходи від дивідендів на 10,3% менше, ніж працівники зарубіжних підприємств.

Щодо джерел доходів, то нами підтримано позицію Семенченко А.В., яка пропонує розглянути структуру доходів працюючого населення за певними елементами (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

Структура доходів населення

Показники	Характеристика
Оплата праці	Заробітна плата за основною роботою Заробітна плата за сумісництвом
Доходи від власності	Відсотки за депозитами вкладникам кредитних організацій та банків Виплати банками і кредитними організаціями за державними та іншими цінними паперами Завчасна компенсація за вкладами громадян у банках і кредитних закладах Доходи населення від продажу нерухомості на вторинному ринку житла Здача в оренду авто, обладнання, виробничі та побутові приміщення
Періодичні грошові надходження	Гонорари Аліменти Стипендії Інші грошові винагороди Гранти Благодійна допомога
Соціальні трансферти	Пенсійні виплати Соціальна допомога Страхові компенсації Вартість безоплатних послуг Гроші отримані за переказами Відшкодування витрат інвалідам Відшкодування збитків репресованим громадянам
Інші	Отримання доходу на міжбанківських ринках Дивіденди Доходи від домашнього господарства Доходи від підприємницької діяльності

Джерело: побудовано на основі [13]

Залежно від циклів життєдіяльності людини розрізняють доходи, які отримуються: до участі в праці (до працездатного віку),

від участі в трудовій, підприємницькій, громадській діяльності, тимчасово непрацюючими (безробітні, переселенці тощо), після завершення трудової діяльності (пенсіонери). За допомогою такої класифікації можна простежити, якою мірою людина як член суспільства забезпечена доходами і соціально захищена на всіх стадіях свого життя [2, с. 124].

Розрізняють грошові та натуральні доходи. Формування грошових доходів здійснюється за рахунок оплати праці працівників, виплат із соціальних фондів (соціальних трансфертів), підприємницьких доходів, доходів від власності, доходів від особистого підсобного господарства та індивідуальної трудової діяльності, інших доходів (аліментів, гонорарів, благодійної допомоги тощо).

Натуральні доходи включають доходи від реалізації продукції особистого підсобного господарства, що використовується на особисте споживання, а також трансферти в натуральній формі. Важливе значення розмір оплати праці відіграє для тої частини населення, яке має низькі доходи. А саме регулярність її виплат найбільшою мірою визначає рівень життя населення.

Також виділяють номінальні і реальні доходи. «Номінальні доходи — це величина нарахованих виплат і натуральних видач. Реальні доходи — це номінальні доходи, скориговані на зміни цін на товари і тарифів на послуги. Номінальні і реальні доходи, а також розміри і динаміка основних доходів окремих груп населення, таких як заробітна плата, пенсії або стипендії, дають перше уявлення щодо рівня життя» [3, с. 103].

Для характеристики добробуту населення велике значення мають сукупні доходи (всього населення, сім'ї, окремого індивідууму), зростання яких за умови незмінних цін і податків (або

їх меншого підвищення порівняно зі збільшенням доходів) свідчить про підвищення можливостей задоволення потреб. Сукупний дохід охоплює всі види грошових доходів, а також вартість натуральних надходжень, отриманих від особистого підсобного господарства і використаних на особисте (домашнє) споживання. Окрім того, в сукупний дохід входить вартість безплатних послуг, що отримуються за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів і фондів підприємств (послуги охорони здоров'я, освіти, дотації на житло, транспорт, харчування тощо).

Грошові і сукупні доходи поділяються на загальні і чисті. Загальні містять усі надходження, і розраховуються до сплати податків і обов'язкових платежів. «Чисті доходи населення – це результат перерозподільних процесів. Це ті доходи, що залишаються після здійснення зазначених платежів. До доходів населення також належать кошти, які взяті у нього в борг. Кінцеві доходи включають скориговані чисті доходи і чисті борги населенню. Відношення суми кінцевих доходів до чисельності населення являє собою середньодушовий грошовий дохід» [14, с. 70].

Залежно від джерел формування доходи можуть бути трудові і нетрудові. За визначенням Міжнародної організації праці (МОП), трудовий дохід – це дохід, який отримує працівник у результаті своєї економічної діяльності як наймана робоча сила або у разі самостійної зайнятості. Слід розрізняти також трудові доходи від основної роботи за наймом і доходи від вторинної зайнятості. Нетрудові доходи – це надходження від діяльності, що ведеться з відхиленнями від чинних у державі правових норм, норм моралі та поведінки громадян.

У сучасних умовах значна частина доходів є прихованими. Вони пов'язані з тіньовою економікою, що являє собою приховану

економічну діяльність. До неї відносять:

- види економічної діяльності, що не є незаконним бізнесом, проте в них приховуються або зменшуються доходи, тобто не відображаються певні виконані роботи, здійснюється недокументоване наймання працівників, знижується величина заробітної плати з метою ухилення від податків, податків за соціальним забезпеченням та інших зобов'язань;

- неформальна економічна діяльність, яка належить до законних видів діяльності або ведеться некорпоративними підприємствами, тобто підприємствами, що належать окремим особам, домашнім господарствам, котрі не оформлюються як особи, що ведуть економічну діяльність;

- нелегальна діяльність, яка охоплює незаконні види виробництва та послуг і підпадає під кримінальну відповідальність (виробництво і продаж наркотиків, контрабанда). Співвідношення між різними джерелами і видами доходів не постійне. Воно змінюється під дією багатьох факторів, набір яких неоднаковий для різних груп населення і на різних рівнях.

Ступінь розвитку і задоволення фізичних, духовних і соціальних потреб населення, а також умови в суспільстві для розвитку і задоволення цих потреб відображає соціально-економічна категорія – рівень життя населення. Підвищення рівня життя сприяє поліпшенню якості життя, тобто умов існування людини. Відповідно до конвенцій МОП кожна людина має право на такий життєвий рівень (включаючи їжу, одяг, житло, медичний догляд, соціальне обслуговування), який необхідний для підтримання здоров'я і добробуту її самої та її сім'ї, а також право на забезпечення у разі безробіття, інвалідності тощо. Якість життя характеризується, насамперед, рівнем споживання товарів і послуг, а також включає

соціальні результати економічного і політичного розвитку, а саме: середня тривалість життя, рівень захворюваності, умови й охорона праці, соціальна захищеність населення, поліпшення соціального середовища, забезпечення прав людини.

Методи регулювання та показники доходів населення.

Суспільні доходи, що первісно формуються у безпосередньому виробництві національного продукту у вигляді доходів власників факторів виробництва, затим проходять через серію наступних розподілів, які фактично виконують функцію перерозподілу доходів. Таким чином, функціональний розподіл доходів переходить далі у вертикальний розподіл.

Можна виділити наступні механізми (канали) перерозподілу доходів у суспільстві:

- сплата податкових платежів та їх перерозподіл через бюджетні видатки;
- внески у фонди соціального страхування та виплати із них;
- добровільні внески і пожертвування до різних фондів (організацій) та отримувана допомога від них;
- ціноутворення (сезонні знижки, пільгові тарифи, інфляція);
- участь у розіграшах лотерей та інших азартних іграх;
- механізми тіньової економіки (ухилення від сплати податків, «відкати» чиновникам, крадіжки тощо).

У кінцевому підсумку перерозподілу доходів формуються кінцеві доходи населення. Їх ще прийнято називати особистими або сімейними доходами. Кінцеві доходи є показником рівня матеріального добробуту населення країни.

Доходи населення характеризуються трьома основними

показниками (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

Основні показники доходів населення

Показники	Характеристика
Номинальний дохід населення	загальна сума грошей, отримувана людиною (сім'єю) за певний період (місяць, рік)
Наявний дохід	частина номінального доходу, якою може розпорядитися сім'я після сплати податків та інших обов'язкових відрахувань (внесків у пенсійні фонди, фонди соціального страхування)
Реальний дохід	кількість товарів і послуг, які може придбати сім'я за наявний у неї дохід.

Джерело: побудовано авторами

Номинальний дохід – це загальна сума грошей, отримувана людиною (сім'єю) за певний період (місяць, рік). Це дохід-брутто.

Номинальний дохід включає в себе такі елементи:

- факторні доходи, тобто доходи, отримані від використання власних факторів виробництва (заробітна плата, процент, рента, прибуток);

- виплати та пільги, отримані за рахунок державних соціальних програм, тобто державні трансферти (пенсії, допомоги, субсидії тощо);

- інші доходи (проценти на банківські вклади та облігації, дивіденди, страхові виплати, лотерейні виграші, спадщина, приватні трансферти тощо).

Наявний або використовуваний дохід – це та частина номінального доходу, якою може розпорядитися сім'я після сплати податків та інших обов'язкових відрахувань (внесків у пенсійні фонди, фонди соціального страхування). Це вже чистий дохід сім'ї

або дохід-нетто.

Реальний дохід – це кількість товарів і послуг, які може придбати сім'я за наявний у неї дохід. Цей дохід характеризує купівельну спроможність нашого грошового доходу, оскільки він залежить не лише від кількості грошей у сімейному бюджеті, а й від рівня товарних цін. Його величина (подібно до розрахунку реальної заробітної плати) обчислюється за співвідношенням величини номінального доходу та індексу споживчих цін:

$$\text{Реальний дохід} = \text{Номінальний дохід} / \text{індекс споживчих цін} \quad (4.1)$$

Зазначені вище основні показники доходів населення обчислюються статистикою в узагальненому (усередненому) вигляді. Алгоритм обчислення номінальних особистих доходів у системі національних рахунків (СНР) показано на рис. 4.2.

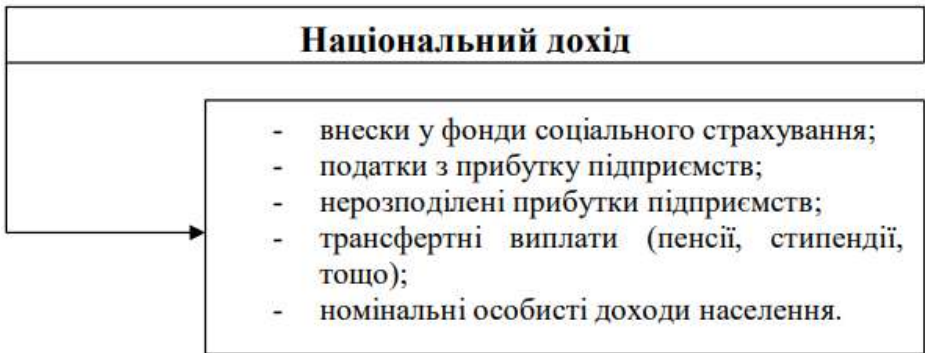


Рис. 4.2. Обчислення номінальних особистих доходів у системі національних рахунків

Джерело: побудовано авторами

Потрібно також враховувати і ту обставину, що особисті доходи коректуються також сімейними бюджетами, чого не може

відображати СНР. Проходячи через бюджет сім'ї, розмір особистого доходу (доходу окремої людини) змінюється в залежності від величини та складу сім'ї, співвідношення утриманців та осіб, які мають власні доходи. Що більша сім'я і більше у ній утриманців (дітей, престарілих, хворих), то менший душевий дохід її члена.

Основними статтями доходів більшості населення є заробітна плата і трансферти. Співвідношення між ними істотно впливає на економічну поведінку людей. Якщо, приміром, у структурі доходів переважає платня за роботу, то це стимулює трудову активність людини, її ініціативність, підприємливість. Коли ж зростає роль трансфертів, то люди стають пасивнішими, їх психологія змінюється у бік утриманства. Ось чому розміри та механізми надання населенню державної соціальної допомоги повинні бути максимально виваженими і обов'язково адресними.

Отримуваний чистий дохід кожна сім'я прагне раціонально розподілити на дві частини: 1) споживання та 2) заощадження. І це рішення має велике значення не лише для окремої сім'ї (індивіда). Воно може мати доленосні наслідки для економіки цілої країни: може зруйнувати її або ж, навпаки, врятувати.

Розподіляючи дохід між поточним споживанням і заощадженням, кожен намагається найбільш вигідно використати свій дохід. Утім, при цьому кожен змушений враховувати і макроекономічну ситуацію в країні. Так, прагнення до максимальної вигоди за умов галопуючої інфляції підштовхує нас до швидшого «проїдання» (отоварювання) доходів, тоді як за умов високих банківських ставок чи росту курсу цінних паперів (як це буває в розвинених країнах) ми готові частково відмовитися від поточних споживчих витрат заради збільшення заощаджень як джерела майбутнього споживання. Така поведінка людей призводить до того,

що у першому випадку полум'я інфляції ще більше роздухується, а у другому, – навпаки, національна економіка отримує додатковий інвестиційний ресурс для свого піднесення.

Основним фактором, що впливає на розподіл наших особистих доходів, є розмір отримуваних доходів. Звичайна логіка підказує, що більшими є наші доходи, то більшими є можливості щодо їх використання на сьогочасні споживчі витрати та заощадження. Разом з тим, дослідивши емпіричну (цілком очевидну) залежність поведінки споживачів на ринку із розмірами отримуваних ними доходів, науковці виявили, що ця залежність не є прямолінійною. Ще у середині XIX ст. німецький статист Е. Енгель встановив таке: що бідніші сім'ї, то більшу частку доходів вони витрачають на харчування; а що вищий добробут сімей, то меншою є частка витрат на їжу. Це відкриття закріпилося в науці як закон Енгеля.

Сьогодні у структурі споживчих витрат населення виділяють три основні напрямки:

- 1) витрати на товари короткострокового використання (харчі, одяг, взуття);
- 2) витрати на товари довгострокового користування (житло, техніка);
- 3) послуги (освіта, медицина, дозвілля, відпочинок).

Досліджено, що збільшення особистих доходів призводить до послідовного розширення попиту на продукти харчування, потім на промислові товари короткострокового використання і, нарешті, на товари тривалого користування й послуги. Спочатку приріст доходу люди спрямовують переважно на придбання харчів, але по досягненні певної міри («точки насичення»), додаткові доходи перемикаються більшою мірою на непродовольчі товари. Тому в сімейному бюджеті частка витрат на харчування починає

скорочуватися, а частка витрат на непродовольчі товари зростає. Далі приріст доходу здійснює третю хвилю змін: зростають витрати на товари тривалого користування й послуги (адже вони є дорогими). Характерним є і те, що зі зростанням особистих доходів змінюється також структура харчування людей у сторону якісніших продуктів.

У міру насичення населення продовольчими і непродовольчими товарами, а також відносного насичення товарами тривалого користування і послугами, люди все більше починають заощаджувати свої доходи, відповідно зростає частка заощаджень. Частка заощаджень у загальній структурі особистого доходу має назву норми особистих заощаджень.

Норма особистих заощаджень характеризує рівень економічного розвитку країни. Це пояснюється тим, що заощадження населення, розміщені у банківських та інших фінансово-кредитних установах, у цінних паперах, стають джерелом інвестицій для національної економіки. Тому, чим більшу частку доходу населення заощаджує, то вищі темпи економічного росту країни, і навпаки. Наразі у різних країнах норма заощаджень коливається від 3 до 20%.

Зауважимо, що зменшення доходів населення породжує у людей неспокій і призводить до різкого зменшення норми заощаджень, а це, в свою чергу, може спричинити економічну кризу. Ось чому так важливо, щоб держава усіма засобами регуляторної політики підтримувала ринково ефективний рівень доходів населення, насамперед через підвищення рівня зайнятості, розвиток малого і середнього підприємництва.

Величина заощаджень залежить від двох основних факторів: 1) від розміру отриманого чистого доходу сім'ї та 2) від рівня процентної ставки. Що більший дохід отримує сім'я і що більшою є процентна ставка на депозити, то вищою стає норма заощаджень як

показник вигідності такої операції.

Корективи у розподіл сімейних доходів часто вносить інфляція. Не лише незмінний, але й зростаючий номінальний (грошовий) дохід може так знецінитися, що реальний дохід сім'ї знизиться. Динаміка реального доходу (РД) населення визначається через співвідношення темпів росту (T_r) номінального доходу (НД) та рівня споживчих цін (вартості життя):

$$T_r \text{ РД (\%)} = T_r \text{ НД (\%)} / T_r \text{ СЦ (\%)} \quad (4.2)$$

Наприклад, якщо номінальний дохід сім'ї за рік зріс на 20%, а в цей же час вартість життя (за індексом споживчих цін) зросла на 10%, то реальний дохід збільшився лише на 9% ($1,20 : 1,10$).

Отож, за умов інфляції стабільний рівень реальних доходів можуть зберегти лише ті групи населення, які зуміють приростити свій номінальний дохід хоча б до рівня інфляції. Так само власники заощаджень можуть захистити їх від знецінення, розмістивши депозити під процентну ставку, вищу за темп інфляції. А от ті групи населення, які отримують лише фіксовані грошові доходи (працівники бюджетної сфери; ті, хто утримуються за рахунок трансфертних виплат та інші), зазнають найбільших збитків від інфляції. Тому задля компенсації інфляційних збитків тих сімей, що отримують фіксовані номінальні доходи, держава покликана здійснювати регулярну індексацію цих доходів.

Економічне регулювання доходів населення. Якісні зрушення в розвитку виробництва, зростання обсягів продукції і її якості не можливі без глибоких перетворень у всьому господарському механізмі, одним з найважливіших ланок якого є регулювання доходів і оплати праці. В умовах ринкової економіки існують об'єктивні і суб'єктивні фактори, які обов'язково слід враховувати

при організації оплати праці на підприємствах.

До числа основних об'єктивних ринкових факторів відносяться вартість робочої сили, ціни на засоби праці і готову продукцію, ринок збуту товарів та його кон'юнктура, механізм конкуренції, прибуток і т.д. Подібні фактори впливають на оплату праці незалежно від держави і самих підприємств. При організації оплати праці основна роль належить об'єктивним чинникам; менеджери лише можуть і повинні їх враховувати.

«До числа суб'єктивних факторів відноситься державне регулювання, самими підприємствами і профспілкове» [13].

Відомо, що при ринковій економіці держава хоча в значно звуженому вигляді, але зберігає регулюючу функцію. Ця функція поширюється і на область доходів, і оплати праці. Регулювання доходів і оплати праці на рівні макроекономіки має місце у багатьох країнах з розвинутою ринковою економікою і є складовою частиною соціально-економічної політики. Держава не може відмовитися від регулювання доходів і оплати праці, якщо не налагоджені ринкові механізми саморегулювання, якщо на більшості підприємств відсутній реальний власник, зацікавлений у реструктуризації і розвитку виробництва.

Виділимо наступні найбільш істотні цілі державної концепції доходів. Пріоритетним напрямом у політиці доходів має стати підвищення реальної заробітної плати, для чого необхідно провести її індексацію, скоротити заборгованість і зробити платежі по ній першочерговими, прийняти закони про відшкодування збитків при невилплаті заробітної плати. Необхідно прискорити процес зближення мінімальної заробітної плати з середнім прожитковим мінімумом. Для цього слід звільнити мінімальну заробітну плату від функцій регулювання соціальних трансфертів, так як це стримує її

підвищення, бо пов'язане зі значними бюджетними витратами.

Державний регулюючий вплив на доходи населення полягає у здійсненні заходів щодо запобігання негативних соціальних наслідків, пов'язаних зі становленням ринкового механізму. Форми державного регулювання складаються з матеріальних, інституційних і концептуальних складових.

Матеріальна основа державного регулювання доходів залежить від обсягів національного виробництва і розмірів тієї частки, що перерозподіляється централізовано через державний бюджет. Інституційна основа пов'язана з організацією процесу перерозподілу та діяльності відповідних установ. Концептуальна спирається на використання тієї чи іншої теорії в урядовій соціальній політиці.

Державний механізм регулювання досить складний і включає первинний розподіл (оплату праці, інші первинні доходи населення і підприємств); перерозподіл через державний бюджет, податкову і трансфертну системи; кінцевий розподіл – через операції та послуги населенню.

У ході державного первинного розподілу доходів встановлюється верхня межа збільшення номінальної заробітної плати в державному секторі. Економічне значення регулювання заробітної плати визначається тим, що її зміна впливає на сукупний попит та витрати виробництва. Первинне регулювання доходів використовується державою як для підвищення конкурентної спроможності національної продукції, заохочення інвестування, так і для стримування зростання заробітної плати й інфляції.

Перерозподіл доходів здійснюється через державний бюджет, що складається з диференційованого оподаткування різних груп одержувачів доходів і соціальних виплат населенню.

Організуючи бюджетний перерозподіл доходів, держава вирішує кілька проблем: підвищення доходів незаможних верств населення, створення умов нормального відтворення робочої сили, ослаблення соціальної напруженості.

Можна виділити наступні економічні, законодавчі, погоджувальні, адміністративні методи (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

Методи регулювання доходів населення

Назва методу	Суть методу
Економічні	визначення мінімальних розмірів оплати праці, податкова політика, регулювання оплати праці працівників організацій бюджетної сфери та державних службовців, зайнятості та ін
Законодавчі	розробка законодавчої та нормативної бази, яка є вихідним моментом всього процесу регулювання
Адміністративні	базуються на силі влади і містять заходи заборони, дозволу або примусу
Погоджувальні	узгодження дій уряду, підприємців і найманих працівників

Джерело: побудовано на основі [8, с. 23]

До економічних методів відносяться: визначення мінімальних розмірів оплати праці, податкова політика, регулювання оплати праці працівників організацій бюджетної сфери та державних службовців, зайнятості та ін.

Зростання мінімальної заробітної плати залежить від економічних можливостей, що склалися у суспільстві на певному етапі.

Якщо не враховувати цей фактор, то це може призвести до затримок виплат заробітної плати працівникам, до дефіциту бюджету і т. д. Разом з тим, мінімум оплати праці має визначатися з урахуванням коштів, які необхідні для нормального фізичного відтворення робочої сили, тобто прожитковий мінімум, що в свою

чергу залежить від грошової політики держави.

Податкові надходження в бюджет забезпечує податкова політика, без цього неможливо організувати перерозподіл доходів, налагодити ефективне стимулювання економічного зростання. Наприклад, надання податкових пільг малому бізнесу сприяє підвищенню зайнятості населення, дає шанс вижити і зайняти своє місце на ринку.

«Регулюючи оплату праці в бюджетній сфері, держава виходить зі своїх економічних можливостей. Зусиллями цієї сфери формується людський потенціал будь-якого суспільства. Велика роль цієї сфери у зміцненні здоров'я, проведенні дозвілля. Підвищуючи витрати на утримання цієї сфери, держава здійснює соціальну орієнтацію економіки на розвиток особистості. Існує і зворотний зв'язок: більш складний, творчий праця створює в одиницю часу більшу масу продукції, що веде до економічного зростання» [11].

Законодавчі методи. Важливе місце в регулюванні доходів займають питання розробки його законодавчої та нормативної бази, яка є вихідним моментом всього процесу регулювання. Нормативи використовуються для розрахунків нормативних споживчих бюджетів, норми робочого часу – для визначення режимів робочого часу, тривалості відпусток на підприємствах, створення безпечних умов праці; ставки податків для утримання прибуткового податку, податків з юридичних осіб (включаючи соціальні та ін.)

Для регулювання доходів і якості життя населення найбільш значущими є Конституція України, Цивільний кодекс України, Кодекс законів про працю, укази Президента, постанови Уряду (про підвищення мінімальної заробітної плати, правовому забезпеченні колективно-договірної системи, соціальне забезпечення і страхування, соціальні гарантії та ін).

Адміністративні методи. Вони не пов'язані зі створенням додаткового матеріального стимулу або ризику економічної (фінансової) шкоди, базуються на силі влади і містять заходи заборони, дозволу або примусу.

З переходом до ринкової економіки деякі колишні адміністративні заходи збереглися, але з'явилися і нові: прямий державний контроль над монопольними ринками; розробка стандартів, контроль за їх дотриманням; утворення і підтримання мінімально допустимих параметрів життя населення, нижче якої – злидні; захист інтересів нації – ліцензування експорту та державний контроль над імпортом [9, с. 155].

Погоджувальні методи. У багатьох країнах ці методи знаходять широке поширення і вважаються найбільш економічними і «безкровними». Соціальне партнерство – узгодження дій уряду, підприємців і найманих працівників з питань динаміки оплати праці та соціальних трансфертів.

Ідея соціального партнерства, розроблена в 1950-і рр. Л. Ерхардом, Р. Балогом та іншими, виходить з необхідності узгодження суспільних інтересів, представлених з однієї сторони профспілками найманих працівників, з іншої – об'єднаннями підприємців заради успішного економічного розвитку країни. Воно передбачає укладення, виступаючими в якості рівноправних партнерів урядом, національними об'єднаннями роботодавців і профспілками, «суспільного договору» в сфері економічної та соціальної політики.

В угодах різного рівня (Генеральній – на державному рівні, галузевих і регіональних тарифних угодах – на галузевому і територіальному рівнях, у колективних договорах на підприємствах) відображаються питання про розміри мінімальної оплати праці,

тарифних ставок, соціальних виплат, про порядок індексації доходів, тривалості робочого часу, відшкодування збитків, гарантії трудових прав, охорони праці, про забезпечення житлом та ін.

Колективно-договірна система є ефективною формою регулювання заробітної плати осіб найманої праці. Її становлення гальмують два фактори:

1) знецінення робочої сили, в результаті чого заробітна плата не може виконувати свою відтворювальну функцію;

2) невиправдана диференціація заробітної плати за категоріями працівників на підприємствах однієї і тієї ж галузі, території, а також за окремими галузями і регіонами.

Кожен метод має в своєму розпорядженні прямі і непрямі заходи впливу. До заходів прямого втручання держави належать: державна гарантія мінімуму заробітної плати на своїй території, регулювання оплати праці у бюджетній сфері, встановлення системи районних коефіцієнтів, державне інвестування, субсидування програм з підвищення ефективності виробництва, звільнення від податків, пряме адміністрування щодо обов'язковості виділення квоти робочих місць для деяких груп населення, організація перенавчання працівників і виділення певної кількості працівників для виконання суспільно необхідних робіт і т.д.

До числа непрямих способів впливу належать пільгове оподаткування малозабезпечених верств населення; вибірковість процедури розподілу безкоштовних благ.

Таким чином, доходи населення є головним джерелом формування купівельної спроможності, забезпечення матеріальних та нематеріальних потреб для розвитку особистості. На сьогоднішній день в умовах економічної інтеграції, необхідно вдосконалити стратегію розвитку держави і зробити це саме за допомогою

політики доходів. Створення ефективної моделі державного регулювання, яка сприятиме стабільному підвищенню рівня життя та зменшенню соціальної нерівності, вимагає не лише розподілу та перерозподілу доходів громадян, але і впливу на сферу їх первинного утворення. Для досягнення суттєвого підвищення рівня доходів та якості життя населення необхідно впровадження інноваційного розвитку економіки, формування та практичне функціонування економіки знань. Державне регулювання доходів має активізувати трудові зусилля населення, направити їх на відродження таких галузей як наука, освіта, охорона здоров'я, промисловість високих технологій. Пріоритетами при цьому мають бути: підвищення питомої ваги оплати праці в структурі собівартості продукції та ВВП; випереджальне зростання первинних доходів громадян в порівнянні із вторинними; узгодження динаміки оплати праці з її продуктивністю.

Отже, дохід населення відіграє одну з найважливіших ролей у соціально- економічному розвитку країни, оскільки він виконує такі функції: забезпечує добробут та якість життя; є економічною основою відтворення населення; формує платоспроможний попит та обумовлюють рівень споживання; визначає рівень нагромадження грошових коштів, які є джерелом інвестиційних ресурсів; виступає критерієм соціальної орієнтації економіки; слугує чинником соціально-економічної стратифікації суспільства; визначає шляхи та можливості людського розвитку.

Аналіз системи фінансового регулювання доходів населення в Україні. В умовах сьогодення в Україні не сформована довгострокова державна політика у сфері регулювання доходів населення, що значно ускладнює підвищення рівня життя населення та, відповідно, формування середнього класу. Подальше зволікання

з розробленням та реалізацією ефективної політики щодо грошових доходів населення сприяє зростанню кризових явищ в економічній сфері.

Нормативною базою сучасної державної політики доходів населення є основні напрями політики щодо грошових доходів населення України та Стратегія подолання бідності. Ці документи створено в інших соціально-економічних умовах та не відповідають сучасним умовам. Згідно з Указом Президента України про основні напрями політики щодо грошових доходів населення України від 07.08.1999 р., державна політика включала три етапи (табл. 4.7).

Таблиця 4.7

Етапи державної політики регулювання доходів населення

Етап	Характеристика
1. 1999-2000 рр.	ліквідація заборгованості із заробітної плати та інших соціальних виплат; створення організаційних передумов, пов'язаних із реформуванням системи пенсійного забезпечення, умов для запровадження системи загальнообов'язкового державного медичного страхування, системи кредитування населення; сприяння легалізації тіншових доходів населення.
2. 2001-2005 рр.	недопущення надмірної диференціації населення за рівнем доходів шляхом скорочення прошарку малозабезпечених громадян, створення умов для формування середнього класу громадян; сприяння розвитку підприємницької діяльності громадян; запровадження системи загальнообов'язкового державного страхування на випадок безробіття; розвиток системи кредитування населення на отримання освіти, придбання житла та іншого нерухомого майна тощо; подальший розвиток безготівкових форм розрахунків комерційних банків із фізичними особами
3. 2006-2010 рр.	забезпечення динамічного зростання рівня реальних доходів населення, збалансованих з іншими макропоказниками; створення умов для закріплення широкого прошарку середнього класу громадян.

Джерело: систематизовано авторами

Політику заходів у державі було прийнято в 1999 р. (більше 20 років тому) та розраховано на 11 років. Проте, проаналізувавши етапи її реалізації, зазначимо, що не всі заходи було виконано. На першому етапі було запропоновано ввести загальнодержавну обов'язкову систему медичного страхування, що не зроблено і донині. Систему кредитування населення також не розроблено.

На другому етапі досі не запропоновано впровадження системи загальнообов'язкового державного страхування на випадок безробіття. Систему кредитування населення на отримання освіти, придбання житла та іншого нерухомого майна також не розроблено.

На третьому етапі державної політики щодо доходів населення умови для закріплення широкого прошарку середнього класу громадян також не було створено. Фактично в Україні існує лише два класи громадян – малозабезпечені та олігархи.

Указ Президента України від 05.03.2010 № 274/2010 започатковує новий етап в державній політиці доходів населення, проте стосується він лише подолання бідності в країні. Слід зазначити, що політика регулювання доходів населення охоплює усі рівні – від національного до рівня домогосподарства. На рівні домогосподарств знаходиться найбільш детальна інформація, яка стосується доходів населення. Доходи домогосподарств – це показник, який показує кінцеве споживання населення та стає основою для оцінки рівня життя населення в країні.

Високий рівень бідності, який спричинений нерівністю в розподілі доходів, спричиняє соціальну напругу в суспільстві. Основним наслідком цього процесу стає зниження темпів економічного зростання країни. Нерівність за доходами часто спричиняє макроекономічну нестабільність. Значна нерівність населення є чинником бідності і, відповідно, масштабного

вторинного перерозподілу доходів через соціальні трансферти; масштабні соціальні трансферти зумовлюють високі бюджетні витрати, а отже, і бюджетний дефіцит; необхідність покриття бюджетного дефіциту провокує інфляцію; інфляція значно сильніше впливає на доходи бідніших верств населення, а отже, провокує посилення нерівності.

Найбільш ефективним засобом державного регулювання заробітної плати в країнах із ринковою економікою є визначення гарантованого мінімуму (мінімальної заробітної плати). В Україні з 1991 р. також діє мінімальний розмір оплати праці (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

Розмір мінімальної заробітної плати в Україні в 2010-2018 рр.

Розмір МЗП, грн	Дата введення	Нормативно-правовий документ, регламентуючий установлення МЗП
869	01.01.2010	Про Державний бюджет України на 2010 рік
922	01.04.2010	Верховна Рада України; Закон, Перелік, Бюджет від 27.04.2010 № 2154-VI
941	01.01.2011	Про Державний бюджет України на 2011 рік 1004 01.12.2011 Верховна Рада України; Закон, Бюджет, Перелік від 23.12.2010 № 2857-VI
1073	01.01.2012	Про Державний бюджет України на 2012 рік Верховна Рада України; Закон, Бюджет, Перелік від 22.12.2011 № 4282-VI
1118	01.10.2012	
1134	01.12.2012	
1147	01.01.2013	Про Державний бюджет України на 2013 рік 1218 01.12.2013 Верховна Рада України; Закон, Бюджет, Перелік від 06.12.2012 № 5515-VI
1218	01.01.2014	Про Державний бюджет України на 2014 рік Верховна Рада України; Закон, Бюджет від 16.01.2014 № 719-VII
1218	01.01.2015	Про Державний бюджет України на 2015 рік 1378 01.09.2015 Верховна Рада України; Закон, Бюджет від 28.12.2014 № 80-VIII

Продовження таблиці 4.8

1378	01.01.2016	Про Державний бюджет України на 2016 рік Верховна Рада України; Закон, Бюджет від 25.12.2015 № 928-VIII 1450 01.05.2016 1600 01.12.2016
3200	01.01.2017	Про Державний бюджет України на 2017 рік Верховна Рада України; Закон, Бюджет, Розподіл [...] від 21.12.2016 № 1801-VIII
3723	01.01.2018	Про Державний бюджет України на 2018 рік
4173	01.01.2019	Про Державний бюджет України на 2019 рік
4723	01.01.2020	Про Державний бюджет України на 2020 рік
5000	01.09.2020	Про Державний бюджет України на 2020 рік

Джерело: систематизовано авторами

Зазначимо, що встановлений розмір мінімальної заробітної плати застосовується не лише для регулювання оплати праці, а й для визначення розміру допомоги з тимчасової непрацездатності, пов'язану з виконанням трудових обов'язків. За даними профспілок, українська мінімальна заробітна плата у сім разів нижче, ніж в Естонії, Словаччини, Угорщини, у 15-40 разів – ніж в Австралії, Німеччині, Франції і втричі нижче визначеного ООН рівня бідності на 5 доларів США в день.

За період 2010-2018 рр. середньомісячна заробітна плата зросла з 869,00 грн. у 2010 р. до 3200,00 грн. у 2017 р., тобто збільшилася на 368%. Проте варто зазначити, що стрімке збільшення мінімальної заробітної плати відбулося лише в 2017 р. За період 2010-2016 рр. вона зросла лише на 58%. Якщо розглядати динаміку середньомісячної заробітної плати в гривнях, то бачимо її зростання кожного року. Проте, якщо розрахувати заробітну плату в доларах США, кожного року бачимо її зменшення за рахунок зниження курсу гривні.

За період 2010-2016 рр. вона зменшилася на 52,65 дол.

У 2017 р. за рахунок збільшення мінімальної заробітної плати, вона становила 119,26 дол. Зараз цей показник більше, ніж удвічі менший за європейські країни (300 дол.). З огляду на це, провідним складником подальшого реформування системи оплати праці має стати зростання реальної заробітної плати як складової частини реформування всього механізму господарювання. Ми передбачаємо, що її зростання призведе до збільшення рівня тіньової економіки. Це пов'язано з податковим навантаженням на підприємства та підприємців, тому вирішення проблеми повинно стати вдосконалення податкового законодавства у сфері оплати праці, а саме зниження ставок податків на доходи фізичних осіб та ЄСВ.

Слід зазначити, що в загальних грошових доходах населення залишається незначною частка доходів фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності. В умовах ринкової економіки важливими джерелами отримання доходів є підприємницька діяльність та самозайнятість. В Україні такі види доходів має досить обмежена кількість громадян, тому вони становлять незначну частку в структурі грошових доходах населення. У структурі сукупних ресурсів домогосподарств доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості в 2010 р. становили 6,1%, а в 2015 р. – 5,5%, тобто відбулося зменшення на 0,6% [5]. Однак, у процесі становлення ринкової економіки доходи від підприємницької діяльності і самозайнятості повинні зростати.

Про ефективність державної політики регулювання оплати праці можуть свідчити такі показники.

1) Співвідношення темпів росту номінальної та реальної заробітної плати, а також індексу споживчих цін (табл. 4.9).

**Співвідношення основних соціальних індикаторів
протягом 2013-2018 рр.**

Дата	Номінальна заробітна плата	Реальна заробітна плата	Індекс споживчих цін
01.01.2013	106,8	108,1	100,5
01.01.2014	105,7	86,5	124,9
01.01.2015	117,6	90,1	143,3
01.01.2016	120,3	106,5	112,4
01.01.2017	140,4	113,7	118,9
01.01.2018	151,5	121,3	120,3

Номінальна заробітна плата (сума, нарахована працівнику за виконану роботу) та реальна заробітна плата (сукупність матеріальних благ та послуг, які працівник може придбати за номінальну заробітну плату) не обов'язково змінюються однаковими темпами. Наприклад, номінальна заробітна плата може підвищитись, а реальна заробітна плата знизитись, якщо ціни на товари та послуги зростали швидше, ніж номінальна заробітна плата. Саме така ситуація характерна для України.

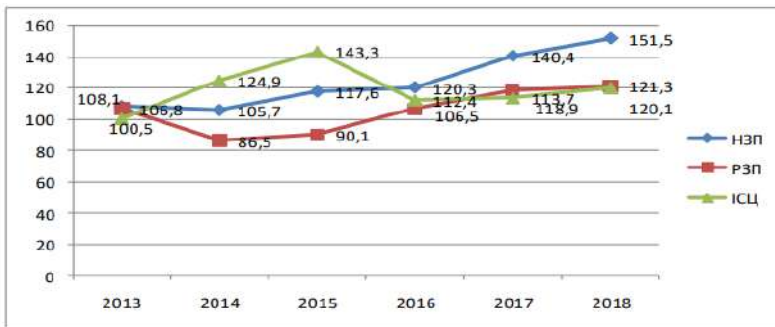


Рис. 4.3. Співвідношення номінальної та реальної заробітної плати, а також індексу споживчих цін за 2013-2018 роки, %

Джерело: складено за даними джерела [4]

2) Співвідношення мінімальної заробітної плати та реальної заробітної плати, а також прожиткового мінімуму (рис. 4.4).

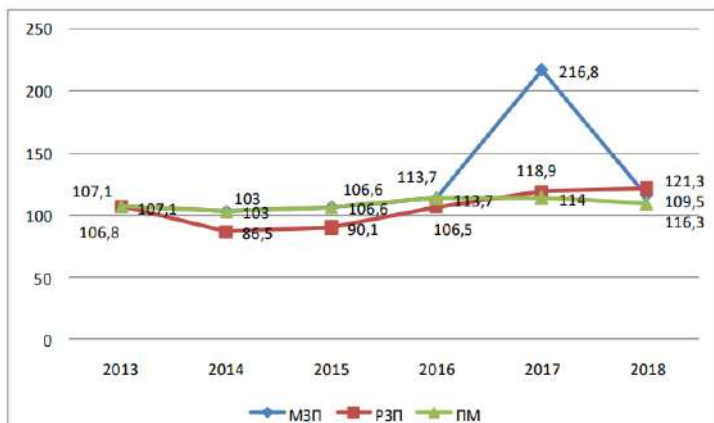


Рис. 4.4. Співвідношення мінімальної заробітної плати та реальної заробітної плати, а також прожиткового мінімуму, %

Джерело: складено за даними джерела [4]

Державна політика регулювання доходів є вагомим важелем, який має безпосередній вплив на рівень життя широких верств населення. Адже зниження реальних доходів, посилення майнової диференціації, а також розширення зони бідності стають вкрай актуальними проблемами сьогодення. Варто зазначити, що рівень соціально-економічного розвитку країни прямо залежить від державної політики у сфері доходів. Тому беззаперечним є той факт, що державна політика у сфері регулювання доходів населення є одним з найголовніших елементів управління рівнем соціально-економічного розвитку країни. У вітчизняній науці існує нагальна потреба подальшого вивчення саме державного регулювання доходів населення. Адже дослідження соціальних функцій держави, методів, а також інструментів та програм державного регулювання доходів населення набувають виняткового значення у сучасних соціально-економічних реаліях.

Як правило, політика регулювання доходів населення охоплює

усі ієрархічні рівні, на яких відбувається формування доходів – від національного до рівня домогосподарств. Основною метою регулювання доходів на рівні домогосподарств є справедливий розподіл фінансових-економічних, соціальних ресурсів між домогосподарствами за умови одержання ними максимально можливого обсягу доходу.

Стосовно державного втручання, то його роль скоріше соціальна, ніж економічна. Зокрема, усі три рівні (національний, регіональний, місцевий) перебувають у безперервній взаємодії. Як правило, регулювання регіонального та місцевого рівнів здійснюється через територіальні, галузеві та колективні договори. У галузевих договорах регулюються: мінімальна тарифна ставка за основними професійно-кваліфікаційними групами, форми і системи заробітної плати, розмір соціальних виплат і пільг.

Отже, незважаючи на існування в Україні розробленої законодавчої бази в галузі забезпечення конституційних гарантій щодо соціального захисту населення, рівень життя населення залишається без змін. Водночас його базовий соціальний норматив – прожитковий мінімум використовується лише для загальних оцінок рівня життя населення. Зокрема, під час розрахунків мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму фактично не враховується прогнозний рівень зростання макроекономічних показників української економіки. Адже розмір мінімальної зарплати і прожиткового мінімуму не завжди переглядаються відповідно до рівня інфляції впродовж року.

У 2018 році в Україні мінімальна заробітна плата складала 3723 грн., а прожитковий мінімум – 1841,3 грн. (2,02 величини прожиткового мінімуму). У державному бюджеті на 2019 рік мінімальна заробітна плата запланована на рівні 4173 грн., а

прожитковий мінімум – 1921 грн. (2,17 величини прожиткового мінімуму), на кінець року – 2102 грн. (1,98 величини прожиткового мінімуму), що, як бачимо, не відповідає стандартам ЄС та взагалі має тенденцію до зниження. Також слід констатувати, що щорічне підвищення мінімальної заробітної плати не встигає за загальним зростанням середньої заробітної плати, а індекс Кейтса в Україні (відсоткове співвідношення мінімальної зарплати та середньої) сьогодні складає 40,7%, не дотягуючи до рекомендованого МОП та Світовим банком діапазону в 50–60%.

3) Співвідношення темпів зростання мінімальної заробітної плати та індексу споживчих цін (рис. 4.5).

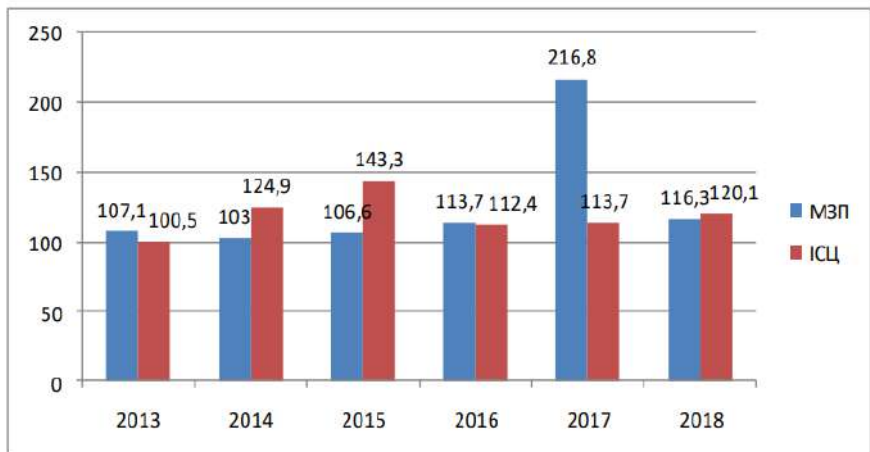


Рис. 4.5. Співвідношення темпів зростання мінімальної заробітної плати та індексу споживчих цін, %

Джерело: складено за даними джерела [4]

Станом на 1 грудня 2019 року, згідно з внесенням змін до Закону України «Про Державний бюджет України на 2019 рік» (щодо підвищення прожиткового мінімуму) прожитковий мінімум в Україні становить 2027 грн. Відповідно до курсу Національного

банку України, мінімальна заробітна плата станом на 1 жовтня 2019 р. в еквіваленті становить 130 євро (прожитковий мінімум – 64 євро), що навіть приблизно не відповідає мінімальній заробітній платі найбідніших країн Європейського Союзу. Наприклад, серед європейських країн найнижчу мінімальну заробітну плату отримують у Албанії – 156,99 євро, Болгарії – 184,07 євро, Республіці Македонія (колишня республіка Югославія) – 213,72 євро, Румунії – 217,5 євро та Сербії – 235,04 євро.

Радою Європи рекомендовано встановлювати мінімальну заробітну плату на рівні 60% від національної середньої заробітної плати. В Україні розмір мініимальної заробітної плати визначають з огляду на встановлений прожитковий мінімум для працездатних осіб. Тривалий час мінімальна заробітна плата в Україні була нижчою за прожитковий мінімум, а лише у 2009 році зрівнялася з ним. Причому для того, щоби мінімальна заробітна плата виконувала стимулюючу функцію та виступала гарантом соціальної захищеності працівників, вона повинна перевищувати прожитковий мінімум. Згідно зі стандартами ЄС розмір мініимальної заробітної плати має становити 2,5 величини прожиткового мінімуму.

Отже, мінімальна заробітна плата в Україні є нижчою, від найбідніших країн Європейського Співтовариства, приблизно у 3,5 рази. Величина мініимальної заробітної плати та прожиткового мінімуму повинні регулярно підвищуватись із врахуванням реальних інфляційних процесів в країні. Це, з однієї сторони, забезпечуватиме соціальні гарантії членам суспільства, покриваючи їм мінімум доходів, а з іншої, – встановлюватиме мініимальні вимоги щодо підвищення ефективності економіки країни. Водночас варто зауважити, що державні мініимальні стандарти повинні знайти своє відображення як у державному, так і в місцевих бюджетах, що

сприятиме вирівнюванню рівня соціального забезпечення громадян у межах різних областей, районів та інших адміністративних одиниць тощо.

Варто також зазначити, що станом на 2019 р. індексація грошових доходів є одним з основних державних інструментів регулювання доходів, яка направлена на підтримку платоспроможності вразливих груп населення, що мають фіксований дохід (пенсіонери, інваліди, неповні і багатодітні сім'ї, молодь тощо). Тобто, це є встановлений державою механізм підвищення грошових доходів населення, який компенсує частково або повністю подорожчання споживчих товарів і послуг. Відповідно він встановлюється на основі врахування збільшення вартості життя та розраховується включенням індексу цін і тарифів фіксованого набору товарів і послуг, що становлять споживчий кошик.

Якщо споживчі ціни зростають швидшими темпами, ніж заробітна плата, це приводить до зниження купівельної спроможності низькооплачуваних працівників, отже, до зростання бідності. За період дослідження в Україні найгірша ситуація спостерігалась у 2008, 2011 та 2015 роках, коли темп зростання мінімальної заробітної плати був меншим за зростання індексу споживчих цін.

4) Частка середньої заробітної плати у структурі ВВП та сукупних доходах населення (рис. 4.6).

Одним зі складових елементів валового внутрішнього продукту (ВВП) є оплата праці.

В Україні цей показник сьогодні становить менше 40%, тоді як у розвинених країнах, таких як США та Японія, частка заробітної плати у ВВП становить більше 75%. Як видно з проведеного дослідження, заробітна плата у структурі сукупних доходів складає лише 44,3%.

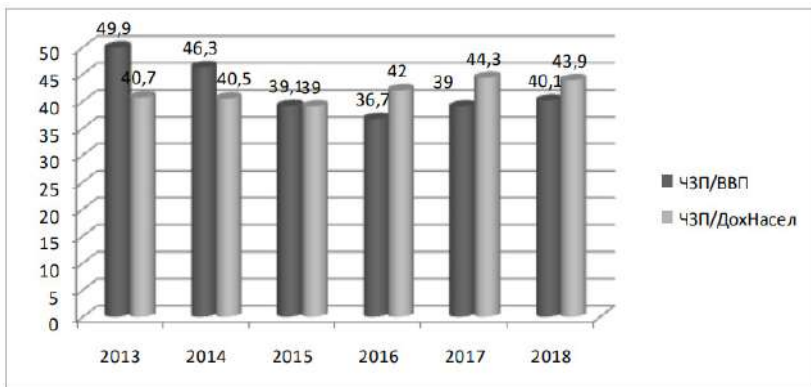


Рис. 4.6. Частка оплати праці найманих працівників у структурі ВВП та доходах населення, %

Джерело: складено за даними джерела [4]

На думку експертів, «на цей показник, безумовно, впливає високий рівень структури доходів соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансферів (на рівні 32,4%). Згідно з даними профспілок українська мінімальна заробітна плата:

- у 7-9 разів нижче, ніж в Естонії, Словаччині, Угорщині;
- у 15-40 разів нижче, ніж в Австралії, Німеччині, Франції;
- втричі нижче, ніж затверджений ООН рівень бідності у 5 дол. США на день».

Досвід постсоціалістичних країн Центральної та Східної Європи, зокрема Польщі, Словаччини, Угорщини, Хорватії, Чехії, свідчить про те, що реальні зрушення в економіці цих держав розпочалися лише тоді, коли середня заробітна плата підвищилась до рівня, еквівалентного 300 долларам США і вище в розрахунку на місяць.

На основі оцінювання статистичних даних за 20 років Український інститут майбутнього (незалежний аналітичний центр,

заснований у 2016 році) визначив, як буде змінюватися заробітна плата залежно від зростання доларового ВВП (рис. 4.7).



Рис. 4.7. Потенціал зростання номінальної заробітної плати, грн. [12]

Джерело: складено за даними джерела [4]

Згідно з прогнозами Міжнародного валютного фонду максимальний приріст доларового номінального ВВП у 2022 році буде становити 10%. Розрахунки показали, що за додаткового приросту доларового номінального ВВП на 10% у 2022 році середня заробітна плата буде становити 22,2 тис. грн. (\$716,4) з урахуванням інфляційних очікувань.

Світовий досвід проведення індексації доходів показує, що цей процес повинен бути обмежений та диференціюватися за категоріями доходотримувачів, а також за часовим періодом.

На сучасному етапі мова йде не стільки про диференціацію, що властива будь-якому суспільству, скільки про перехід її в крайні, в особливо небезпечні форми. Індекс Джині збільшився майже в 1,5 рази і становив у 2015 році 0,36, що характеризує вкрай нерівномірний розподіл доходів. Протягом наступних років коефіцієнт концентрації за грошовими витратами населення мав тенденцію до зниження і в 2016 році склав 0,33. Коефіцієнт Джині

наближається до показника концентрації доходів у Великобританії та США. Між тим, розмір ВВП на душу населення в цих країнах один з найвищих, у той час як в Україні він складає у 2018 році 8332,32 дол. США, що в 5-7 разів менше, ніж у Великобританії та США (табл. 4.10).

Таблиця 4.10

Коефіцієнти Джині та ВВП на душу населення в країнах світу за 2018 рік

Ранг	Країна	Коефіцієнт Джині
83	Україна	0,256
37	Словакія	0,260
12	Швеція	0,250
24	Фінляндія	0,250
6	Німеччина	0,283
54	Румунія	0,274
58	Болгарія	0,282
35	Литва	0,375
48	Латвія	0,348
35	Польща	0,327
125	Киргизстан	0,333
26	Італія	0,360
15	Великобританія	0,359
57	Росія	0,401
5	США	0,408
71	Мексика	0,471

Джерело: побудовано на основі [6]

У порівнянні з розвинутими країнами Європи, в яких індекс Джині знаходиться на рівні 0,25-0,26, а ВВП перевищує український в 4-6 разів, отже Україна відноситься до бідних країн із високим рівнем диференціації суспільства. Високий рівень ВВП та добробуту в країнах з розвинутою економікою дозволяє забезпечувати соціальний прогрес при різних варіантах соціальної політики щодо

розподілу доходів у суспільстві. Так, у США та Великобританії підтримується високий рівень диференціації грошових доходів населення виходячи з уявлень, що це краще стимулює соціально-економічний розвиток.

Узагальнюючи, можна дійти висновку, що пріоритетами державної політики регулювання доходів населення України в сучасних кризових умовах, повинні стати регулювання системи оплати праці шляхом використання такого інструменту, як мінімальна заробітна плата та індексація грошових доходів населення на основі показника темпу інфляції поточного періоду. При цьому пріоритети державної політики регулювання доходів населення повинні мати не тільки соціальне спрямування, а бути векторно цілеспрямованими на досягнення європейських соціальних стандартів. До того ж повинні ґрунтуватися та узгоджуватися з стратегією економічного та соціального розвитку України загалом. Отже, державна політика регулювання доходів населення повинна мати чіткі орієнтири, завдання, а також відповідне ресурсно-фінансове забезпечення для їхньої реалізації.

Важелі фінансової політики доходів населення та їх аналіз. Забезпечення високого рівня добробуту своїх громадян є однією із важливих функцій будь-якої держави. Україна в цьому сенсі не є винятком, задекларувавши це у відповідних законодавчо-нормативних документах та ратифікувавши низку міжнародних актів. Проте, не зважаючи на стійку тенденцію збільшення загального рівня доходів населення, нагальними залишаються такі проблеми як, низький рівень оплати праці більшості працюючого населення, значна частка соціальних трансфертів у структурі доходів, посилення диференціації доходів, наявність значної чисельності громадян, що отримують доходи нижче прожиткового рівня тощо. Наявність

значної кількості проблем потребує удосконалення фінансової політики регулювання доходів населення та виявлення важелів регулювання.

Вагомим засобом реалізації фінансової політики держави, зокрема регулятивного змісту, є специфічні важелі. З'ясовуючи специфіку фінансового регулювання доходів населення, доцільно виокремити важелі або домінанти, які є суттєвими складовими управління цими процесами. Формування важелів фінансової політики у кожній країні має відповідні традиції, які відображають особливості суспільного та фінансового устрою країни, ментальність населення, фінансові можливості тощо. З'ясування та аналіз особливостей прояву домінант фінансової політики з наряду регулювання доходів населення потребує обґрунтування специфіки їх прояву. Кожен елемент (складова) фінансової системи має відповідну політику на макро- та мікрорівнях, зокрема за напрямками: бюджетна, грошово-кредитна, страхова, пенсійна, банківська, інвестиційна тощо. Реалізація цих домінант в умовах України повинна враховувати відповідний етап розвитку, економічний стан та певні «правила» функціонування фінансової системи і сприяти проведенню реформ, зокрема у фінансовій системі. Фінансова політика реалізується органами з виконанням відповідних функцій, має напрями за ієрархічними рівнями економічної системи, використовує методи та засоби регулювання. Ознайомлення з інформаційними джерелами з цієї проблематики дозволило виокремити такі важелі фінансового регулювання, які реалізуються в напрямках регулятивної фінансової політики (рис. 4.8).

Фінансова політика реалізується через відповідний механізм. Оскільки домінанти, що регулюють процеси формування доходів населення мають не лише суто фінансову природу, але й соціальну,

дослідження виконаємо з врахуванням окремих соціологічних підходів.



Рис. 4.8. Схема важелів фінансового регулювання доходів населення

Джерело: систематизовано авторами

У практиці реалізації соціальної складової фінансової політики в окремих країнах зустрічаються різні за значенням та сутністю нормативи, зокрема такі:

- рівень соціальних виплат щодо ВВП;
- мінімальна заробітна плата;
- рівень допомоги з безробіття;
- мінімальний розмір пенсії;
- інші нормативи з урахуванням специфіки розвитку.

Система фінансування соціального захисту, яка нині діє в Україні є поєднанням радянської та європейської моделі. Порядок виплат відповідним категоріям населення регулювався Законом «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» (2000 р.) та методикою затвердженою КМУ. У ринкових умовах втручання держави в регулятивні процеси є зумовленою необхідністю. Якщо держава втрачає контроль над фінансовими потоками, то неминуче виникають кризові явища. Так було за часів великої депресії в 1929-1933 рр. в США, регіональних та

світових фінансових криз кінця 90-х рр. ХХ та кінця першого десятиріччя ХХІ ст. Сучасні вчені виділяють два напрями державної регулятивної політики доходів. Так, В. Кушлін «основним напрямом вважає перерозподіл через державний бюджет шляхом диференційованого оподаткування окремих груп отримувачів доходів і соціальних виплат» [5, с. 588]. Інші автори дотримуються думки, що основними напрямками регулювання доходів повинно бути визначення і коригування розмірів прожиткового мінімуму і на цій основі встановлення мінімальної заробітної плати, а також пенсій, стипендій тощо.

Щодо недержавних інституцій у напрямі регулювання доходів, то їх роль в економічній літературі висвітлена мало, але щодо специфіки України, то їх роль значна. Профспілки, політичні партії та їх блоки, окремі громадські організації можуть досить вагомо впливати на політику регулювання доходів. Так, останніми роками в умовах подолання фінансової кризи в деяких зарубіжних країнах різко зросла роль профспілок. Намагання державних органів влади забезпечити гідний рівень життя населення сприяло стрімкому зростанню соціальних виплат та підвищенню соціальних стандартів. Роль податків у формуванні доходів є важливим чинником, тому що від рівня податків та зборів, які сплачують фізичні особи залежить їх реальний дохід.

Як зазначає Б. Давидович, боротьба із бідністю, надання соціальної допомоги, підтримання рівня доходів вважається в США важливою метою соціальної політики. В США рівень і джерела доходів домогосподарств регулярно обстежуються при проведенні суцільних переписів населення один раз на десять років. Як джерело доходів досліджуються: заробітна плата, несільськогосподарський та сільськогосподарський дохід самозайнятих, доходи від

власності, допомоги і компенсації, пенсії, приватна допомога, аліменти. Основним і більш надійним джерелом даних про доходи населення в США є поточні обстеження населення. Вибіркова сукупність респондентів-домогосподарств ґрунтується на основі останнього перепису населення і охоплює населення усіх штатів і округу Колумбія. Це обстеження проводить Бюро переписів Міністерства комерції США щороку в березні, під час якого в 60000 домогосподарствах опитують усі особи віком від 15 років і старше про розмір їх грошових доходів, отриманих у попередньому році. У США державному регулюванню доходів населення приділяють великої уваги. Так, у 1981 р. без врахування державного регулювання різниця між 20% найбагатших домогосподарств і 20% найменш забезпечених могла б скласти 52,4 рази, але як стверджують К. Макконел і С. Брю з урахуванням державної політики доходів, після сплати податків, ця різниця склала лише 9,7 рази.

Як приклад організації обстежень бюджетів домогосподарств у Європі буде цікавим досвід Франції. Обстеження доходів населення організовує Національний інститут статистики і економічних досліджень Міністерства економіки і фінансів. Також як і в США, анкета орієнтована на використання даних про доходи домогосподарств, що декларуються у фіскальних органах з метою оподаткування. На багатьох підприємствах Франції кожні три роки укладається угода між адміністрацією та працівниками, згідно з якою у разі збільшення доходів підприємства виплачується винагорода до 1,5 тарифної ставки щорічно, але видається вона конкретному працівникові лише через п'ять років. Протягом цього періоду належна сума зберігається в банку на спеціальному рахунку, дохідний процент за якою не оподатковується. Така практика підвищує зацікавленість працівника не лише в якісній праці, але й

довготривалому перебуванні у штаті підприємства.

Обстеження бюджетів домогосподарств у Великобританії здійснюється за допомогою анкетування. Усі дорослі члени домогосподарства заповнюють протягом двох послідовних тижнів щоденник витрат, у якому фіксують усі свої споживчі витрати відповідно до опитувальної анкети. Крім того, під час першого інтерв'ю з'ясовується наявність предметів тривалого використання і постійні витрати та сукупні доходи сім'ї. Вибірка домогосподарств для обстежень організована так, що сім'ї мають однакову ймовірність потрапити до неї.

У зарубіжних країнах механізми регулювання структури заробітної плати мають відмінності. Так, у США, Франції, Іспанії, Нідерландах встановлення мінімальної заробітної плати регламентується на законодавчому рівні. У Болгарії, Греції розмір її формується у результаті узгодження на національному рівні між урядом, профспілками і підприємцями. В Італії, Німеччині, Великобританії встановлюються галузеві мінімуми заробітної плати, загальнонаціональна заробітна плата не регламентується. У США роботодавці не можуть приймати на роботу працівника, якщо не гарантують йому суму, встановлену законодавчо. Однією з важливих доміант фінансового регулювання є мотивація до утворення доходів. В економічній літературі є деякі погляди вчених з цієї проблематики як вітчизняних, так і зарубіжних авторів.

Узагальнюючи ці теоретичні розробки, запропоновано таку класифікацію (рис. 4.9).

З'ясуємо специфіку виплати пільг за кордоном. У Литві особливість оподаткування малих і середніх підприємств залежить від статусу платника (юридична чи фізична особа) і якщо платник є фізичною особою, враховується вид його діяльності. Малі

підприємства сплачують податки за ставкою 13%.



Рис. 4.9. Класифікація мотивів утворення доходів

Джерело: систематизовано авторами

Підприємці, що займаються індивідуальною трудовою діяльністю, сплачують особистий прибутковий податок за ставкою 29%. Спеціальний режим оподаткування, який має статус пільгового, поширюється на осіб, які займаються індивідуальною трудовою діяльністю і не мають найманих працівників. Плата за ліцензію замінює особистий прибутковий податок. Цей режим поширюється на 25 видів промислової діяльності, 13 видів діяльності у сфері послуг, 6 видів торговельної діяльності.

Заслуговує на увагу досвід Японії щодо підтримки малого підприємництва. Особливістю японської підтримки малого бізнесу

є збалансований механізм, який не пропускає перехід за межу, коли ця допомога призводить до неефективного витрачання коштів державного бюджету.

Проаналізуємо ситуацію з пільгами, які передбачені Законами України про Державний бюджет. Як свідчать дані, бюджет України на 2019 рік переобтяжений значною кількістю пільг і компенсацій. На кожного мешканця країни припадає більше одного випадку використання пільги. Основним недоліком системи надання пільг є те, що право на пільги використовує небідне населення, тоді як найменш захищені верстви населення позбавлені можливості скористатися своїм правом.

Особливий напрям фінансового регулювання доходів населення, який притаманний цивілізаціям – підвищення рівня добробуту. Широкого розповсюдження він отримав у першому десятиріччі XXI ст. – у період подолання наслідків фінансової кризи. Нині в Німеччині формується новий тип інформаційного суспільства, і тут вагома роль віддається домогосподарствам, зокрема підвищенню рівня добробуту. Для практичної реалізації цього напряму затверджуються програми з пріоритетом підвищення рівня соціального забезпечення. Аналогічний підхід відстежується і в США, де значна увага надається освіті, що є основою розвитку нації. Так, згідно з оцінкою фахівців, збільшення терміну освіти в США на один рік призводить до збільшення ВВП на 5-15%.

Значної уваги підвищенню рівня добробуту останнім часом надають у Росії. На середину першого десятиліття XXI ст. частка державних витрат на освіту і професійну підготовку складає 4-4,5% від ВВП, що є недостатнім. В подальшому державні витрати на ці цілі повинні складати 7% від ВВП.

Щодо специфіки України в напрямі забезпечення

рівня добробуту є розуміння у владних структурах підтримки інтелектуальної еліти, кваліфікованих фахівців, але обмежені фінансові ресурси, зокрема і бюджетні, не дозволяють робити це належно. Як наслідок – відтік «мізків» за межі України. Необхідно зазначити, що близько 3 млн наших співвітчизників (за деякими даними до 5 млн) працюють за межами України. Отже, проведений аналіз засвідчує, що нині відбуваються трансформаційні процеси в напрямі доходів населення. За результатами виконаного дослідження можна зіставити характеристику цих домінант.

Щодо тенденцій розвитку економіки України у на наступні кілька років, можемо визначити наступні.

У короткостроковій перспективі світова економіка розвиватиметься в умовах відносно низьких темпів зростання та погіршення кон'юнктури світових фінансових ринків.

Таблиця 4.11

Домінанти фінансової політики регулювання доходів населення

Домінанти	Основні характеристики	
	Країни ЄС, США, Японія	Україна
Нормативи та обсяг соціальних виплат	Обсяг соціальних виплат забезпечує належний фізіологічний рівень індивіда.	Обсяг соціальних виплат для окремих індивідів не забезпечує фізіологічного існування,
Нормативи та обсяг соціальних виплат	Частка соціальних виплат у ВВП складає від 15,5 до 33,4%.	а їх частка у ВВП не перевищує 13%.
Фіскальні важелі	Особливістю системи оподаткування майже у всіх країнах Європи, Канади, США є шедульна схема, яка має до 6-ти градацій. Підтверджується принцип: «багаті повинні платити більше», діє розгалужена схема знижок для окремих верств населення. підхід залишається без змін.	З 2004 р. діяла єдина ставка оподаткування доходів фізичних осіб – 13%, з 2007 р. – 15%. Податковим кодексом прийнятим у 2010 р. Верховною Радою України цей показник підвищений до 18%.

Продовження таблиці 4.11

Методи регулювання доходів, зокрема заробітної плати	Розвинена схема заохочень до праці, премії, доплати в комерційних структурах та стабільна висока оплата праці для працівників бюджетних установ.	Тінізація економіки, недосконала система контролю за оплатою праці в комерційних структурах, незважаючи на градації
Методи регулювання доходів, зокрема заробітної плати	Розгалужена перманентна схема моніторингу за доходами населення.	оплати праці у бюджетних установах, цей рівень залишається низьким.
Мотиваційні важелі	Розгалужена схема мотивацій психологічного, матеріального, духовного, адміністративного змісту. Ефективні механізми заохочень.	Нестабільна економічна і соціальна ситуація не сприяють формуванню довготривалих стимулів.
Пільги	Пільги мають адресну спрямованість. Рівень пільг загалом є обґрунтованим і забезпечує реальну соціальну підтримку адресатам.	Значна кількість пільг і необґрунтовано завищена чисельність отримувачів. Незначний рівень адресної спрямованості та недостатні обсяги пільгового забезпечення.
Підвищення рівня добробуту	Підвищення рівня добробуту є завданням загальнодержавного значення. Сформовано спеціальні програми комплексного фінансування щодо підвищення рівня добробуту нації.	Підтримка здійснюється дискретно, в основному завдяки коштам державного бюджету

Джерело: узагальнено авторами

Завдяки збільшенню експортних оборотів та активізації внутрішнього споживання США стає драйвером розвитку світової економіки. Геополітичні ризики, центрами яких є Україна та Близький Схід, мають значний вплив на світову фінансову систему.

На світових фінансових ринках існує ризик підвищення довгострокових відсоткових ставок та зростання премій за ризик.

Зокрема, зазначені ризики зростають в країнах, що розвиваються, з огляду на їхню повільну адаптацію до низьких темпів економічного зростання. Через значний внесок у світовий ВВП країн, що розвиваються, загострення фінансових ризиків навколо зазначених країн створює додатковий вплив на розвиток світової економіки.

Разом з тим, урядами країн ЄС передбачена підтримка деяких галузей реального сектору економіки, що постраждали від російського ембарго, у розмірі 125 млн. євро. У зв'язку з відсутністю альтернативних покупців, зазначені кошти допоможуть зменшити кількість продуктів на ринку, стабілізувати ціни та компенсувати можливі збитки.

Внутрішні ризики розвитку економіки України, головним чином, пов'язані з: військовими діями на Донбасі, які призводять до скорочення виробництва у регіоні, погіршення умов залучення зовнішнього фінансування та зростання видатків бюджету на фінансування силових відомств і відновлення зруйнованої інфраструктури; зростанням боргового навантаження на бюджет через необхідність фінансування дефіциту та заборгованості НАК «Нафтогаз», сформованої у минулі роки; виснаженням міжнародних резервів, що ускладнює використання Національним банком України інтервенцій в якості інструментів стримування зростання попиту на іноземну валюту, який виникає внаслідок панічних настроїв та спекулятивних атак.

«Вторинні ефекти внутрішніх політичних та економічних потрясінь, анексії Криму та військових дій на Донбасі поширилися на більшість секторів вітчизняної економіки. Внаслідок цього поглиблюються існуючі диспропорції, прискорюються падіння ВВП, скорочення об'ємів промислового виробництва, виконаних будівельних робіт, зовнішньої торгівлі, зниження обсягів освоєння

капітальних інвестицій тощо. Скорочення промислового виробництва, розпочате наприкінці 2012 р., поглибилось в поточному році з огляду на зупинку промислових потужностей Луганської та Донецької областей та втрату російського ринку збуту. Залежність країни від імпорتنих енергоносіїв та відсутність джерел компенсації втрати російського газу змусить підприємців перейти до режиму жорсткої економії, що значним чином позначиться на об'ємах виробництва. Зокрема, для хімічної промисловості дефіцит газу та зростання цін на газ, а також зниження світових цін на аміак та азотні добрива є передумовами згортання виробництва або переведення підприємств на менш інтенсивне використання потужностей. Це позначиться не лише на зменшенні бюджетних та валютних надходжень, а й на підвищенні рівня безробіття, що негативно вплине на рівень економічного зростання у короткостроковій перспективі» [4].

В умовах відпливу інвестиційних капіталів з огляду на відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику світова тенденція скорочення банківського кредитування є додатковим фактором гальмування економічного розвитку України. Як правило, стандарти кредитування формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх факторів, які для України вкрай негативні. Масовий відплив депозитів (у першому півріччі 2014 р. відплив депозитів резидентів склав 39 млрд грн у порівнянні з аналогічним періодом минулого року), значні внутрішні дисбаланси банківських установ та ускладнений доступ до світових фінансових ринків не дозволяють прогнозувати зниження ставок за кредитами та їх доступності для малого та середнього бізнесу. Разом з тим, зупинка низки заводів машинобудівної та металургійної галузей через воєнний конфлікт на Сході, невизначеність з періодом відновлення

їх діяльності та інертність багатьох товаровиробників у пошуку додаткових ринків збуту не дозволяють очікувати в короткостроковій перспективі швидкої заміни російського ринку збуту на ринок країн ЄС через низьку конкурентоспроможність зазначених українських товарів на європейському ринку та відновлення експортних позицій хоча б на рівні попереднього року. Зменшення торговельних обмежень зі сторони країн ЄС надасть Україні базу для розширення експортної діяльності та допоможе товаровиробникам компенсувати збитки від втрати російського ринку лише у середньостроковій перспективі після сертифікації українських товарів згідно європейських стандартів.

У разі неможливості запобігання ризиків повторної відчутної девальвації національної валюти можна сподіватися, що її здешевлення дещо стимулюватиме експортну діяльність товаровиробників та знижуватиме попит на імпорتنу продукцію, що в короткостроковій перспективі сприятиме певному коригуванню зовнішньоторговельного балансу.

За умов, які склалися у вітчизняній економіці, застосування Національним банком України адміністративних заходів, у тому числі тимчасових обмежень щодо купівлі-продажу валюти, посилення контролю за поверненням експортної виручки в Україну, обов'язкового продажу її більшої частини тощо, можуть створити передумови для укріплення курсу гривні у короткостроковій перспективі. Відмова від адміністративних інструментів регулювання на валютному ринку доцільне лише в разі стабілізації ситуації на Південному Сході України. Очікуваний високий рівень інфляції, хоча і значно вплине на рівень реальних доходів та витрат населення, може розглядатися як додатковий стимул для розвитку бізнесу українських товаровиробників. В умовах скорочення

імпорту це може слугувати чинником подолання економічної кризи у середньостроковій перспективі. За нинішніх геополітичних та економічних умов драйвером економічного зростання може стати аграрний сектор з огляду на перспективи розширення експортної географії збуту продукції. Завдяки відкриттю європейського ринку та скасуванню ввізних мит можна очікувати зростання обсягів експорту сільськогосподарської продукції до ЄС.

Оцінка динаміки та структури доходів населення України. Україна будує соціально спрямовану ринкову економіку з орієнтацією на європейські стандарти. Показником ефективності такої економіки є високий рівень життя населення. Оскільки основною складовою рівня життя населення є матеріальне становище, а ситуація у сфері доходів характеризується постійним соціальним напруженням, тому надзвичайно важливими є наукові дослідження, пов'язані з теоретичними та практичними аспектами доходів і життєвого рівня. Недосконале законодавство, тіньова приватизація державного майна, необґрунтовані тарифи на більшість послуг ведуть до збагачення невеликої кількості людей та зубожіння решти населення. Тому необхідно проводити виважену політику регулювання доходів населення, вдало використовуючи наявні для цього інструменти. Можливість вимірювання рівня життя потребує, насамперед, аналізу доходів і витрат населення, а також визначення шляхів їх підвищення й подолання нерівності в суспільстві.

Для досягнення гідного рівня життя населення певної територіальної одиниці (держава, регіон, селище тощо) та статистичного аналізу динаміки і структури основних індикаторів рівня розвитку матеріального добробуту населення варто узагальнити різні погляди на визначення матеріального добробуту населення та сформулювати власне розуміння цього поняття.

Визначення поняття «матеріальний добробут населення» формується на перетині понять «рівень життя населення» та «якість життя населення» та трактується як визначена в часі кількісно-якісна характеристика рівня життя населення країни як узагальнений результат державної політики у соціальній сфері та активності населення у сфері створення продукції та її споживання. Із цього визначення стає цілком очевидним, що виготовлені та / або імпортовані суспільством продукти є:

- 1) прямим результатом економічного розвитку;
- 2) слугують для задоволення потреб цього суспільства у споживанні. Тобто, логічно стверджувати про наявність взаємозв'язку між рівнем економічного розвитку та матеріальним добробутом населення. А відтак, на нашу думку, покращення значень показників у сфері матеріального добробуту населення має вплив на поліпшення показників у сфері економіки.

Тому представники економічної науки більше схиляються до думки, що термін «рівень матеріального добробуту» треба розглядати як систему груп показників: перша – яка формує умови життя людини як найбільш виражені об'єктивні обставини життєдіяльності людини (зайнятість, оплата праці, характер житла, матеріальна забезпеченість сімей); друга – економічні показники у сфері споживання» [13].

На наш погляд, використання офіційної статистичної інформації є основним шляхом забезпечення достовірності й обґрунтованості дослідження взаємозв'язку між рівнем економіки та рівнем матеріального добробуту населення.

Розглянемо детальніше динаміку і структуру основних індикаторів рівня розвитку матеріального добробуту. В табл. 4.12 наведено статистичну інформацію про чисельність наявного

населення, зайнятість та його трудові доходи.

Таблиця 4.12

**Динаміка чисельності населення, його зайнятості і доходів в
Україні у 2010-2018 роках**

Показники	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2018 до 2010, %
Середньорічна чисельність наявного населення, тис. осіб	45870,7	43001,0	42844,9	42672,5	42485,5	42269,8	92,1
Природний приріст, скорочення (-) населення, тис. осіб	-200,5	-166,4	-183,0	-186,6	-210,1	-251,8	x
Економічно активне населення у віці 15-70 років, тис. осіб	22051,6	19920,9	18097,9	17955,1	17854,4	17939,5	81,4
Зайняте населення у віці 15-70 років, тис. осіб	20266,0	18073,3	16443,2	16276,9	16156,4	16360,9	80,7
Зайняте населення із числа економічно активного населення, %	91,9	90,7	90,9	90,7	90,5	91,2	x
Кількість найманих працівників підприємств (установ, організацій), тис. осіб	12564,2	10565,2	9501,1	9330,2	9112,6	9033,3	71,9
у відсотках до зайнятого населення, %	62,0	58,5	57,8	57,3	56,4	55,2	x
Доходи населення, млрд. грн.	1101,2	1516,8	1772,0	2051,3	2579,1	3219,5	292,4

Продовження таблиці 4.12

на 1 особу, тис. грн	24,0	35,3	41,4	48,1	60,7	76,2	317,5
Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників, грн	2239	3480	4195	5183	7104	8865	395,9

Джерело: складено авторами за даними [4]

Аналіз даних табл. 4.12 свідчить про те, що з кожним роком в Україні зменшується чисельність населення, що негативно позначається на кількості трудових ресурсів, у тому числі економічно активного населення.

Так, за період з 2010 по 2018 роки загальна чисельність населення зменшилася на 3,6 млн осіб або на 7,9%. Таке зменшення відбувається в основному за рахунок природного скорочення населення, яке за 2018 рік склало 251,8 тис. осіб.

Економічно активне населення за цей період зменшилося на 18,6%, у тому числі зайняте – на 19,3%. Кількість найманих працівників підприємств (установ, організацій), яке становить майже половину зайнятих, зменшилося на 28,1%.

«Однак ситуація з номінальними доходами населення протилежна: вони за період 2010-2018 років збільшилися у 2,9 рази, на одну особу – у 3,2 рази. Виключенням став 2014 рік, коли номінальні доходи населення в абсолютному вимірі зменшилися у порівнянні з попереднім роком на 2,1%. Але це не спричинило зменшення розміру середньомісячної номінальної заробітної плати, яка щорічно має тенденцію до збільшення. Так, за досліджуваний період середньомісячна заробітна плата штатного працівника зросла в 4 рази» [4].

Одне з центральних місць у системі оцінки матеріального

добробуту населення займають показники доходів і витрат. Саме доходи характеризують економічний статус особи чи домогосподарства. Доходи перестали відображати реальний рівень добробуту населення, що викликало потребу вивчати їх тільки в тісному зв'язку з витратами. Заробітна плата є основним джерелом доходу і визначальним фактором матеріального добробуту населення (табл. 4.13).

У структурі доходів населення України переважає частка заробітної плати – 47,4% у 2018 році (40,8% – у 2010 році), яка спрямовується в основному на придбання товарів та послуг – 89,1% усіх витрат населення у 2018 році (76,1% у 2010 році), решта (десята частина загальної суми витрат) – сплачується населенням у вигляді поточних податків на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти.

Разом з тим, не менш вагомою складовою доходів населення є соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти – 32,5% у 2018 році (38,5% у 2010 році).

Таблиця 4.13

Динаміка доходів і витрат населення України за 2010-2018 роки, млн грн.

Показники	2010	2014	2015	2016	2017	2018	2018 у % до 2010
Доходи всього	1101175	1516768	1772016	2051331	2652082	3219518	292,4
у тому числі							
заробітна плата	449553	615022	709590	898326	1209097	1526020	339,5
прибуток та змінаний дохід	160025	254307	323506	378213	477854	565178	353,2
доходи від власності (одержані)	67856	85114	80035	75452	78673	82623	121,8
соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	423741	562325	658885	699340	886458	1045697	246,8

Продовження таблиці 4.13

Витрати та заощадження всього	1101175	1516768	1772016	2051331	2652082	3219518	292,4
у тому числі							
придбання товарів та послуг	838213	1316757	1568173	1840262	2359985	2870156	342,4
доходи від власності (сплачені)	28844	23495	18583	15564	21561	30191	104,7
поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	72251	145736	154187	182914	239898	248236	343,6
нагромадження нефінансових активів	19578	2912	-2117	-5481	-32060	-19034	x
приріст фінансових активів	142289	27868	33190	18072	62698	35805	x
Наявний дохід	847949	1151656	1362599	1582293	2008278	2447785	288,7
Наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн	18485,6	26782,1	31803,1	37079,9	47269,7	57908,6	313,3
Середньо-місячний наявний дохід у розрахунку на одну особу, грн	1540,5	2231,8	2650,3	3090,0	3939,1	4825,7	313,3
Реальний наявний дохід, відсотків до попереднього року	117,1	88,5	79,6	102,0	110,9	109,9	x

Джерело: складено авторами за даними [4]

Така ситуація свідчить про те, що в середньому третина доходів населення поповнюється за рахунок грошових виплат і допомог від держави. На прибуток та змішаний дохід у 2018 році припадало 17,6% усіх грошових доходів населення, на доходи від власності (одержані) – лише 2,6%.

Окрім того, за даними табл. 4.14 розглянемо структуру

грошових доходів домогосподарств в Україні.

Таблиця 4.14

**Структура середньомісячних грошових доходів
домогосподарств у 2018 р.**

Показники	У середньому на домогосподарство, грн	Відсотків до загальних грошових доходів
Усього грошових доходів	8904,14	100,0
з них		
оплата праці	5391,23	60,5
доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	592,77	6,6
доходи від продажу сільськогосподарської продукції	248,40	2,7
доходи від власності (дивіденди від акцій та інших цінних паперів, відсотки по вкладах, доходи від здачі внайми нерухомості тощо)	130,30	1,5
пенсії	1734,42	19,5
стипендії	30,11	0,3

Джерело: складено авторами за даними [4]

За даними табл. 4.14, сформованими за підсумками вибіркового обстеження умов життя домогосподарств за 2018 рік, середній грошовий дохід домогосподарства склав 8904 грн або 4220 грн на одного члена домогосподарства при законодавчо встановленому прожитковому мінімумі 1745 грн на одну особу за місяць та фактичному прожитковому мінімумі 3263 грн. на місяць.

Основним джерелом доходів населення є оплата праці та пенсії: у 2018 році їх питома вага у структурі грошових доходів домогосподарств становила 60,5% та 19,5% відповідно.

Незначну частку доходів (6,6%) отримано домогосподарствами від підприємницької діяльності та самозайнятості.

У табл. 4.15 приведено статистичні дані щодо динаміки середньомісячної номінальної та реальної заробітної плати штатних працівників України у 2010-2018 роках.

Таблиця 4.15

Динаміка середньомісячної номінальної та реальної заробітної плати штатних працівників України у 2010-2018 роках

Показники	Роки								
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Номінальна заробітна плата, грн	2239	2633	3026	3265	3480	4195	5183	7104	8865
відсотків до попереднього року	120,0	117,6	114,9	107,9	106,0	120,5	123,6	137,1	124,8
Реальна заробітна плата, відсотків до попереднього року	110,2	108,7	114,4	108,2	93,5	79,8	109,0	119,1	112,5

Джерело: складено авторами за даними [4]

Графічно динаміку середньомісячної номінальної та реальної заробітної плати штатних працівників України у 2010-2018 роках представлено на рис. 4.10.

Аналіз статистичних даних за 2018 рік показує, що в Україні у середньому за місяць найвища заробітна плата нарахована працівникам таких видів економічної діяльності, як: авіаційний транспорт (35651 грн), фінансова та страхова діяльність (16161 грн), інформація та телекомунікації (14276 грн), державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування (12698 грн), професійна,

наукова та технічна діяльність (12144 грн).



Рис. 4.10. Динаміка середньомісячної номінальної та реальної зарплатної плати штатних працівників України у 2010-2018 роках

Джерело: складено авторами за даними [4]

Водночас найменша зарплатна плата спостерігалася за такими видами економічної діяльності як: поштова та кур'єрська діяльність (5044 грн), охорона здоров'я та надання соціальної допомоги (5853 грн), тимчасове розміщування й організація харчування (5875 грн), охорона здоров'я (5898 грн).

Комплексний характер такого явища як матеріальний добробут неможливо досліджувати без аналізу структурних елементів сукупних витрат домогосподарств. Витрати впливають на споживчу поведінку домогосподарств, зокрема вимушену обмеженість споживання, а також на вагомість і формування джерел ресурсів для забезпечення потреб домогосподарств (рис. 4.11).

Як відображено на рис. 4.11, питома вага витрат на продовольчі товари коливаються у межах 56,4% у 2015 році та 51,0% у 2017 році, що становить найбільшу частку в загальній структурі сукупних

витрат домогосподарств.



Рис. 4.11. Динаміка структурних елементів сукупних витрат домогосподарств в Україні у 2010-2018 роках, відсотків

Джерело: складено авторами за даними [4]

За оцінками, такий рівень є критично високим. Така тенденція є постійною і визначальною для населення України. Водночас, протягом 2010-2018 рр. рівень витрат на непродовольчі товари дещо збільшився з 20,6% у 2010 р. до 25,7% у 2018 р., на послуги – залишається в середньому на рівні 15%, на неспоживчі сукупні витрати – зменшився з 10,0% у 2010 р. до 8,0% у 2018 р.

Середньомісячні сукупні витрати одного домогосподарства у 2018 році становили 8309 грн, а на одного умовного члена домогосподарства 3938 грн.

«У 2018 році у середньому за місяць домогосподарство витратило 15,2% усіх сукупних витрат на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива, на придбання одягу і взуття – 5,4%, на інші види товарів та послуг (освіту, відпочинок і культуру, предмети домашнього вжитку, побудову техніку та поточне утримання житла, зв'язок, транспорт, охорону здоров'я) –

15,2% сукупних витрат» [4].

Доходи населення в січні-березні 2019 р. становлять 803,4 млрд грн, витрати – 852,4 млрд грн, заощадження скоротилися на 49 млрд грн (табл. 4.16).

Таблиця 4.16

Доходи і витрати населення України в січні-березні 2019 року

Показники	січень-березень 2019 р., млн грн	січень-березень 2019 р. проти січня-березня 2018 р., %
Доходи населення - всього	803436	115,5
Заробітна плата	404585	117,8
Прибуток і змішаний дохід	116832	118,2
Доходи, одержані від власності	14473	106,8
Соціальна допомога та інші отримані поточні трансферти	267546	111,4
у тому числі:		
соціальна допомога	130361	121,7
інші поточні трансферти	30044	118,4
соціальні трансферти в натурі	107141	99,5
Витрати та заощадження населення - всього	803436	115,5
Придбання товарів та послуг	762520	120,2
Доходи від власності, сплачені	8913	138,8
Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти	80983	125,4
у тому числі		
поточні податки на доходи, майно тощо	64247	121,6
внески на соціальне страхування	916	155,0
інші поточні трансферти	15820	141,6
Нагромадження нефінансових активів	-10164	x
Приріст фінансових активів	-38816	x
з них:		
приріст грошових вкладів та заощаджень у цінних паперах	-5491	x
заощадження в іноземній валюті	8995	92,9
позики, одержані за виключенням погашених	6479	41,6

Продовження таблиці 4.16

Витрати	852416	120,8
Готівковий дохід	-48980	x
Заощадження	606399	117,2

Джерело: систематизовано авторами на підставі даних Держстату

За інформацією Держстату, в січні-березні 2019 року порівняно з аналогічним періодом 2018 року номінальні доходи населення зросли на 15,5%.

Згідно з даними, реальні наявні доходи населення, визначені з урахуванням цінового фактору, в першому кварталі 2019 року збільшилися на 7,7% порівняно з аналогічним періодом 2018 року (табл. 4.17).

Таблиця 4.17

**Структура доходів населення України в січні-березні
2019 року, %**

Показники	січень-березень 2019,%	січень-березень 2018,%
Заробітна плата	50,4	49,4
Соціальна допомога та інші одержані поточні трансферти	33,3	34,5
Прибуток та змішаний дохід	14,5	14,2
Доходи від власності, одержані	1,8	1,9

Джерело: систематизовано авторами на підставі даних Держстату

Наявний дохід у розрахунку на одну особу за перші три місяці поточного року становить 14398 грн, що на 3027,8 грн більше, ніж за аналогічний період 2018 року.

Витрати населення в першому кварталі-2019 року порівняно з аналогічним періодом попереднього збільшилися на 20,8% (табл. 4.18).

**Структура витрат і заощаджень населення в січні-березні
2019 року, %**

Показники	січень-березень	січень-березень
	2019,%	2018,%
Придбання товарів і послуг	94,9	91,2
Поточні податки на доходи, майно, інші сплачені поточні трансферти	10,1	9,3
Доходи від власності, сплачені	1,1	0,9
Приріст заощаджень	-6,1	-1,4

Джерело: систематизовано авторами на підставі даних Держстату

З огляду на вищевикладене, можемо констатувати, що номінальні величини зростають, однак, це не може свідчити про покращення матеріального добробуту населення. Об'єктивна реальність характеризується знеціненням людських статків у результаті інфляції та ситуації на валютному ринку. Як показав проведений аналіз, на даний момент усі ключові критерії й чинники матеріального добробуту в Україні набувають вагомості в процесах соціальної диференціації й надалі будуть виступати визначальними факторами формування соціально-економічної структури населення.

Проаналізовано сучасні розробки методологічних засад вимірювання рівня матеріального добробуту населення. Оскільки означена категорія є складною та багатогранною, то в ході дослідження виявлено відсутність чітких, однозначних критеріїв оцінки цього явища, що робить питання статистичного аналізу індикаторів рівня матеріального добробуту населення дискусійним та вартим систематизації. За авторським підходом аналіз індикаторів динаміки та структури рівня розвитку матеріального

добробуту рекомендовано проводити за допомогою показників, що поширюються органами державної статистики на підставі науково обґрунтованої методології. «У зв'язку з цим, використання даних офіційної статистики дозволило розмежувати ключові індикатори рівня матеріального добробуту за такими галузями статистики як: макроекономічна статистика, статистика доходів та умов життя домогосподарств, демографічна статистика та статистика праці» [4].

Перспективами подальших наукових розвідок у даному напрямі є статистичне вивчення взаємозв'язку рівня матеріального добробуту населення та рівня економіки країни, а також статистичне моделювання та прогнозування матеріального добробуту в контексті економічного розвитку.

Шляхи вдосконалення фінансового регулювання доходів.

Ринкові трансформації, які відбуваються в економіці та соціальній сфері, є одним з найскладніших та актуальних питань сьогодення, оскільки їх важко об'єктивно оцінити та обрати ефективний інструментарій впливу на них. Власне доходи домогосподарств – це показник, що відображає кінцеве споживання населення та є основою для оцінки рівня життя населення в Україні. Слід зазначити, що в сучасних умовах недостатньо уваги приділяється питанням фінансового регулювання доходів домогосподарств, саме тому наукові дослідження пов'язані з оцінкою показників доходів населення, аналізом реальних тенденцій і закономірностей в їх динаміці, а також спрямовані на пошук та вдосконалення ефективних шляхів, методів і механізмів подальшого зростання доходів населення і відповідно рівня його життя на сучасному етапі є актуальними як в теоретичному, так і практичному аспектах.

Під доходами домашніх господарств розуміють певну суму грошових коштів та матеріальних благ і послуг, отриманих у процесі

виконання економічних функцій домогосподарствами, і передусім сім'ями, з приводу чого виникають відносини приватної власності у всіх сферах суспільного відтворення.

Слід зазначити, що на формування доходів домогосподарств впливає низка чинників. До основних з них можна віднести:

- кількість працездатних осіб у домогосподарстві, рівень їх освіти та кваліфікації;
- політична, економічна нестабільність, інфляція, зростання безробіття;
- непрацюючі особи-утриманці, пенсіонери в складі домогосподарства;
- зростання боргів з виплати заробітної плати тощо.

На сьогоднішній день характерною є структурна диспропорція у формуванні доходів домогосподарств. Незважаючи на значну кількість джерел формування доходів домогосподарств, слід відзначити домінування в їх структурі грошових доходів (>80 %), а саме: заробітної плати, пенсій, стипендій та різного роду соціальних допомог.

Решта джерел формування доходів домогосподарств займають у їх структурі значно меншу частку. «Основною метою фінансового регулювання доходів домогосподарств є справедливий розподіл та перерозподіл фінансових ресурсів між домогосподарствами за умови одержання ними максимально можливого обсягу доходів.

Враховуючи те, що в економічній літературі виділено різні підходи до тлумачення терміну «фінансове регулювання», більшість авторів розглядають його як метод цілеспрямованого, управлінського впливу держави на соціально-економічні процеси задля забезпечення задоволення потреб суспільства як на мікро-, так

і на макрорівнях» [3-9].

Нами окреслено основні напрямими фінансового регулювання доходів домогосподарств (табл. 4.19).

Одним із напрямів регулювання доходів домогосподарств має стати удосконалення механізму формування доходів через активізацію підприємницької діяльності населення, що дозволило б забезпечити:

- стабільність джерел утворення доходів населення, їх соціально прийнятний рівень;
- оптимальне співвідношення між джерелами формування доходів;
- зростання доходів соціально вразливих верств населення та обмеження проявів бідності в депресивних регіонах;

Таблиця 4.19

Пріоритетні напрями фінансування доходів населення

Напрями	Заходи
Система формування доходів домогосподарств	<ul style="list-style-type: none">- активізація підприємницької діяльності;- стабільність джерел формування доходів;- забезпечення соціально прийнятного рівня доходів;- забезпечення оптимального співвідношення між джерелами формування доходів;- зростання доходів соціально вразливих верств населення;- трансформація заощаджень населення в інвестиції
Система оподаткування	<ul style="list-style-type: none">- збільшення розміру неоподаткованого розміру доходів громадян;- встановлення обґрунтованих пільг з оподаткування доходів населення;- встановлення прогресивних ставок оподаткування доходів населення;- встановлення обґрунтованих пільг з оподаткування доходів населення;- посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері оподаткування доходів населення

Оплата праці	<ul style="list-style-type: none"> - удосконалення методики розрахунків розмірів мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму; - підвищення розміру мінімальної заробітної плати; - встановлення розмірів і умов оплати праці працівників підприємств та організацій, що фінансуються чи дотуються із бюджету; - удосконалення механізму індексації грошових доходів населення; - посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері оплати праці тощо
Пенсійне забезпечення та соціальна допомога	<ul style="list-style-type: none"> - регулювання використання пенсійних коштів; - встановлення обґрунтованих розмірів внесків на пенсійне страхування; - посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері пенсійного забезпечення; - вдосконалення механізму надання соціальних допомог; - регулювання умов виходу на пенсію; - встановлення порядку обчислення та виплати пенсій; - регулювання використання пенсійних коштів; - посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері пенсійного забезпечення

Джерело: складено авторами

- перетворення заощаджень населення в інвестиційний капітал регіону. Вважаємо вдалою спробою здійснити типологію економічного механізму формування доходів домогосподарств (табл. 4.20).

Таблиця 4.20

Типи економічного механізму формування доходів населення регіонів України, визначені на найближчу перспективу [10]

Тип механізму	Склад регіонів	Пріоритетні напрями та засоби реалізації механізму
Механізм модернізації	Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Луганська області	Забезпечити соціально привабливі умови формування доходів населення

Продовження таблиці 4.20

Механізм модернізації	Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Луганська області	на основі модернізації господарського комплексу, комплексного розвитку території, зростання місткості сфери зайнятості на монопрофільних територіях, скорочення міграційного впливу населення
Механізм оптимізації	м. Київ	Досягти обґрунтованих співвідношень доходів населення за сферами економічної діяльності, забезпечити їх формування на легітимній основі зі скороченням неформальної зайнятості
Механізм адаптації	Харківська, Полтавська, Сумська, Київська, Кіровоградська, Черкаська області	Забезпечити відповідність доходів населення сформованому економічному потенціалу на основі структурних трансформацій, розвитку підприємництва, підвищення результативності інноваційної політики
Механізм стимулювання	Вінницька, Тернопільська, Хмельницька, Волинська, Рівненська, Житомирська, Чернігівська області	Досягти соціально прийняттого рівня доходів населення на основі стимулювання регіонального розвитку, відновлення економічної діяльності в сільській місцевості, обмеження депресивності регіональних ринків праці, залучення додаткових інвестицій у конкурентоспроможні сфери господарювання
Механізм балансування	Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька області	Забезпечити стабільність джерел доходів та сфери зайнятості через урегульованість територіального руху робочої сили, збільшення робочих місць, розвиток виробництва, стимулювання місцевого розвитку

Механізм стабілізації	Одеська, Миколаївська, Херсонська області	Досягти підвищення доходів на основі ефективної господарської діяльності, інвестиційного та інноваційного оновлення виробництва, нарощування експортного потенціалу, зростання продуктивності праці, стабілізації територіального руху робочої сили
-----------------------	--	---

Джерело: побудовано авторами на підставі [6]

Враховуючи, що висока частка громадян перебувають за межею бідності та спостерігається значна поляризація населення за рівнем доходів, вважаємо, що одним з важливих напрямів регулювання доходів домогосподарств має стати податкове регулювання доходів, кінцевою метою якого має стати покращення їх матеріального добробуту та забезпечення соціально справедливого розподілу фінансових ресурсів.

Дієвими інструментами податкового регулювання на сьогоднішній день є:

- фінансова підтримка підприємницької діяльності;
- підвищення розміру неоподаткованого мінімуму доходів громадян;
- встановлення оптимальних ставок оподаткування доходів населення;
- встановлення обґрунтованих пільг з оподаткування доходів населення;
- посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері оподаткування доходів населення.

Важливим напрямом регулювання доходів домогосподарств є регулювання заробітної плати шляхом забезпечення гарантій

мінімального розміру оплати праці; підтримання достатнього життєвого рівня громадян; підтримки купівельної спроможності грошових доходів населення в умовах зростання цін.

Основними інструментами реалізації зазначених заходів є:

- підвищення розміру мінімальної заробітної плати;
- встановлення розмірів і умов оплати праці працівників підприємств та організацій, що фінансуються чи дотуються із бюджету;
- удосконалення механізму індексації грошових доходів населення;
- посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері оплати праці тощо.

На нашу думку, основними напрямками подальшого вдосконалення у сфері пенсійного забезпечення та соціальних допомог мають стати такі:

- введення ефективного механізму збільшення пенсії;
- введення обмежувального рівня максимальної пенсії для громадян;
- диференційований підхід до розмірів пенсій з урахуванням стажу;
- введення пенсії не нижче, як рівень прожиткового мінімуму;
- введення для громадян уніфікованих правил пенсійного забезпечення, розробка заходів та механізмів стимулювання щодо створення ринкових передумов формування недержавних пенсійних фондів (зокрема зменшення податкового навантаження);
- регулювання використання пенсійних коштів;
- встановлення обґрунтованих розмірів внесків на пенсійне страхування;

- вдосконалення механізму надання соціальних допомог;
- регулювання умов виходу на пенсію;
- регулювання використання пенсійних коштів;
- посилення контролю за дотриманням законодавства у сфері пенсійного забезпечення.

На сучасному етапі розвитку України як незалежної держави постала проблема в ефективному регулюванні доходів населення. Насамперед, воно спрямоване на забезпечення постійного зростання рівня життя, створення якісних умов для людського розвитку.

Для успішного проведення реформи щодо державного регулювання доходів населення потрібно:

1. Встановити такий рівень мінімальної заробітної плати, який відповідатиме рівню мінімальних життєвих потреб, виходячи з наявних можливостей та темпів економічного зростання.

2. Надання першочерговості з виплати заробітної плати на усіх підприємствах, що дозволить уникнути заборгованості з її виплати, а також встановити систему примусової сплати відсотків роботодавцем найманим працівникам за період її затримки.

3. Забезпечення реалізації механізму індексації заробітної плати, який дав би можливість збільшити купівельну спроможність заробітної плати (збільшення її реальної величини) шляхом усунення диспропорцій між цінами та змінами заробітної плати.

4. Впровадження нових підходів формування організації робочих процесів, які повинні змінити структуру собівартості продукції та підвищити в ній частку заробітної плати за рахунок використання нових, ефективніших технологій.

5. Узгодження зростання оплати праці із детінізацією виробничої діяльності шляхом зменшення податкового навантаження на основне джерело формування фонду оплати праці

та інвестиційних ресурсів на підприємства – додану вартість.

Запровадження пільги у сплаті податку на додану вартість, яка стимулюватиме підприємства до підвищення заробітної плати. Дія пільгових умов полягає у наступному – у випадку зростання рівня оплати праці підприємству надається можливість сплачувати ПДВ на пільгових умовах. Останній пункт є позитивним для всіх суб'єктів ринкових відносин. Збільшення рівня доходів населення підвищить їх платоспроможність, що може виявитись у зростанні потреб та можливості придбання більшої кількості різних видів продукції. Збільшення рівня споживання призведе до збільшення рівня виробництва, а кошти, втрачені при наданні підприємствам пільг на сплату ПДВ держава відшкодує через збільшення обсягу продажу. Негативним проявом цього явища може бути збільшення рівня інфляції, яка зменшить реальний дохід. З іншої сторони, позитивні моменти у вигляді збільшення заробітної плати та можливий ріст обсягів випущеної продукції може призвести до зростання економіки та збільшення ВВП.

Сучасна державна політика регулювання доходів повинна базуватися на принципах, які забезпечують ефективний розвиток соціального прогресу та ринкової економіки:

- поєднання державного та ринкового механізмів регулювання доходів – забезпечення стабільного функціонування ринкового механізму формування доходів та доповнення його державним регулюванням;
- відповідність наявного рівня доходів вартості життя – забезпечення їх достатності для повноцінного задоволення основних потреб населення;
- забезпечення необхідними умовами для зростання людського розвитку – достатньої кількості доходів для

інтелектуального, фізичного та духовного розвитку людини;

- соціальної справедливості – недопущення збільшення рівня надмірної диференціації доходів між різними рівнями населення, забезпечення якомога рівномірного розподілу між усіма верствами населення.

Зменшивши оподаткування фонду оплати праці, натомість перекласти частину податку на одержувачів, можна отримати додаткову суму надходження у державний бюджет за рахунок того, що з тіні можуть вийти ті підприємці, які видавали своїм робітникам заробітну плату «в конверті», яка є значно вищою від офіційно вказаної в платіжних відомостях, представленим податковим органам. Діюча податкова політика в Україні є неефективною і стимулює подібні явища. Завдяки таким діям держави в даний час вважаються непристигними та мало оплачуваними ті сектори економіки, які реально впливають на розвиток нашої країни – науки, культури, промисловості, охорони здоров'я. Таким чином, розвивається тіньовий сектор економіки, держава не отримує належної кількості податкових відрахувань і не може ефективно впроваджувати різного роду реформи. За даними різних експертів, в «тіні» знаходиться біля 45% ВВП. Якщо б податки надходили повністю, їх розміри можна знизити в півтора рази.

Існує чотири основні причини, які пояснюють, чому в сучасних умовах справедливий розподіл доходів повинен розглядатись як умова, необхідна для економічної стабілізації та зростання:

По-перше, групи населення, які отримують велику кількість прибутку, не схильні до вкладання своїх коштів чи їх заощадження в межах України, а орієнтовані на вивіз за кордон та споживання дорогих та імпортованих товарів.

По-друге, скорочення виробництва і зниження доходів при одночасному скороченні споживання послуг освіти, охорони здоров'я до мінімуму призведе до погіршення якості трудових ресурсів.

По-третє, підвищення рівня доходів найнижчого рівня суспільства призведе до збільшення ними рівня споживання національних товарів та послуг, що у свою чергу стимулюватиме розвиток національного виробництва, підвищить інвестиційну активність і зростання зайнятості.

По-четверте, більш рівномірний підхід до розподілу доходів – психологічно важливий та позитивний чинник. Якщо майнова нерівність і збільшення диференціації в рівнях доходів між рівнями населення збільшуватиметься, можлива небезпека протидії реформам держави з боку людей з досить низьким рівнем заробітної плати, але достатньо високоосвічених для того, щоб розуміти, що реформи не будуть покращувати їхній рівень життя. В подальшому це може спричинити загрозу підвищення соціальної небезпеки.

Окрім встановлення прямих важелів регулювання доходів, державі потрібно знайти методи не прямого, а опосередкованого способу їх регулювання. До таких методів можна віднести наступні:

1. Визначення загальноекономічної стратегії розвитку держави, пріоритетів соціальної політики та основних пропорцій суспільного відтворення.

2. Чітке індикативне планування (при ефективному управлінні держави, яка забезпечує зростання національної економіки і підприємства) – орієнтація приватних підприємств на виконання цілей та завдань, які формує держава. У випадку, коли держава явно не виконує поставлених завдань щодо зростання національної економіки, індикативний метод буде неефективний,

тому що підприємства не будуть виконувати поставлені завдання, оскільки від них не буде позитивного ефекту через неефективні дії державних органів влади.

3. Непряме оподаткування – встановлення різного роду митних та акцизних зборів, зменшення або усунення податку з доходу фізичних осіб.

4. Забезпечення державного соціального страхування та соціальної допомоги. В сучасних умовах державне регулювання доходів є складовою частиною відтворювальних процесів у суспільстві та державі в цілому. Воно вирішує ряд задач, спрямованих на стимулювання економічного зростання, заохочення прогресивних зрушень в регіональних та галузевих структурах виробництва, підтримки та збільшення рівня експорту, регулювання зайнятості населення. Конкретні напрями і форми державного регулювання визначаються гостротою і характером соціально-економічних проблем, які наявні в окремих країнах конкретного періоду.

Для впровадження найбільш дієвої та ефективною політики державного регулювання доходів потрібно знати, чи буде вона діяти в умовах нашої країни. Найкращим виходом є впровадження перевірених методів регулювання, які себе зарекомендували як ефективні. Для цього слід запозичити досвід інших країн.

«Найбільш розвинений механізм державного регулювання доходів населення склався у Німеччині, Франції, Нідерландах, країнах Скандинавії, Японії; менш розвинутий, але в порівнянні з Україною досить дієвий в США, Канаді, Австралії, де не було потрясінь, аналогічних наслідками другої світової війни, виникнення табору соціалізму, але і в цих країнах регулювання доходів відіграє чималу роль, особливо в період погіршення кон'юнктури, збільшення рівня

інфляції та безробіття» [13].

Крім реформування системи оплати праці, податкової системи, також варте уваги уряду і реформування в Україні розподілу прибутку акціонерних товариств та визначення конкретної, дозволеної частки, що спрямовується на виплату дивідендів. Гостро постала проблема, яка «тягнеться» за нашою державою від початку незалежності і до сьогодні – приватизація державної власності, яка не приносить прибутків державі, а відповідно – населенню. Якщо держава передає певне підприємство чи цілий завод з вироблення тієї чи іншої продукції, то вона повинна на 90% впевнитись, що в результаті цього дане підприємство буде працювати і приносити користь населенню – як для тих, хто почне працювати на ньому чи вже працює, так і для іншої частини населення, яка зможе відчувати користь від продажу чи передачі державної власності у приватну тим, що дохід, пенсія чи стипендія цієї частки населення може зрости за рахунок ефективної діяльності даного підприємства. Якщо підприємство ефективно працює і сприяє розвитку національної економіки, експортуючи свої товари чи надає послуги, сплачуючи податки збільшує величину державних коштів. В цьому випадку держава може збільшити вище згаданий дохід населення за рахунок отриманих коштів. В іншому випадку приватизовані державні підприємства не завжди приносять прибуток, перестають працювати, керівництво ухиляється від сплати податків. У переважній більшості випадків приватизовані підприємства мають сформовану неефективну систему корпоративного управління і відсторонення широких мас населення від участі в прибутках.

Отже, формування доходів домогосподарств напряму залежить від економічного зростання держави. Протягом останніх років офіційна статистика в Україні фіксувала зростання грошових

доходів домогосподарств та зниження частки натуральних доходів і трансфертів у вигляді пільг та субсидій. Проте реальний рівень доходів домогосподарств залишається дуже низьким. Тому на сьогоднішній день виникає необхідність у формуванні механізму фінансового регулювання доходів домогосподарств. Дієвість механізму фінансового регулювання доходів домогосподарств має ґрунтуватися на врахуванні результатів досліджень зарубіжних та вітчизняних учених в цьому напрямку; використанні ринкових механізмів й інструментів регулювання та вирівнювання доходів громадян.

Список використаних джерел:

1. Геєць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. Київ. 2009. 864 с. URL: http://ief.org.ua/docs/mg/Mon_Hejets_2009_W.pdf
2. Грушко В.І. Національні фінанси: підручник / В.І. Грушко, О.С. Наконечна, О.Г. Чумаченко; за ред. проф. В.І. Грушка. Київ: Університет економіки та права «КРОК». 2017. 660 с.
3. Грушко В.І. Реформування податкової системи як необхідна умова збалансування державного бюджету. *Вчені записки Університету економіки та права «КРОК»*. Київ. 2005. №14. С. 100-106.
4. Державна служба статистики України: офіційний вебсайт Державної служби статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>
5. Доходи і заощадження в перехідній економіці України. / За ред. С. Панчишина та М. Савлука. Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. 406 с.
6. Кваснікова Г.С. Стан рівня заробітної плати та

посилення стимулюючої функції у мотивації праці. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 165 с.

7. Макаренко Ю.П. Особливості функціонування домогосподарств у сучасних умовах господарювання. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. №1 (17). 2012. С. 125-130.

8. Пенсійна система: підручник / за ред. Грушка В.І., Скулиш Ю.І. 4-те вид., доп. і перероб. Київ, 2019. 512 с.

9. Праця України у 2017 році: стат. зб. *Державна служба статистики України*. Київ: ДП «Інформ.-аналіт. Агенство», 2018. 282 с.

10. Розмір мінімальної заробітної плати. URL: http://cons.parus.ua/_dict_view.asp?rx=.0DHE47fc09fe29cefe2626b6a689827b503d

11. Савенко О.Л. Економічний механізм державного регулювання доходів населення в ринкових умовах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.03 - Економіка та управління національним господарством. Київ, 2002. 16 с.

12. Семенченко А.В. Регулювання доходів населення в контексті соціальної стратифікації суспільства. URL: <https://www.hneu.edu.ua/wp-content/uploads/2018/11/Semenchenko-A.V.-Disertaciya-Vchenna-rada-D-64.055.02-2017.pdf>

13. Семенченко А.В. Структура доходів найманих працівників. *Управління розвитком: зб. наук. статей*. Харків: Вид. ХНЕУ. 2011. №24 (12). С. 68-71.

14. Румик І.І. Розвиток фінансового сектору: стан, фінансова інклюзія, візія та стратегія дій. *Соціально-економічні та правові аспекти розвитку суспільства*: колективна монографія. Київ: ВНЗ «Університет економіки та права «КРОК», 2020. С. 132-

145.

15. Drobyazko S., Bondarevska O., Klymenko D., Pletenetska S., Pylypenko O. Model for forming of optimal credit portfolio of commercial bank. *Journal of Management Information and Decision Sciences*. 2019. Vol. 22. №4. P. 501-506.

16. Стожок О.З. Формування і розподіл доходів населення в умовах трансформації економіки. *Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика*. Донецьк, 2008. 19 с.

17. Холод Н.М. Розподіл доходів та бідність у перехідних економіках. Львів: Видавничий центр ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. 442 с.

ГЛАВА V

ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Теоретична сутність та економічний зміст оподаткування доходів фізичних осіб. Оподаткування доходів фізичних осіб є складовою частиною фінансового механізму держави. У результаті перерозподілу доходів (платежів) фізичних осіб, з однієї сторони, реалізується економічна доктрина щодо рівня добробуту різних верств населення, а з іншої – формується фінансова база держави. Податок із доходів фізичних осіб має скерованість на соціальну справедливість податкової систем, оскільки ставить рівень оподаткування в пряму залежність від обсягів доходу платника.

Цей податок є одним із найстабільніших та найдієвіших джерел формування дохідної частини бюджету. ПДФО посідає друге місце в податкових надходженнях Зведеного бюджету України після внутрішніх податків на товари і послуги (ПДВ та акцизний податок). Податку на доходи фізичних осіб притаманні як фіскальні, так і регулятивні властивості. З фіскальної точки зору цей податок є одним із важливих джерел формування доходів бюджету. База оподаткування і відповідно податкові надходження залежать від циклічності коливань економіки, а також розвитку промислового потенціалу регіонів.

Щодо регулятивного макроекономічного впливу, податок на доходи фізичних осіб є одним із ефективних «вбудованих стабілізаторів» економічного циклу, оскільки притаманна йому база оподаткування порівняно плавно реагує на швидкі економічні підйоми та спади. За своїм фіскальним значенням ще донедавна податок не займав основних позицій, що обумовлювалося

недосконалістю його фіскального механізму, низьким рівнем доходів більшості громадян та неготовністю платників до сплати податку внаслідок недовіри щодо ефективного використання податків державою.

Соціально-регулююча роль ПДФО полягає в тому, що він ставить рівень оподаткування в пряму залежність від обсягу доходу платників за умови, що в країні використовується прогресивна шкала оподаткування. За допомогою прогресивних ставок і пільг в оподаткуванні можна зменшувати податковий тягар для малозабезпечених верств населення і посилювати для осіб із високими доходами. Послаблення соціальної функції оподаткування доходів є одним із основних дестабілізуючих факторів вітчизняної податкової системи.

Специфічною складовою механізму оподаткування доходів фізичних осіб у вигляді заробітної плати є податкова соціальна пільга. Її зміст полягає у зменшенні бази оподаткування для осіб із низьким рівнем заробітної плати. Податковим кодексом було передбачене збільшення розміру ПСП до рівня мінімальної заробітної плати з 1 січня 2014 р. Такі зміни мали б зміст, оскільки мінімальна заробітна плата залишалась у розмірі, визначеному урядом і це відіграло роль захисту малозабезпечених верств населення. Однак, розмір податкової соціальної пільги залишався на рівні 50% від мінімальної заробітної плати і з 1 січня 2016 року цей рівень було встановлено безстроково. У результаті маємо складний та заплутаний механізм надання податкової соціальної пільги щодо використання якої існує багато обмежень. А фактично «ціна питання» становить від 124 грн до 248 грн, на які зменшується сума ПДФО особам, які скористались правом на ПСП.

У контексті соціального аспекту оподаткування доходів

фізичних осіб хотілось би зауважити зменшення ставки з 20 до 18% на пасивні доходи, зокрема відсотки за депозитами (в результаті проведеного декларування доходів нашими урядовцями досить поширеною статтею доходів були саме отримані дивіденди), а також уведене урядом оподаткування пенсій. Податковий тиск на громадян із низьким рівнем доходів залишається високим, що негативно впливає на їх рівень життя, тоді як більш заможні громадяни сплачують податок із пасивних доходів за заниженими ставками.

Таким чином, на сьогоднішньому етапі податок на доходи фізичних осіб у частині чинних ставок є надміру фіскальноспрямованим та не виконує належним чином соціально-регулюючої функції. Відхід від прогресивного оподаткування лише погіршує ситуацію, поглиблюючи диференціацію між доходами різних соціальних груп населення, збільшуючи нерівність між ними.

Податку на доходи фізичних осіб як економічній категорії властиві такі характеристики:

- фінансово-економічна – відчужуються частина отриманого доходу платника на користь держави, органів місцевого самоврядування для виконання ними своїх функцій. Тобто є платою громадянина за послуги держави;

- політична – узгоджуються інтереси різних верств суспільства. Тобто виробляється та реалізовується сукупність норм та принципів щодо визначення ставки податку, об'єкту оподаткування, пільг, які повинні врегулювати суспільні відносини;

- соціальна – зачіпає інтереси економічно активного населення країни, згладжує нерівність у доходах, яка існує між різними соціальними групами (хто заробляє більше – більше платить), впливає на рівень заощаджень населення, обсяг, динаміку і структуру внутрішнього попиту, якість життя, демографічні та

інші показники соціальної сфери. У разі зменшення ставки податку збільшується попит на товари та послуги, створюються умови для збільшення заощаджень, і, навпаки, у разі збільшення ставки податку платник податку сплачує з свого доходу в бюджет більше – залишаючи для власного споживання менше.

Через ПДФО реалізується зв'язок громадян-платників з державою (в особі фіскальних органів) і місцевими органами самоврядування, тим самим громадяни стають причетними до формування доходів бюджету і набувають прав для контролю за ефективним використанням державних ресурсів.

У сучасних умовах поряд з фіскальною особливу увагу держава повинна приділяти регулюючій функції ПДФО, бо податок чинить серйозний вплив на рівень і структуру доходів населення, його платоспроможний попит.

Значущість ПДФО обумовлена тим, що він:

- безпосередньо зачіпає інтереси всіх без винятку верств економічно активного населення країни;
- один з основних податків, який дозволяє в максимальному ступені реалізувати основні принципи оподаткування: справедливість і рівномірність розподілу податкового тягаря;
- дозволяє змінювати розмір кінцевих доходів населення без зміни відповідності між результатами праці та її оплатою;
- впливає на структуру кінцевих доходів населення, а отже, і на структуру потреб населення;
- дозволяє обкладати доходи, які отримуються з різних джерел.

Отже, податок на доходи фізичних осіб є одним із основних у податковій системі країни та відіграє значну фіскальну роль. Однак, головною проблемою є те, що система оподаткування доходів у

нашій країні на сьогодні не є нейтральною і соціально справедливою. Уніфікація ставки податку на рівні 18% та оподаткування дивідендів за значно нижчою ставкою в 5% призводить до ситуації, коли бідні верстви населення, для яких основним джерелом доходу є зарплата, у структурі власних витрат сплачують значно більший обсяг коштів, ніж заможні.

Податок на доходи фізичних осіб в Україна відіграє важливу роль у наповненні бюджетів різних рівнів. Однак, детальне дослідження механізму його функціонування виявило низку проблем, що провокують значне соціальне розшарування населення, знижують рівень плато- і податкоспроможності громадян і сприяють формуванню високого рівня тіньових доходів.

Порядок нарахування та сплати податку на доходи фізичних осіб в Україні. Платником ПДФО є фактично – фізична особа – резидент та нерезидент, яка отримує заробітну плату в Україні, з якої і вираховується та сплачується ПДФО, а вираховує податок із заробітної плати та перераховує його бюджету податковий агент – юридична особа (її філія, відділення, інший відокремлений підрозділ), самозайнята особа, представництво нерезидента – юридичної особи, інвестор (оператор) за угодою про розподіл продукції, які незалежно від організаційно-правового статусу та способу оподаткування іншими податками та/або форми нарахування (виплати, надання) доходу (у грошовій або негрошовій формі) зобов'язані нараховувати, утримувати та сплачувати податок до бюджету від імені та за рахунок фізичної особи з доходів, що виплачуються такій особі, вести податковий облік, подавати податкову звітність контролюючим органам та нести відповідальність за порушення норм ПК України [1].

Податок на доходи фізичних осіб сплачують зі своїх доходів

фізичні особи за ставкою 18%, окрім спадщини, доходів від продажу рухомого та нерухомого майна, які оподатковуються за нижчими ставками. Розрахувати, утримати й сплатити цей податок із виплачених доходів повинен роботодавець, який виконує роль податкового агента.

Об'єктом оподаткування ПДФО є заробітна плата, яка (відповідно до п. 14.1.48 ст. 144 ПК України) уміщує основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати [1], які виплачуються (надаються) платнику податку у зв'язку з відносинами трудового найму згідно із законом, тобто це щомісячна заробітна плата, яка нарахована працівнику згідно зі штатним розкладом, трудовими договорами та табелем обліку робочого часу з урахуванням роботи у вихідні та святкові дні, у ненормований час, у нічний час тощо; податкової соціальної пільги відповідно до ПК України; щомісячної індексації заробітної плати, премій, надбавок, компенсацій, пільг, понаднормових, відпускних; виплат за рахунок фондів соціального страхування (лікарняні, відпустка за вагітністю та пологами, путівки тощо), медичного страхування, страхування життя; річного бонусу – «тринадцятої» зарплати або премії за підсумками року; інших нарахувань, передбачених законодавством України та колективним договором; заробітної плати за умов звільнення та скорочення.

База оподаткування ПДФО – грошова сума у гривнях нарахованої заробітної плати, яка відповідно до ПК України зменшується на суму єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування страхових внесків до Накопичувального фонду, а у випадках, передбачених законом, – обов'язкових страхових внесків до недержавного пенсійного фонду [21, с. 21], які сплачуються за рахунок заробітної плати працівника,

а також на суму податкової соціальної пільги за її наявності. Хоча з 2016 р. на підставі Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 25.12.2015 р. заробітна плата до оподаткування ПДФО не зменшується на суму єдиного внеску на загальнообов'язкове державне (ЄСВ).

До 2016 р. із заробітної плати утримувався ЄСВ відповідно до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» у розмірі 3,6% – загальний розмір; 2,85% – для осіб з інвалідністю – фізичних осіб; 6,1% – політичних діячів, працівників бюджетних установ тощо [2].

При визначенні бази оподаткування платник має право скористатися податковою соціальною пільгою, на яку коригується загальний оподатковуваний дохід. Пільга може використовуватися виключно до заробітної плати тільки за одним місцем роботи і для її отримання працівник повинен подати заяву роботодавцю. Держслужбовці подають лише підтверджувальні документи для встановлення розміру пільги.

Звернемо увагу на те, що Податковим кодексом України встановлені певні пільги щодо цього податку. Вони діляться на [1]:

1) місячні – податкова соціальна пільга – зменшення розміру заробітної плати, яка підлягає оподаткуванню, а також зменшення розміру ПДФО та збільшення розміру отриманої на руки заробітної плати.

Податкова соціальна пільга – сума, на яку платник податку на доходи фізичних осіб на підставі своєї заяви має право зменшити суму загального місячного оподаткованого доходу,

отримуюваного від одного роботодавця за одним місцем роботи у вигляді заробітної плати та інших прирівняних до неї відповідно до законодавства виплат, компенсацій та винагород, якщо розмір такого місячного доходу не перевищує суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, що діє для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року (на 01.01.2018 р. – 1762,00 грн.), помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 грн ($1762,00 \times 1,4 = 2470,00$ грн.). Гранічний розмір доходу, який дає право на отримання податкової соціальної пільги одному з батьків у випадку та у розмірі, визначається як добуток суми ($2470,00 + 2470,00$), та відповідної кількості дітей.

Платник податку самостійно обирає місце застосування податкової соціальної пільги, якщо має на таке право, та подає роботодавцю заяву про її застосування. Пільгу розраховує роботодавець та вираховує її з заробітної плати працівника під час її нарахування. Розмір пільги [1]:

1) 50% (881,00 грн.) (до 01.01.2016 р. було 100%) розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленому законом на 1 січня звітного податкового року для будь-якого платника податку;

2) у розмірі від 50% (станом на 2018 р. – 881,00 грн.) розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи (у розрахунку на місяць), встановленому законом на 1 січня звітного податкового року:

– 100% (881,00 грн.) для платника податку, який утримує двох чи більше дітей віком до 18 років, – у розрахунку на кожну таку дитину;

– 150% (1321,50 грн.) для платника податку, який: є одинокою матір'ю (батьком), вдовою (вдівцем) або опікуном, піклувальником

– у розрахунку на кожну дитину віком до 18 років; утримує дитину-інваліда – у розрахунку на кожну таку дитину віком до 18 років; є особою, віднесеною законом до першої або другої категорій осіб, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи, включаючи осіб, нагороджених грамотами Президії Верховної Ради УРСР у зв'язку з їх участю в ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи; є учнем, студентом, аспірантом, ординатором, ад'юнктом та ін.;

– 200% (1762,00 грн.) для платника податку, який є Героєм України, Героєм Радянського Союзу, Героєм Соціалістичної Праці або повним кавалером ордена Слави чи ордена Трудової Слави, особою, нагородженою чотирма і більше медалями «За відвагу»; учасником бойових дій під час Другої світової війни або особою, яка у той час працювала в тилу, та особам з інвалідністю I і II групи, з учасників бойових дій на території інших країн у період після Другої світової війни, на яких поширюється дія Закону України «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» та ін.;

3) річна – податкова знижка – повернення частини сплаченого за рік ПДФО. Податкова знижка – документально підтверджена сума (вартість) витрат платника податку – резидента у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у резидентів – фізичних або юридичних осіб протягом звітного року, на яку дозволяється зменшення його загального річного оподаткованого доходу, одержаного за наслідками такого звітного року у вигляді заробітної плати у випадках, визначених ПК України [1].

Якщо платник податку поніс певні витрати, які документально підтверджені та дозволені ПК України для включення до витрат, які дають право на податкову знижку, то він має право на підставі зазначеного за результатами року отримати повернення частини сплаченого ПДФО. Такими витратами є частина

суми процентів, сплачених таким платником податку за користування іпотечним житловим кредитом; суму коштів, сплачених платником податку на користь вітчизняних вищих та професійно-технічних навчальних закладів для компенсації вартості здобуття середньої професійної або вищої освіти такого платника податку та/або члена його сім'ї першого ступеня споріднення тощо [1].

Таким чином, з вище зазначеного, можна визначити, що розмір податкової соціальної пільги не змінюється протягом податкового року і залежить від розміру мінімальної заробітної плати встановленої на 1 січня, проте недоліком є те, що гранична сума доходу до якої можна застосувати податкову соціальну пільгу також не змінюється, але номінальний рівень доходів громадян може зростати, що зумовлено плановими підвищеннями рівня мінімальної заробітної плати в країні та знеціненням грошей.

Слід зазначити, що сучасний податок на доходи фізичних осіб нараховується, утримується та сплачується (перераховується) до бюджету податковим агентом, який нараховує (виплачує, надає) оподатковану заробітну плату на користь платника податку та зобов'язаний утримувати податок із її суми за його рахунок, використовуючи ставку ПДФО.

ПДФО сплачується (перераховується) до бюджету податковим агентом під час виплати заробітної плати єдиним платіжним документом. Банки приймають платіжні документи на виплату доходу лише за умови одночасного подання розрахункового документа на перерахування ПДФО до бюджету. Якщо заробітна плата виплачується готівкою з каси податкового агента, ПДФО сплачується (перераховується) до бюджету протягом трьох банківських днів із дня, що настає за днем такого нарахування (виплати, надання).

Податковий агент про суми нарахованої заробітної плати та нарахованого, утриманого та сплаченого ПДФО обов'язково звітує за кожний квартал до органу Державної податкової служби України шляхом подання протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного кварталу, Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку – 1ДФ у порядку, визначеному Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження форми Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку (форма № 1ДФ) та Порядку заповнення та подання податковими агентами Податкового розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь фізичних осіб, і сум утриманого з них податку».

Система оподаткування доходів фізичних осіб – це взаємопов'язана сукупність дій та методів оподаткування доходів резидентів та нерезидентів за безпосередньої участі податкового агента із застосуванням податкових фіскальних інструментів під впливом зовнішніх чинників.

Розглядаючи першу складову системи оподаткування доходів фізичних осіб, необхідно відмітити, що до неї відносять суб'єктів оподаткування, а саме: платників ПДФО, податкових агентів та Податкову інспекцію Державної податкової служби. Метою взаємодії суб'єктів є формування дохідної частини бюджету об'єднаних територіальних громад і виконання зобов'язань, покладених на фізичних осіб Податковим кодексом України. Податкові агенти виступають посередниками між платником через виконання своїх зобов'язань та фіскальними органами в дотриманні податкового законодавства (рис. 5.1).



5.1. Система оподаткування доходів фізичних осіб

Джерело: систематизовано авторами

Підсистема зовнішніх чинників зобов'язує при адмініструванні податку враховувати фіскальні, правові, контрольні, соціальні та економічні функції з огляду на масштаб впливу некерованих факторів. Наразі особливо доречними стають політичні чинники. Наявність збройного конфлікту та вилучення значної частини платників податків негативно впливають на витратну і дохідну частини бюджетів.

Головною складовою системи оподаткування доходів фізичних осіб податком на доходи виступає організація оподаткування, яка передбачає певну послідовність дій податкового агента, спрямовану на чітке податкове трактування основних елементів оподаткування. Елементи оподаткування: доходи фізичних осіб, база оподаткування, ставки податку, податкові соціальні пільги та податкова знижка формують фіскальні інструменти оподаткування фізичних осіб, що застосовують роботодавці. Водночас доходи, які оподатковуються, формуються із доходів у

вигляді заробітної плати, дивідендів, матеріального забезпечення з тимчасової втрати працездатності, сум винагород відповідно до умов цивільно-правового характеру, доходів від продажу майнових і немайнових прав, банківських відсотків, доходів від надання майна в оренду, інвестиційного прибутку, пасивних доходів, додаткового блага від роботодавця тощо.

Доходи, що не відносяться до розрахунку загального місячного оподаткованого доходу (не обкладаються податком), включають в себе пенсії, суми державної та соціальної допомоги, державні премії чи стипендії, компенсаційні витрати на відрядження, допомогу на поховання, основну суму депозиту та інші.

Далі пропонуємо звернути увагу на порядок оподаткування фізичних осіб, які ведуть незалежну професійну діяльність. Так, на сьогоднішній день правове регулювання оподаткування доходів, отриманих фізичною особою, яка провадить незалежну професійну діяльність, здійснюється статтею 178 ПК України. Дана норма містить положення про те, що доходи громадян, отримані протягом календарного року від провадження незалежної професійної діяльності, оподатковуються також за ставкою 18% бази оподаткування.

Оподатковуваним доходом вважається сукупний чистий дохід, тобто різниця між доходом і документально підтвердженими витратами, необхідними для провадження певного виду незалежної професійної діяльності. У разі неотримання довідки про взяття на облік особою, яка провадить незалежну професійну діяльність, об'єктом оподаткування є доходи, отримані від такої діяльності без урахування витрат.

Для того, щоб мати відповідний перелік прав та обов'язків фізичні особи-підприємці та особи, що мають намір провадити

незалежну професійну діяльність, підлягають взяттю на облік як самозайняті особи у відповідних контролюючих органах на підставі ст. 65 глави 6 ПК України [1].

Отримання довідки про взяття на облік платника податків є важливим фактом і безпосередньо пов'язане з визначенням об'єкта оподаткування. Але контролюючі органи можуть відмовити від взяття на облік таких платників на основі визначених підстав:

- наявності обмежень на провадження незалежної професійної діяльності, встановлених законодавством;
- коли документи подані за неналежним місцем обліку;
- коли документи не відповідають встановленим вимогам, подані не в повному обсязі або коли зазначені в різних документах відомості є взаємно невідповідними;
- коли фізична особа вже взята на облік як самозайнята особа;
- неподання для реєстрації особою, яка має намір провадити незалежну професійну діяльність, свідоцтва про реєстрацію чи іншого документу (дозволу, сертифікату тощо), що підтверджує право фізичної особи на провадження незалежної професійної діяльності.

Якщо платник не отримав довідку про взяття на облік як особи, що здійснює незалежну професійну діяльність, то об'єктом оподаткування у нього будуть всі доходи, отримані від такої діяльності без урахування витрат.

Особи, що здійснюють незалежну професійну діяльність, оподатковуються як і фізичні особи-платники податків згідно із загальною системою за певним виключенням:

- 1) вони зобов'язані зареєструватись у контролюючих органах за місцем проживання як самозайняті особи;
- 2) основним критерієм для віднесення до видатків, що

зменшують дохід для об'єкта оподаткування, є їх належність і необхідність для здійснення незалежної професійної діяльності.

Натомість, загальна система оподаткування для фізичних осіб-підприємців є найбільш складною з точки зору обліку та звітності. Не дивлячись на певні її переваги (не має обмежень кількості найманих працівників, не має обмежень у виборі виду діяльності), є певні недоліки (фізичні особи-підприємці зобов'язані вести облік та документально підтверджувати всі свої доходи та витрати та ін.). Така система більше підходить до фізичних осіб-підприємців, які здійснюють свою діяльність несистематично і мають невисоку рентабельність продажів. Підприємець може опинитись на загальній системі «в покарання», якщо порушить умови перебування на спрощеній системі оподаткування.

Спрощена система має суттєві переваги порівняно із загальною. Це сплата фіксованої суми єдиного податку (в залежності від групи, до якої віднесено платника), звільнення від сплати деяких податків і зборів, ведення спрощеного обліку та звітності доходів і витрат.

Як бачимо, зазначені суб'єкти хоча і входять до одного поняття «самозайнята особа», однак їх правове регулювання (система та порядок оподаткування) дещо різняться. Однак, що стосується їх прав та обов'язків, то в ПК України містяться норми (ст. 16, ст.17 ПК України), що стосуються основних (загальних) прав та обов'язків для всіх суб'єктів оподаткування, але цей перелік не є вичерпним. Тобто, якщо в інших статтях зазначеного нормативно-правового акту будуть посилання на додаткові види прав та обов'язків, які не визначені ст. 16 та ст. 17 ПК України для таких суб'єктів, то вони також можуть бути застосованими. Наприклад, в пп. 177.4.6 п.177 ст. 177 ПК України зазначено, що фізичні особи-підприємці, які

отримують дохід від провадження господарської діяльності, крім осіб, що обрали спрощену систему оподаткування, мають право (за власним бажанням) включати до складу витрат, пов'язаних з провадженням їх господарської діяльності, амортизаційні відрахування з відповідним веденням окремого обліку таких витрат [1]. В даному випадку таке право не було зазначене в основному переліку прав, тому воно є додатковим, а отже, також може бути використане вищезазначеним суб'єктом оподаткування.

Фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність, подають податкову декларацію за результатами звітного року відповідно до цього розділу у строки, передбачені для платників податку на доходи фізичних осіб. Іноземці та особи без громадянства, які стали на облік у контролюючих органах як самозайняті особи, є резидентами і у річній податковій декларації поряд з доходами від провадження незалежної професійної діяльності мають зазначати інші доходи з джерел їх походження з України та іноземні доходи.

Крім цього, особа, яка здійснює незалежну професійну діяльність, відповідно до наказу Державної податкової служби України від 16.09.2013 № 481 «Про затвердження форми Книги обліку доходів і витрат, яку ведуть фізичні особи-підприємці, крім осіб, що обрали спрощену систему оподаткування, і фізичні особи, які провадять незалежну професійну діяльність, та Порядку її ведення» зобов'язана подати до контролюючого органу за основним місцем обліку примірник Книги обліку та витрат, на титульному аркуші якої зазначаються: прізвище, ім'я та по батькові, реєстраційний номер облікової картки платника податків або серія та номер паспорта, податкова адреса, номер та дата свідоцтва про право на здійснення НПД (за наявності). За результатами звітного року до 1 травня необхідно подати податкову декларацію про майновий стан і доходи.

Отже, проаналізувавши норми ПК України, слід зазначити, що законодавець досить детально обдумав, визначив, закріпив та удосконалив порядок оподаткування заробітної плати ПДФО, тобто суттєвих недоліків ПДФО із заробітної плати немає, крім, на нашу думку, таких недоліків, як:

– щодо ставки податку, яка не є соціально справедливою, яка порушує фундаментальний принцип оподаткування – соціальної справедливості та через яку відбувається ухилення від сплати ПДФО, що є проблемою для України, оскільки це ухилення є порушенням законодавства, розширює межі тіньової економіки та наслідком недоотримання усього обсягу податку до бюджету;

– щодо частини положень, що регулюють податкову соціальну пільгу та податкову знижку;

– відповідно до ст. 9 ПК України ПДФО є загальнодержавним, а не місцевим, і відповідно до Бюджетного кодексу України не повністю надходить до місцевих бюджетів, а тільки частково.

Отже, оскільки податок із доходів фізичних осіб має скерованість на соціальну справедливість, то ставить рівень оподаткування в пряму залежність від обсягів доходу платника. Соціалізованими податковими інструментами можна вважати податкову соціальну пільгу та податкову знижку.

На нашу думку, оподаткування доходів фізичних осіб можна розглядати з позиції триєдиного підходу, що характеризує його як явище, процес і систему:

1) оподаткування трактується як явище, в якому відображається формування комплексу організаційних та економічних умов, виявляється зовнішній вплив на оподаткування, рівень застосування податкових інструментів;

2) процесом оподаткування потрібно вважати комплекс

послідовних дій, спрямованих на досягнення наповнення бюджетів;

3) під системою оподаткування розуміють сукупність взаємопов'язаних елементів, їх цілісну єдність та взаємодію із зовнішнім і внутрішнім середовищем.

Практичні аспекти адміністрування податку на доходи фізичних осіб в Україні. Оподаткування доходів фізичних осіб є однією з пріоритетних складових збалансованої політики держави у соціальному секторі. Підтвердженням цього є прописане в Конвенції МОП № 117 «Про основні цілі та норми соціальної політики», де зазначено: «...всяка політика повинна, перш за все, спрямовуватися на досягнення добробуту і розвитку населення, а також на заохочення його прагнення до соціального прогресу».

Після прийняття ПК України та закріплення в ньому поняття «адміністрування податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та інших платежів відповідно до законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи», яке ми можемо скорочено називати «фіскальне адміністрування», у наукових працях переважає визначення правової категорії «адміністрування податків» («податкове адміністрування») із застосуванням так званого «елементарного підходу», коли до дефініції поняття включають всі його елементи, а в нашому випадку – завдання, функції, стадії, суб'єктів зазначеного виду владної діяльності та кола підвладних суб'єктів.

У підп. 14.1.11 ПК України закріплене поняття «адміністрування податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та інших платежів відповідно до законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи», що розуміється як

сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль за сплатою податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом.

Слід зазначити, що в зарубіжній та вітчизняній економічній літературі у більшості випадків автори виділяють зовнішні та внутрішні фактори впливу на діяльність будь-якої системи. Важливість зовнішніх факторів також залежить від ступеня їх впливу на оподаткування доходів фізичних осіб, тому доцільним буде сформулювати перелік основних факторів зовнішнього середовища (непрямої дії) для подальшого визначення значущості їх впливу на оподаткування (рис. 5.2).

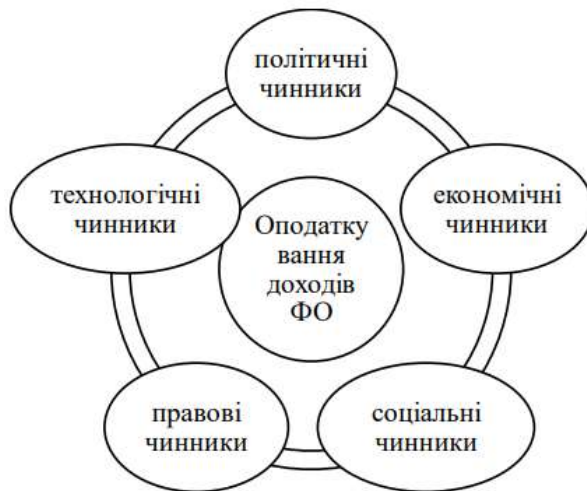


Рис. 5.2. Чинники зовнішнього впливу на оподаткування доходів фізичних осіб

Джерело: систематизовано авторами

Варто відзначити, що наразі особливо доречними стають політичні чинники. Наявність військового конфлікту та вилучення значної частини платників податків негативно впливають на витратну і дохідну частину бюджету. Слід відзначити, що значущість соціальної компоненти полягає в тому, що вона впливає не лише на фіскальні органи, а й на внутрішнє середовище платників податків. Ріст мінімальної заробітної плати та диверсифікація доходів платників змінюються досить повільно. Так, на думку С. Ковач, податковий агент, здійснюючи виплату (надання) платнику доходу, має, перш за все, вірно його класифікувати, адже від цього залежить його подальше оподаткування.

Аналіз технологічного аспекту функціонування податкової системи дає змогу своєчасно виявляти ті можливості, які за рахунок розвитку інтернет-технологій відкриваються для формування нових податкових продуктів та удосконалення діючих норм нарахування, сплати та адміністрування податків. Тому, за побудови й застосуванні обраної стратегії, платники, податкові агенти та Державна податкова служба мають своєчасно реагувати на зміни зовнішнього середовища, виявляти фактори, які впливають на ці зміни, знаходити необхідні засоби адаптації до умов, що склалися.

Оцінка внутрішніх чинників вибору стратегії оподаткування доходів фізичних осіб повинна базуватися на моніторингу внутрішнього потенціалу податку: достовірності визначення об'єкту та бази оподаткування, ставок податку з доходів, податкових соціальних пільг та податкових знижок.

Крім того, внутрішніми перевагами можуть бути: ведення реєстру платників, електронне декларування, наявність програмного забезпечення, кваліфіковані кадри тощо.

Практичні аспекти адміністрування ПДФО можливо

побачити через визначення впливу податкового навантаження на доходи фізичних осіб. Так, проаналізувавши структуру надходжень до державного бюджету України за роками, відмічено, що саме за рахунок оподаткування доходів фізичних осіб бюджет формується в межах 20%.

Величина податкового навантаження на доходи фізичних осіб залежить як від доходів отриманих у формі заробітної плати, так і інших доходів. У таблиці 5.1 нами представлено динаміку зміни податкового тиску на доходи фізичних осіб.

Таблиця 5.1

Динаміка зміни податкового тиску на доходи фізичних осіб

Показники	Роки					Відхилення 2018/2014, +/-	Відхилення 2018/2014, %
	2014	2015	2016	2017	2018		
Розмір мінімальної заробітної плати, грн	1378	1450	1600	3200	4173	+2795	+203%
Величина прожиткового мінімуму, грн	1378	1400	160	1762	1921	+543	+39%

Слід зазначити, що розмір прожиткового мінімуму та мінімальна зарплата є різними соціальними показниками і уже декілька років вони не збігаються за величиною. Крім того, впродовж року величина прожиткового мінімуму змінюється, при чому вона є різною для різних категорій населення.

Динаміку зміни величини прожиткового мінімуму нами представлено в таблиці 5.2.

**Динаміка величини прожиткового мінімуму за категоріями
населення впродовж 2019 року**

Категорія осіб	Прожитковий мінімум, грн					
	01.01 – 30.06		01.07 – 30.11		01.12 – 31.12	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019
Діти до 6 років	1492	1626	159	1699	1626	1776
Діти від 6 до 18 років	1860	2027	1944	2118	2027	2218
Для працездатних осіб	1762	1921	1841	2007	1921	2102
Для осіб, які втратили працездатність	1373	1497	1435	1564	1797	1638
Загалом		1853		1936		2027

За даними зведеної таблиці варто відмітити, що за роками (2018-2019 рр.) величина прожиткового мінімуму зростає як за періодами року, так і за роками. В процесі планування господарської діяльності підприємства керівному персоналу слід звернути на це увагу, оскільки ці зміни викликають збільшення витрат підприємства, які необхідно передбачити на стадії планування. Зміна цього показника має вплив на низку показників і соціальних гарантій, на основі якого вони розраховуються. Проте, ця величина прожиткового мінімуму є не співвимірною із реальною здатністю забезпечити мінімальні соціальні гарантії для певних категорій населення. Зміна прожиткового мінімуму із величини 1762 грн станом на 1 січня 2018 року до величини 1921 грн у аналогічному періоді 2019 року (зростання на 9%) не відповідає показнику інфляції за рік.

З роками розмір мінімальних доходів фізичних осіб в Україні зростає – з 3200 у 2017 році до 4173 грн. у 2019 році. Збільшення цього показника несе за собою зміну інших величин, які розраховуються на його основі. Так, розмір мінімальної заробітної плати впливає на:

- ставку єдиного податку платників 2 групи, який розраховується як 20% від величини мінімальної заробітної плати;
- розмір максимальної бази ЄСВ, що визначається як 15 мінімальних заробітних плат;
- розмір добових, який визначається як 0,1 мінімальна заробітна плата;
- розмір штрафних санкцій за порушення законів України «Про працю»;
- обмеження розміру оплати декретних;
- розрахунок розміру штрафних санкцій за неподання звіту про неконтрольовані операції (до розрахунку береться 200-300 мінімальних зарплат);
- розмір збору з місць паркування транспортних засобів (визначається як 0,03-0,1% від мінімальної заробітної плати);
- розрахунок суми податку на нерухомість (визначається як 2% від мінімальної заробітної плати за 1м²);
- сума неоподаткованих подарунків призерам змагань (розрахунок проводиться як 50% від мінімальної зарплати);
- величина мінімального розміру статутного капіталу акціонерних товариств (визначається як 1250 розмірів мінімальних заробітних плат).

Із проведеного нами аналізу варто відмітити, що із зростанням розміру мінімальної заробітної плати збільшується величина усіх розрахованих на її основі показників. Судити про позитивне чи негативне значення такого зростання ми не можемо однозначно, оскільки це явище має двояке значення: з однієї сторони, збільшується мінімальна величина доходів фізичних осіб, а з іншої – збільшується податкове навантаження як на працедавця, так і на величину доходу безпосередньо таких осіб.

Звернемо увагу на те, що щорічно в рамках рейтингу DoingBusiness, аудиторська компанія PwC і Група Світового Банку проводять спільне дослідження податкових систем «PayingTaxes» в 190 країнах світу. У цьому рейтингу враховується кількість податкових платежів, загальна ставка оподаткування, час, необхідний на підготовку та подачу податкової звітності, індекс постподачі (оцінює відносну ефективність роботи податкових органів після подачі податкової звітності за двома напрямками: виправлення помилки у звітності з податку на прибуток та декларування бюджетного відшкодування ПДВ). Даний рейтинг оцінює легкість ведення бізнесу в країні, оскільки аналізується сегмент середнього бізнесу (умовне підприємство з 100% українських акціонерів, 31 млн грн – річний прибуток, 60 співробітників та підприємство проводить лише операції на внутрішньому ринку). Звіт на кожен наступний рік оприлюднюється восени поточного року за даними минулого року.

Період 2014-2018 рр. був достатньо насиченим у контексті реформування оподаткування доходів фізичних осіб, які, з однієї сторони, були спрямовані на підвищення фіскальної ефективності ПДФО, а з іншої – на детінізацію доходів населення. Як показав проведений аналіз, запровадження базової ставки ПДФО у розмірі 18% 2016 р. призвело до збільшення надходжень. Так, за I квартал 2016 р. вони становили 28,7 млрд грн, що перевищило показник I кварталу 2015 р. на 40%. Одночасно відбулося зменшення надходжень ЄСВ на 25%, що пов'язане зі зниженням ставки до 22%.

Україна в рейтингу «Оподаткування 2018» піднялася на 43 позицію з 190 країн порівняно з 84 місцем за результатами рейтингу «Оподаткування 2017». Найбільш вплинуло на покращення позицій у рейтингу зниження єдиного соціального внеску з 2017 року. Це

мало позитивний вплив на загальне податкове навантаження в Україні.

Як свідчать дані оприлюдненого дослідження, Україна порівняно з показниками минулого року поліпшила свої позиції майже вдвічі – на 41 процентний пункт. Згідно з оприлюдненими даними, загальне податкове навантаження в Україні складає 37,8%, в Європейському Союзі – 40,5%, тоді як загальний світовий показник – 39,6%. Позитивний тренд Україна показує відносно кількості податкових платежів на рік – їх п'ять, при середньому показнику в світі – 24, в ЄС – 12. Водночас на підготовку та подання податкової звітності в Україні в середньому йде 327,5 години на рік, тоді як в ЄС цей показник – 161 година, а загальний світовий – 240 годин, свідчать дані рейтингу «Оподаткування-2018». За індексом подання український показник досяг 85,95 при загальному світовому в 59,51 і європейському – 81,6. Дослідження «Оподаткування-2018» (Paying Taxes 2018) є однією зі складових дослідження «Ведення бізнесу 2018» (Doing Business 2018) та є щорічним спільним проектом Групи Світового банку і компанії PwC, в рамках якого оцінюються кількісні та якісні аспекти сплати податків в 190 країнах.

Такі тенденції, зазвичай, можна оцінювати як позитивні результати, втім їх ефективність потрібно характеризувати через фінансовий прояв і через окреслення різних періодів економічного розвитку суспільства. Так, рисунок 5.3 містить інформацію про вагу основних податків у ВВП та податкових надходженнях країн ЄС та в Україні у 2018 році.

У макроекономічному масштабі податкове навантаження відображає ефективність податкової політики, тобто кількісно вимірює сукупний вплив податкових платежів на джерела їхньої сплати. У міжнародній практиці цей показник визначається як

відношення фактичних податкових надходжень у зведений бюджет до обсягу валового внутрішнього продукту. За цим методом визначатимемо рівень податкового навантаження в Україні (рис. 5.3).

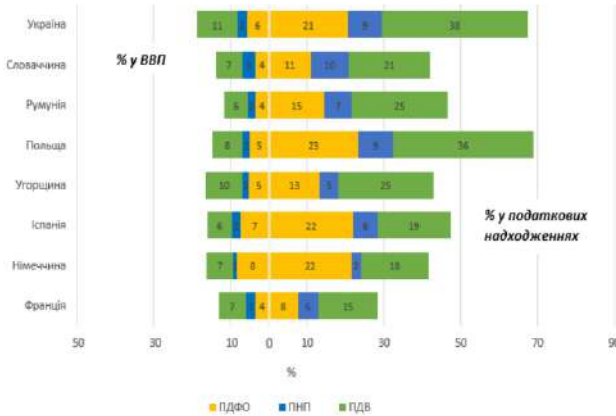


Рис. 5.3. Вага основних податків у ВВП та податкових надходженнях країн ЄС та в Україні

Податкове навантаження на вітчизняну економіку зменшилося з прийняттям ПК України. Соціально-економічні умови розвитку й елементи державного управління є саме тими ключовими чинниками, що визначають оптимальний рівень податкового навантаження, а також, безумовно, ефективність використання податкових надходжень у процесі розподілу та перерозподілу ВВП і рівень задоволеності потреб населення.

Порівняно з іншими країнами, номінальний рівень податкового навантаження в Україні не більший, ніж у США, Канаді, Великобританії та Німеччині, проте реальне податкове навантаження, яке враховує рівень задоволення потреб платників, є значно більшим (рис. 5.4).



Рис. 5.4. Динаміка зміни загального рівня податкового навантаження в Україні у 2014-2018 рр.

Так, порівняно, наприклад, із соціально орієнтованою Швецією, де величина податкового тягара становить близько 55% ВВП, в Україні рівень податкового навантаження є значно меншим і коливається в межах 33-36%.

Проте твердження, що податкове навантаження для шведів більше, ніж для українців, є помилковим, оскільки частка податків, що повертається населенню при перерозподілі доходів бюджету, для перших становить близько 85%, тоді як у нас вона не перевищує 30%.

Для проведення аналізу рівня податкового навантаження в країнах ЄС використаємо показник загального податкового навантаження, розрахований як відношення суми податків і обов'язкових соціальних внесків (скоригованих на суму безнадійної заборгованості) до обсягу ВВП. Результати розрахунку цього показника для країн ЄС у 2018 р. подані на рис. 5.5.

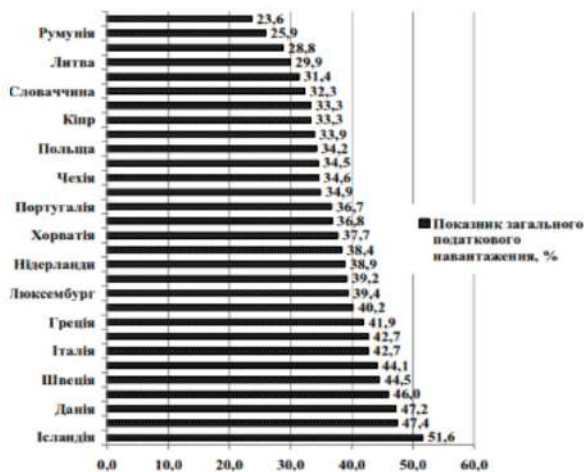


Рис. 5.5. Рівень податкового навантаження в країнах Європейського Союзу в 2018 р.

Різниця між рівнями податкового навантаження у країнах ЄС є суттєвою: найнижчий показник податкового навантаження в Румунії (23,6%) є майже вдвічі меншим, ніж найвищий показник у країнах ЄС, а саме у Ісландії (51,6%). Такі відмінності у рівнях податкового навантаження зумовлені як різними підходами до встановлення виду і розміру податкових ставок, об'єктів і баз оподаткування, так і різним рівнем економічного розвитку та обсягу ВВП досліджуваних країн.

В середньому ж загальне податкове навантаження в усіх країнах ЄС у 2018 р. становило 40%. В країнах, що не є членами ЄС, рівень податкового навантаження перебуває в межах загальноєвропейського рівня.

Нині в країнах Європейського Союзу не існує єдиного пропорційного рівня податкового навантаження. Тому розглянемо таблицю податкового навантаження усіх країн членів ЄС. Для більшості країн характерним є помірне податкове навантаження

та проведення податкової політики, спрямованої на забезпечення стабільного економічного зростання, створення сприятливого клімату для розвитку господарської діяльності та ефективного вирішення соціальних проблем у державі.

Звернемо увагу на те, що у рейтингу сприятливості податкових систем Paying Taxes 2015, підготовленому Світовим банком спільно з PricewaterhouseCoopers, Україна посіла 126 місце серед 183 досліджуваних країн, але починаючи з 2016 показники суттєво покращились. Таким чином, Україна (35,4%) знаходиться в одній групі з такими країнами як Великобританія (33,5%), Естонія (34,9%), Португалія (34,3%), Польща (33,6%), Чехія (34,5%), а також Хорватія (37,8).

У міжнародних рейтингах прозорості та легкості ведення бізнесу «Doing Business 2017» Україна посіла 70-е місце серед 185 країн. Одним із компонентів рейтингу є показник «Оподаткування». У зв'язку з податковою реформою в Україні, рівень податкового тягара, а також кількість і тривалість виплат поступово зменшується. Окрім того, у зв'язку з здійсненням подачі податкових звітів до податкового органу державної податкової служби тільки в електронному вигляді для платників податків, що належать до великих та середніх підприємств, тривалість процесу сплати податків в Україні скоротилася на 166 годин.

Досить тісний зв'язок існує між показником податкового навантаження та внутрішнім валовим продуктом. У країнах, які перебувають у першій половині рейтингу Світового банку та мають вищу оцінку ефективності податкової системи, середній рівень ВВП на одну особу становить 29,2 тис. дол. У другій половині країн, з нижчою оцінкою ефективності податкової системи, середній рівень ВВП на особу становить менш, як 5,3 тис. дол. Середня оцінка

ефективності податкової системи за рейтингом у другій половині країн гірша втричі, а ВВП на особу – у шість разів.

Різні рівні податкового навантаження у різних країнах пояснюються особливостями соціально-економічного розвитку, фінансової політики та механізмом побудови податкової системи. Негативний вплив на економічний та соціальний розвиток країни здійснюється внаслідок тінізації економіки, недосконалого механізму справляння податків, зборів та інших обов'язкових платежів, неефективних податкових пільг, низького рівня податкової культури та податкової дисципліни суб'єктів господарювання.

На рисунку 5.6 зображено порівняльну динаміку податкового навантаження в країнах ЄС-27 та України за останні п'ять років.

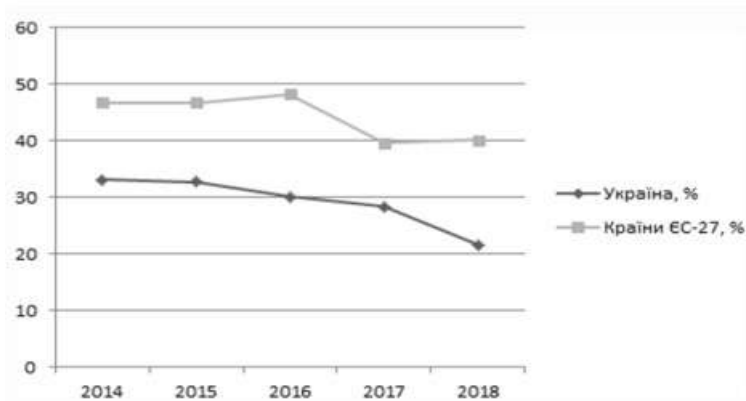


Рис. 5.6. Порівняльна динаміка податкового навантаження в країнах ЄС-27 та України за 2014-2018 рр.

Досліджуючи фіскальну ефективність ПДФО, варто відзначити її залежність від двох ключових чинників:

– розміру і диференціації ставок оподаткування та величини і структури бази оподаткування, зокрема наявності податкових пільг. Щодо першого, то наразі в Україні цей податок функціонує

на пропорційній основі (з 2016 року базова ставка щодо більшості доходів становить 18%). Але в попередні періоди, рухаючись у зворотному напрямі, діяли мало прогресивна шкала оподаткування (у 2015 році – 15% і 20%, з 2011 року по 2014 рік – 15% і 17%), пропорційна (з 2007 року по 2010 рік – 15%, з 2004 року по 2006 рік – 13%) та прогресивна (від часів набуття незалежності й до 2003 року включно) з максимальною ставкою 50% на момент переходу до пропорційної моделі даного податку [1].

Що ж до чинника величини бази оподаткування, то простежується пряма залежність між підвищенням обсягів мобілізації до відповідних бюджетів податку на доходи фізичних осіб в абсолютному вимірі (протягом 2010-2018 років вони виростили більш, ніж в 2,7 рази) та зростанням номінальних доходів населення. На користь цього, зокрема, свідчить динаміка середньомісячної заробітної плати в нашій державі, особливо зважаючи, що для українців праця виступає основним джерелом їх доходів.

Також ПК України передбачено низку доходів, що не включаються до бази оподаткування, можливість застосування податкової знижки з ПДФО у разі понесення платником витрат на визначені в ПК України цілі, а також наявність податкової соціальної пільги (ПСП) для осіб з низькими доходами. Остання застосовується до доходу, отриманого лише від одного роботодавця у вигляді заробітної плати, якщо його розмір не перевищує суми, що дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму, законодавчо встановленого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень.

Реалізація фіскальної функції прибуткового оподаткування населення характеризується вищою ефективністю, ніж регулюючої,

зважаючи на означені проблемні аспекти функціонування податкової знижки з ПДФО і податкової соціальної пільги, а також пропорційний підхід до податкового перерозподілу доходів фізичних осіб. Тому українське суспільство потребує світоглядного і практичного перегляду його місця й ролі у фіскальній політиці держави.

Отже, незважаючи на розпочаті реформи, податкова система України недосконала і має проблеми, які потребують негайного вирішення. Стягування податків в Україні є достатньо високим і гальмує розвиток економіки. Важливим завданням є оптимізація податкового навантаження. Необхідно віднайти рівновагу між тягарем і вигодами оподаткування, між примусом і свідомим вибором сплати податків та зборів, тобто забезпечити баланс потреб і можливостей держави і промисловості, публічними і приватними інтересами. Для цього необхідно забезпечити:

- зменшення податкового навантаження на суб'єкти господарювання завдяки поступовому зниженню податкових ставок та розширення баз їх оподаткування. Зростання надходжень до бюджету має здійснюватися за рахунок збільшення кількості платників податків;

- покращення системи податкового адміністрування податків та зборів, забезпечення її прозорості;

- помірне зниження і пропорційність розподілу податкового навантаження між платниками залежно від виду діяльності;

- вдосконалення систем податкового контролю, які запобігають ухиленню платників від сплати податкових платежів;

- зменшення та ефективне використання податкових пільг, які дуже часто лобіюють інтереси зацікавлених осіб. Зниження загальної кількості податкових пільг та ретельна перевірка

сприятимуть формуванню справедливої податкової системи;

– створення умов для активізації інвестиційних та інноваційних процесів у пріоритетних галузях економіки. Збільшення кількості інвестицій у господарську діяльність підприємств розширить масштаби їх діяльності та доходи суб'єктів господарювання. Зростання доходів призведе до збільшення ВВП і зменшення податкового навантаження.

Натепер в Україні потреба зменшення податкового навантаження не викликає жодних сумнівів, однак при цьому це зниження повинно бути поступовим та супроводжуватись зниженням витрат із державного бюджету. Крім того, слід звернути увагу і на те, що, окрім вказаного вище, проведення податкової реформи, зокрема, в частині зниження податкового навантаження повинно проводитись разом зі змінами у сфері оплати праці, а також економічно обґрунтованого розширення пакета соціальних послуг і гарантій працюючому населенню.

Податкова політика нашої держави в умовах імплементації Угоди про асоціацію з ЄС має розроблятися з урахуванням таких детермінант: з огляду на значні відмінності оподаткування країн ЄС немає потреби в докорінних змінах в оподаткуванні України у напрямі його «приведення до єдиного зразка»; податкова політика в Україні має враховувати як особливості податкової гармонізації (передусім вимоги Угоди про асоціацію щодо адаптації вітчизняного податкового законодавства до низки Директив ЄС із ПДВ і специфічних акцизів), так і сучасні тенденції податкових трансформацій у країнах ЄС; особливості економіко-інституціонального середовища в нашій державі зумовлюють необхідність пошуку вітчизняного «ноу-хау» в податковому реформуванні. Але при цьому важливо враховувати досвід змін в оподаткуванні країн ЄС (насамперед

постсоціалістичних учасників інтеграції) за схожих економічних і фінансових умов.

Законом України від 14.11.19 р. № 294-IX «Про Державний бюджет України на 2020 рік» встановлено нові соціальні стандарти на 2020 рік – розміри мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму. Зазначені стандарти безумовно впливатимуть на низку показників з оплати праці, порядок оподаткування доходів, зокрема на розміри податкової соціальної пільги та розмір доходів, який дає право на її застосування, мінімальний розмір ЄСВ, розмір єдиного податку та податку на нерухоме майно тощо.

Враховуючи вище зазначене, варто знати наступне:

– відповідно до ст. 8 Закону про Держбюджет мінімальну заробітну плату (МЗП) встановлено на весь рік у єдиному розмірі: у місячному розмірі – 4723 грн; у погодинному розмірі – 28,31 грн. Цей розмір МЗП впливатиме на наступні показники.

Неоподатковуваний розмір добових – в межах України 472,30 грн. на день.

– витрати на відрядження, не підтвержені документально, на харчування та фінансування інших власних потреб фізичної особи (добові витрати), понесені у зв'язку з таким відрядженням у межах території України, не включаються до оподаткованого доходу, але не більш як 0,1 розміру МЗП, встановленої законом на 1 січня податкового (звітного) року, у розрахунку за кожен календарний день такого відрядження. Таким чином, у 2020 році добові витрати під час відрядження по Україні не обкладаються податком на доходи фізичних осіб (ПДФО) та військовим збором (ВЗ), якщо їх розмір не перевищує 472,30 грн. на день. Для відряджень за кордон добові витрати в розрахунку за кожен календарний день відрядження залишилися на рівні минулого року та становлять не більш як 80

євро.

Максимальна величина бази нарахування ЄСВ становить 15 розмірів МЗП, отже, протягом усього 2020 року вона становитиме 70845 грн. Мінімальний страховий внесок з ЄСВ становить 139,06 грн (4723 грн x 22%).

– єдиний внесок у розмірі не менше мінімального (1039,06 грн. за місяць) зобов'язані сплачувати підприємці (незалежно від обраної ними системи оподаткування) та фізичні особи, які ведуть незалежну професійну діяльність, члени фермерського господарства, якщо вони не належать до осіб, які підлягають страхуванню на інших підставах. Звільняються від сплати ЄСВ «за себе» пенсіонери за віком, особи з інвалідністю та особи, які отримують відповідно до закону пенсію або соціальну допомогу.

Неоподатковувана нецільова благодійна допомога – розмір такої допомоги у 2020 році становить 2940 грн.

– не включається до оподаткованого доходу, а отже, не обкладається ПДФО та ВЗ, нецільова благодійна допомога, у тому числі матеріальна, що надається резидентами – юридичними або фізичними особами на користь платника податку протягом звітного податкового року сукупно в розмірі, що не перевищує суми граничного розміру доходу, визначеного згідно з абзацом першим пп. 169.4.1 Податкового кодексу. Тобто, розмір неоподаткованої нецільової благодійної допомоги 2020 року становить 2940 грн. Сума перевищення нецільової допомоги над зазначеним розміром включається до загального місячного (річного) оподаткованого доходу платника податку як інші доходи і підлягає обкладенню ПДФО за ставкою 18% і ВЗ – 1,5%. Сума нецільової благодійної допомоги, у тому числі та, що перевищує встановлений граничний розмір, відображається в податковому розрахунку за ф. №1ДФ з

ознакою доходу «169».

– неоподатковувані дитячі подарунки та квитки. Вартість святкових подарунків і квитків на новорічно-різдвяні заходи в період з 15 листопада 2019 року до 15 січня 2020 року не включається до загального оподаткованого доходу фізичних осіб-батьків, які отримали дитячі святкові подарунки від органів державної влади, органів місцевого самоврядування, громадських (у т. ч. профспілкових) організацій та створених ними закладів освіти, охорони здоров'я і культури, що утримуються за рахунок коштів відповідних бюджетів (ст. 3 Закону від 30.11.2000 р. №2117-III «Про звільнення від оподаткування грошових коштів, які спрямовуються на проведення новорічно-різдвяних свят для дітей та на придбання дитячих святкових подарунків»). Під дитячими святковими подарунками в розумінні цього закону маються на увазі набори товарів, які містять лише кондитерські вироби та іграшки вітчизняного виробництва і фрукти, загальною вартістю не більше 8% ПМ для працездатної особи, встановленого законом на 1 січня звітного податкового року. Отож, неоподатковувана вартість дитячих святкових подарунків становить 168,16 грн (2102 грн x 8%), якщо такі подарунки отримано з 1 січня до 15 січня і з 15 листопада до 31 грудня 2020 року.

Проблеми та шляхи удосконалення оподаткування доходів фізичних осіб в Україні. Сучасний механізм системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні не позбавлений недоліків і потребує вдосконалення. Проведені дослідження вітчизняного механізму оподаткування доходів фізичних осіб дають змогу стверджувати, що в нині чинному варіанті він не відповідає ні конституційним ознаками соціальної держави, ні принципам соціальної справедливості. Тому, з соціально-економічної точки зору, стимулюючий ефект

від запровадження уніфікованої шкали оподаткування доходів для всіх верств фізичних осіб, без врахування розміру самих доходів, призводить до того, що високооплачувані платники мають преференцію в оподаткуванні, а сам ефект зниження податків вельми обмежений. Таким чином, зниження податкового навантаження відобразилося лише відносно платників з високим рівнем доходів, не вплинувши в цілому на основну масу платників податку. А в цілому такий підхід не відповідає постулатам соціальної справедливості й унеможливорює ефективну соціальну спрямованість оподаткування, що призводить до посиленого розшарування суспільства та ухилення від оподаткування.

В Україні, незважаючи на законодавчо встановлене оподаткування доходів фізичних осіб і прописаний принцип соціальної справедливості, наразі відсутня цілісна концепція формування соціальної спрямованості даного податку. Хоча, відповідно до статті 46 Конституції України, «...громадяни мають право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їм гідного життя, вільного розвитку людини, послідовного підвищення рівня життя населення та зниження соціальної нерівності, забезпечення загальної доступності основних соціальних благ, перш за все, якісної освіти, медичного і соціального обслуговування».

У більшості країн світу дохідна частина бюджету значною мірою залежить від надходжень прибуткового податку (податку на доходи фізичних осіб), а тому йому надається особливе значення у вирішенні соціальних проблем суспільства. Адже соціальна функція податків і соціальна спрямованість механізму оподаткування доходів фізичних осіб, спрямовані на перерозподіл суспільного блага, створюють стимули та ресурси для досягнення високих життєвих стандартів на основі соціальної рівності та справедливості. У

той же час, відповідно до чинного податкового законодавства, у вітчизняному механізмі оподаткування доходів фізичних осіб не врахована основна особливість цього податку – розмір отриманих доходів кожною окремо взятою особою та її платоспроможність. Хоча, як зазначалося вище, базисом оподаткування доходів фізичних осіб повинні слугувати, насамперед, соціальна функція і соціальна спрямованість, в основу яких покладається соціальна справедливість не тільки відносно індивіда, але й сім'ї, як єдиного господарюючого суб'єкту. Адже ще А. Сміт дотримувався такої тези, що «...справедливість є однією з найбільш важливих принципів оподаткування».

Наразі пересічний громадянин України – платник податків не бажає добровільно виконувати свої податкові зобов'язання. Причиною цього є відсутність чітко вираженої залежності між сплаченими податками та зворотним потоком державних послуг, що їх отримують платники. У світовій практиці виділяють три моделі взаємовідносин держави та платників податків:

– домінування держави у взаємовідносинах «держава – платники податків». У цих взаємовідносинах платники здебільшого наділені обов'язками, а держава – правами. Платники податків у такій моделі розглядаються як постачальники фінансових ресурсів. Оскільки їхні права обмежені, то вони не зацікавлені в добровільному виконанні своїх податкових зобов'язань, тому рівень ухиляння від оподаткування є високим. Держава зі свого боку збільшує адміністративний тиск, застосовуючи дедалі жорсткіші засоби контролю. У результаті збільшується державний контрольний апарат і зростає рівень тіньової економіки. Така модель притаманна авторитарним державам і, безумовно, не може застосовуватись у демократичних країнах;

– домінування платника у взаємовідносинах «держава – платники податків». Така модель притаманна слабким державам із низькоефективним державним апаратом. Унаслідок безконтрольних дій платників рівень ухилення від оподаткування, як і в попередній моделі, зростає. Таким чином, зменшується обсяг податкових надходжень до державного бюджету й викривляються умови конкурентного середовища, оскільки платники податків, що ухиляються від оподаткування, отримують додаткові фінансові ресурси для подальшого їх інвестування у свій бізнес. Модель домінування платника не може бути ефективною, оскільки рано чи пізно її наслідком стане криза державних фінансів і посилення державного контролю аж до домінування держави над платниками;

– модель взаємних зобов'язань. Цю модель обирають демократичні країни та країни з перехідною економікою. Усі суб'єкти податкових відносин є рівноправними, а діяльність кожного з них є підконтрольною та підзвітною. І держава в особі фіскальних органів, і платники зобов'язані дотримуватися податкового законодавства та наділені однаковими гарантіями щодо дотримання й захисту своїх законних прав. Платник розглядається вже не як об'єкт контролю, а як рівний партнер, який сплачує платежі податкового характеру за отримання належних послуг і гарантій із боку держави.

Отже, удосконалення системи адміністрування податків має розпочинатися з налагодження партнерських взаємовідносин між платниками та податковими органами, що базується на якісно новому розумінні місця людини в державі й у податковому адмініструванні, на повазі до її прав та інтересів. У такому разі сплата громадянами платежів податкового характеру буде добровільною, а не примусовою.

Ще одним спірним моментом у вітчизняному оподаткуванні доходів фізичних осіб є застосування єдиної ставки податку до різних за обсягом доходів. Вирішити цю проблему можливо тільки при впровадженні системи прогресивного оподаткування, оскільки величина відрахувань за сучасного методичного підходу обчислення досліджуваного податку економічно не обґрунтована та не має істотного стимулюючого значення для платника податків, а відтак – не забезпечує належну диференціацію споживання.

Зарубіжний досвід оподаткування доходів фізичних осіб свідчить про позитивні тенденції застосування прогресивного оподаткування, за допомогою якого можливо здійснити перерозподіл благ, спрямувати ресурси на реалізацію програми соціальної підтримки населення, оскільки за рахунок підвищених ставок оподаткування доходів, особливо в частині надприбутків, забезпечується соціальна програма держави. Тому вважаємо, що, з огляду на специфіку української економіки, необхідно повернутися до застосування прогресивного механізму оподаткування доходів фізичних осіб, завдяки якому буде знято навантаження з соціально незабезпечених верств населення. Як доказ – низька частка податків з оплати праці у ВВП України в порівнянні з показниками окремих європейських держав.

Загалом вітчизняна система справляння та адміністрування ПДФО характеризується як недосконала, а основними проблемами є:

- недотримання принципу соціальної справедливості під час оподаткування доходів громадян;
- надмірна орієнтованість спочатку лише на фіскальну складову з одночасним забуванням про податок як один з ключових методів перерозподілу національного доходу;

– нерівномірне навантаження на доходи населення, в результаті чого значна частина податкових надходжень до бюджету відбувається за рахунок доходів осіб з низьким рівнем доходу;

– функціонування тіньового сектору економіки, де переважає заробітна плата в конвертах;

– високий рівень податкового навантаження.

Також, проаналізувавши діючу систему оподаткування фізичних осіб, які проводять незалежну професійну діяльність в Україні, можемо стверджувати, що вона має ряд недоліків. Першою та найбільш вагомою проблемою в оподаткуванні суб'єктів незалежної професійної діяльності, на наше переконання, є значне податкове навантаження, що сприяє лише уникненню платниками податку оподаткування та створенню незаконних схем.

Перш за все, це виражається в сплаті єдиного соціального внеску. Так, згідно з змінами з 1 січня 2017 року, не зважаючи на те, чи є в особи доходи в певному місяці чи вони менші мінімального розміру заробітної плати, особа повинна сплатити мінімальний розмір внеску, тобто 704 грн. Також це стосується податкового навантаження загалом. Оскільки особи сплачують 18% податку на доходи фізичних осіб, 20% єдиного соціального внеску та 1,5% військового збору. Таким чином, самозайнята особа сплачує майже половину свого доходу як податки, що підштовхує людей уникати оподаткування різними способами, в тому числі й не законними.

Військовий збір – податок, який було введено в 2014 році для фінансування Збройних сил України. Цим податком обкладаються доходи фізичних осіб на території України. Ставка військового збору складає 1,5% від нарахованої заробітної плати.

Військовий збір було запроваджено як тимчасовий податок (спочатку до кінця 2014 року) для фінансування Збройних сил

України під час проведення АТО у зв'язку з російською агресією. Наразі його тимчасовий статус формально, як і було започатковано, зберігається, але тепер термін його дії продовжено до закінчення реформування ЗСУ. Але, судячи з темпів реформ — його скасування найближчим часом очікувати не доводиться.

Наступною проблемою є можливість застосування єдиного податку при оподаткуванні самозайнятих осіб, що породжувало багато суперечностей. Вирішальною в даній дискусії стала Постанова Вищого адміністративного суду України від 21 січня 2016 р. у справі № 808/7758/13-а в якій йдеться, що якщо адвокат зареєстрований як суб'єкт незалежної професійної діяльності – фізична особа-підприємець і є платником єдиного податку, то тоді адвокат має право платити виключно єдиний податок, як і інші суб'єкти незалежної професійної діяльності – фізичні особи-підприємці, залежно від групи до якої його відносить Податковий кодекс України.

В своєму рішенні Вищий адміністративний суд посилається на те, що згідно з Законом України «Про адвокатуру та адвокатську діяльність» не існує заборони для здійснення адвокатом підприємницької діяльності. До того ж передбачено, що адвокат, який здійснює адвокатську діяльність індивідуально, є самозайнятою особою. В підпункті 14.1.226 пункту 14.1 статті 14 ПК України зазначено, що самозайнятою особою є платник податку, який є фізичною особою-підприємцем або провадить незалежну професійну діяльність за умови, що така особа не є працівником в межах такої підприємницької чи незалежної професійної діяльності.

До того ж пунктом 291.5 статті 291 Податкового кодексу, де передбачений перелік осіб, що не можуть бути платниками єдиного податку, де самозайняті особи, суб'єкти незалежної професійної

діяльності не зазначені.

Поряд з тим, що законодавство щодо оподаткування самозайнятих осіб-суб'єктів незалежної професійної діяльності здавалось є доволі деталізованим, все ж виникає багато дискусій щодо того чи іншого аспекту. Контролюючий орган намагається трактувати норми закону на свою користь і стягувати з платників податків, що мають значний податковий тягар, додаткові кошти за порушення тих чи інших норм. Саме через це в Україні сформувалась певна судова практика, що дозволяє платнику податку захищати свої права та інтереси.

Перш за все, це стосується питання визначення бази оподаткування. Як вже згадувалось базою оподаткування є чистий річний оподатковуваний дохід, тобто різниця між доходом і документально підтвердженими витратами, необхідними для провадження певного виду незалежної професійної діяльності. А саме визначення переліку витрат, що виключаються з доходу. Існує узагальнююча консультація щодо цього питання з орієнтовним переліком витрат, але контролюючий орган трактує цей перелік як виключний, притягуючи до відповідальності платників податків, що включають до свого переліку відмінні від перелічених витрати, через що і виникають спори.

Вирішуючи такі питання, потрібно зважати на пункт 4.1.4. статті 4 Податкового кодексу, що передбачає презумпцію правомірності рішень платника податку в разі, якщо норма закону чи іншого нормативно-правового акту, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов'язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків,

так і контролюючого органу. Суди при вирішенні даних питань керувались тим, що вказана консультація має рекомендаційний характер, і наведений у ній перелік не є вичерпним, що свідчить про можливе віднесення до необхідних витрат незалежної професійної діяльності й інших витрат. Також, аналізуючи рішення першої та апеляційної інстанції, можемо побачити, що суд дійшов висновку, що в кожному окремому випадку слід аналізувати здійснені витрати за критеріями можливості використання придбаних товарів (робіт, послуг) у незалежній професійній діяльності, ділової мети їх придбання, впливу цих витрат на отримання доходу, й за умови відповідності таким критеріям придбані товари (роботи, послуги) й здійснені витрати слід вважати такими, що необхідні для провадження незалежної професійної діяльності.

Так, наприклад, суди визнавали правомірним включення до переліку витрат:

- платежі за договором іпотеки на придбання квартири, яка використовується для здійснення незалежної професійної діяльності;
- комунальні платежі та придбання паперу;
- витрати на оплату рекламних послуг та послуг із опублікування статей, витрати на забезпечення функціонування офісу та офісної техніки (Ухвала Львівського апеляційного адміністративного суду від 08.09.2016 року);
- витрати на охорону приміщення, придбання товарно-матеріальних цінностей для утримання приміщення в належному стані.

Таким чином, зважаючи на наведені вище проблеми, можемо зробити висновок, що податкове законодавство України потребує змін для їх врегулювання. Українське законодавство досить

формалізоване та все ж не досконале. Частина суперечностей врегульовані судовою практикою. Наприклад, можливість застосування єдиного податку в оподаткуванні адвокатів, нотаріусів та інших осіб, що підпадають під категорію осіб, що займаються незалежною професійною діяльністю.

Складність податкового законодавства та небажання деяких платників вчасно і повністю сплачувати податки спричиняє те, що більшість осіб, які здійснюють незалежну професійну діяльність, приховують свою діяльність і, відповідно, з метою ухилення від оподаткування, доходи. На нашу думку, ухилення від сплати податків є домінуючим сегментом тіньової економіки, при цьому основними причинами, що зумовлюють існування явища ухилення від оподаткування, є нестабільність і недосконалість податкового законодавства та відсутність податкової свідомості у платників податків.

Отже, аналіз проблем механізму справляння та адміністрування ПДФО засвідчив, що, незважаючи на те, що система прямого оподаткування забезпечує сталі надходження значної частини доходів бюджетів різних рівнів, сучасний механізм нарахування й сплати ПДФО не позбавлений значних недоліків, основними з яких є пропорційні ставки цього податку, відсутність порядку оподаткування доходів сім'ї загалом, а не доходів кожного громадянина окремо, недосконалий порядок розподілу мобілізованих сум податку між бюджетами.

Проведений аналіз показує, що ПДФО в Україні може бути представлене одним податком або ж кількома, нараховуватися за прогресивною шкалою, належати до місцевих чи загальнодержавних податків у пропорції стосовно рівня податкоспроможності регіону та спрямовуватись до одного чи кількох суб'єктів оподаткування, що

визначатиме його регуляторну ефективність. В Україні, на відміну від інших країн світу, найважливішими базами оподаткування ПДФО залишається заробітна плата та проценти, а багаті громадяни залишаються «недоторканою кастою».

У світовій практиці оподаткування доходів фізичних осіб розглядається як важливе джерело надходжень до бюджету та інструмент перерозподілу доходів між високозабезпеченими та малозабезпеченими категоріями населення. Існують різні підходи до оподаткування податком на доходи фізичних осіб – пропорційний та прогресивний. Також виокремлюють дві системи оподаткування: PAYE (pay as you earn) – система сплати податку у джерела доходу та PAYG (pay as you go) – система сплати податку за допомогою декларацій. За системою оподаткування PAYE ключовим є те, що хоча особа не виступає платником податку у контексті відповідальності (податковий агент-роботодавець), проте цей податок утримується із її заробітної плати. Ця система має переваги у контексті рівномірності податкових надходжень протягом календарного періоду та всеохоплюваності, порівняно з податковим декларуванням, оскільки прибутковий податок (PIT) сплачують майже всі фізичні особи, що отримують дохід у вигляді заробітної плати.

Оподаткування доходів фізичних осіб у зарубіжних країнах має свої особливості. Одні і ті самі доходи в різних країнах можуть як підлягати оподаткуванню, так і звільнитися від нього. Двома основними джерелами доходів, що підлягають оподаткуванню у більшості країн світу, є доходи від заробітної плати та доходи від капіталу (пасивні доходи). Загалом у країнах ЄС оподатковується близько 16 видів доходів фізичних осіб (рис. 5.7). Сьогодні спостерігаються тенденції лібералізації оподаткування доходів від капіталу.

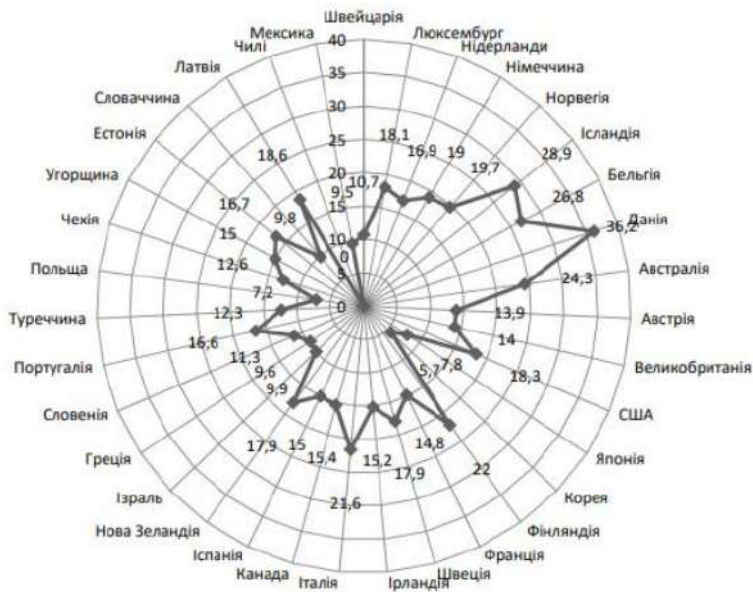


Рис. 5.7. Середня величина РІТ, що утримується із заробітних плат у державах ОЕСР, %

В країнах-членах ОЕСР визначено різний рівень податкового навантаження на заробітну плату осіб, які працюють. Держави, що гарантують громадянам високий рівень соціальної безпеки, встановлюють значно вищі ставки податку на доходи фізичних осіб, за рахунок чого і забезпечуються високі соціальні стандарти.

Найбільше навантаження на заробітну плату осіб, які працюють, спостерігається у таких державах, як: Данія (36,2%), Ісландія (28,9%), Бельгія (26,8%), Австралія (24,3%), Італія (21,6%).

Низький рівень податкового навантаження на заробітну плату в Кореї (5,7%), Польщі (7,2%), Японії (7,8%). Разом із цим, Чилі – єдина країна серед держав ОЕСР, у якій податок на доходи фізичних осіб працівники не сплачують.

У Європейському Союзі та країнах-членах ОЕСР для

оподаткування доходів громадян застосовується РІТ (personal income tax) – прибутковий податок для фізичних осіб. Цей податок як складова системи оподаткування доходів фізичних осіб є вагомим джерелом надходження коштів до бюджетів різних рівнів.

Отже, спираючись на іноземний досвід, можна «вмонтувати» певні світові здобутки в українську систему оподаткування на основі раціонального поєднання найкращих передових методів та елементів податкових систем зарубіжних країн, що дало б поштовх до посилення соціальної складової системи оподаткування.

Зважаючи на недоліки вітчизняної системи оподаткування доходів громадян, вважаємо, що доцільними будуть такі дії з боку Уряду та Парламенту в напрямі вдосконалення механізму справляння та адміністрування ПДФО:

- необхідність розширення бази оподаткування ПДФО (можливість залучення до оподаткування всіх доходів, які виплачують із державних цільових фондів, що одержуються як компенсація, відшкодування певних витрат, доходи від інтелектуальної власності;
- запровадження прогресивної шкали оподаткування доходів;
- вдосконалення пільгової політики щодо ПДФО (впровадження неоподаткованого мінімуму на рівні мінімальної заробітної плати, упорядкування ПСП соціально незахищеним громадянам та громадянам, що мають заслуги перед державою;
- розроблення механізму стягнення податків з інших доходів громадян (податок на розкіш);
- життя засобів щодо підвищення ефективності податкового нагляду (контролю), що сприятиме подоланню зловживань та ухиленню від сплати податків;
- легалізація доходів громадян, одержаних від «тіньової»

економічної діяльності;

– нарощування податкових надходжень до Зведеного бюджету шляхом залучення таких резервів, як зростання доходів фізичних осіб, створення робочих місць, заходи щодо збільшення кількості працездатного населення та збільшення інвестицій в економіку;

– застосування комбінацій щодо використання ПДФО. Усі види доходів повинні мати особистий механізм оподаткування, який справді враховує особливості їх отримання, вагомість для платника та трудомісткість адміністрування.

Реалізація на практиці цих заходів стане запорукою підвищення довіри до державних інституцій, відновлення принципу справедливості, сприятиме виведенню з тіні доходів, зменшенню податкового тягаря й конфліктності між платниками податків і контролюючими органами та покращенню податкової дисципліни.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України: *Відомості Верховної Ради України*. 2011. №13-14. № 15-16. № 17. Ст. 112.
2. Конвенція про основні цілі та норми соціальної політики №117: ратифіковано Законом №692-VIII від 16.09.2015. *Верховна Рада України*. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/993_016.
3. Офіційний портал ДФС України. URL: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-/pokazniki-roboti/nahodjennya-podatktiv-i-zboriv--obovyaz/nahodjennya-podatktiv-i-zboriv/>.
4. Податки і збори з населення в СРСР. *Фінанси*. 1968. 183 с.
5. Гайдай В.І. Механізми державного регулювання ПДФО в умовах децентралізації влади в Україні. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. №17. С.69-74.
6. Дутова Н.В. Оподаткування доходів фізичних осіб в Україні: проблеми та вдосконалення на базі досвіду зарубіжних

країн. *Економіка і організація управління*. 2019. Вип. 1. С. 43-52.

7. Ільяшенко В. Удосконалення системи адміністрування податкових платежів до державного бюджету. *Ефективна економіка*. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1953>.

8. Легкоступ І.І. Податкові системи в умовах глобалізації: проблеми взаємодії та перспективи розвитку. *Бізнес Інформ* 2014. №14. С. 259-263.

9. Пешко К. Податки в Україні платити так легко, як і у Німеччині? (дослідження). URL: <https://glavcom.ua/economics/finances/podatki-v-ukrajini-platiti-tak-legkoyak-i-u-nimechchini-doslidzhennya--453396.html>.

10. Развитие самозанятости в странах Европейского Союза и США. URL: <http://www.vneshmarket.ru/content/documentA4F92072-2395-4116-96E5-EE76169118c7>.

ГЛАВА VI

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Сутність соціального страхування та його місце в системі соціального захисту. Соціальний захист – це комплекс законодавчо закріплених державою фінансових гарантій, що протидіють дестабілізуючим життєвим факторам (інфляція, спад виробництва, економічна криза, безробіття тощо) [8].

Основними елементами системи соціального захисту є:

- 1) встановлення допустимих параметрів життя (розміру прожиткового мінімуму, мінімальної пенсії, соціальної допомоги);
- 2) захист населення від зростання цін і товарного дефіциту для гарантованого забезпечення прожиткового мінімуму громадянам;
- 3) вирішення проблеми безробіття і забезпечення ефективної зайнятості, перепідготовка кадрів;
- 4) пенсійне забезпечення (людей похилого віку, осіб з інвалідністю, сімей, що втратили годувальника);
- 5) утримання дитячих будинків, інтернатів, будинків для людей похилого віку тощо;
- 6) соціальні трансферти (допомога з безробіття, одноразові чи щомісячні виплати на дітей, з материнства, з хвороби та інших причин, житлові субсидії тощо);
- 7) соціальне обслуговування (надання соціальних послуг окремим категоріям громадян та ін.);
- 8) надання необхідної медичної допомоги тощо [5].

У багатьох країнах світу функціонує система взаємодоповнюючого соціального захисту, що містить у собі:

- державне соціальне забезпечення;
- корпоративні соціальні програми;
- індивідуальне (особисте) страхування.

В теорії фінансів відомі чотири моделі соціального захисту:

- соціально-демократична модель скандинавських країн (держава бере на себе значну частку відповідальності за соціальний захист населення);

- неоліберальна модель (США) (проблеми щодо соціального захисту між підприємцями і найманими працівниками розв'язуються переважно за участю профспілок);

- неоконсервативна модель (Німеччина) базується на змішаному державно-приватному розв'язанні соціальних проблем (відповідальність окремого підприємця замінена системою обов'язкової колективної відповідальності під контролем держави);

- система Бевериджа (Англія, Ірландія), за якої головним завданням держави є захист мінімальних доходів громадян [9].

Варто відзначити, що нинішня система соціального захисту населення в Україні найбільшою мірою відповідає німецькій моделі.

В системі соціального захисту населення виокремлюють наступні основні складові:

- соціальне забезпечення;
- соціальна допомога;
- соціальне страхування.

Невід'ємною складовою системи соціального захисту є соціальне страхування. Останнє являє собою механізм фінансового відшкодування фізичним особам певних життєвих ризиків: тимчасової втрати працездатності, старості, інвалідності, втрати годувальника.

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування –

це система заходів, обов'язків і гарантій, що передбачає надання соціального захисту населенню за рахунок грошових фондів, які формуються шляхом сплати страхових внесків роботодавцями і громадянами, а також із бюджетних і інших джерел, передбачених законодавством.

Соціальне страхування включає лише соціальні види ризику, його мета – страховий захист саме цих видів ризику, таких як втрата працездатності через хворобу, нещасний випадок, старість, втрата роботи тощо [4].

Зазначені види ризику мають масовий характер, є соціальними, бо визначаються головним чином соціальними умовами і, як правило, від кожної окремої людини не залежать. Цей ризик враховується заздалегідь, і пов'язані з ним фінансові витрати розподіляються між усіма учасниками страхування.

В узагальненому вигляді місце соціального страхування в системі страхового захисту представлено на рис. 6.1.

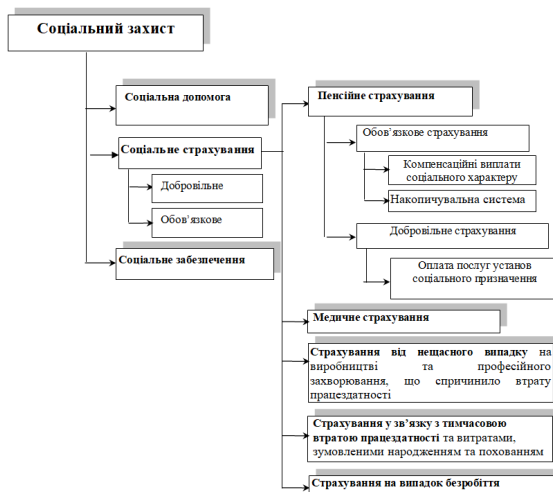


Рис. 6.1. Місце соціального страхування в системі соціального захисту

Джерело: сформовано авторами

Таким чином, загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянином, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом.

Соціальне страхування відображає економічні відносини, що виникають у процесі розподілу та перерозподілу ВВП шляхом формування фондів грошових коштів та їх використання для забезпечення громадян у старості, на випадок постійної чи тимчасової втрати працездатності, безробіття, підтримки материнства, а також з охорони здоров'я [2].

Чинним законодавством України передбачені такі види загальнообов'язкового державного соціального страхування:

- 1) пенсійне страхування;
- 2) медичне страхування;
- 3) страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності і витратами, зумовленими народженням і похованням;
- 4) страхування від нещасних випадків на виробництві і професійних захворювань, що спричинили втрату працездатності;
- 5) страхування на випадок безробіття.

Завданням законодавства про загальнообов'язкове державне соціальне страхування є встановлення гарантій щодо захисту прав та інтересів застрахованих осіб на фінансове забезпечення у разі втрати трудового доходу внаслідок настання універсальних

страхових ризиків.

Соціальне страхування є фундаментальною основою державної системи соціального захисту населення, що уможливорює матеріальне забезпечення і підтримку непрацездатних громадян за рахунок фондів, сформованих працездатними членами суспільства [1].

Дане поняття охоплює різні форми суспільного (державного, обов'язкового і добровільно-суспільного) страхування населення від різного роду ризиків, пов'язаних з втратою роботи, працездатності і доходів.

Необхідність соціального страхування зумовлена такими причинами:

- наявністю осіб, які, з огляду на певні обставини, не беруть участі в суспільно-корисній праці, отже, не можуть за рахунок заробітної плати підтримувати своє життя;
- наявністю громадян, які є дієздатними, але не мають можливості реалізувати цю дієздатність.

Соціальне страхування є важливою складовою соціального захисту населення. Саме в умовах трансформації економічних підвалин суспільства соціальне страхування забезпечує не тільки грошові виплати у разі настання страхових випадків, а й створює правові та економічні умови для стимулювання ефективної праці. Завдяки ньому створюється система фінансових відносин, яка об'єктивно впливає із функцій демократичної держави з соціально орієнтованою економікою ринкового типу.

Соціальне страхування передбачає такі важливі види економічної підтримки громадян, як грошові виплати, компенсація, витрати на лікування, реабілітацію, перепідготовку та перекваліфікацію, а також профілактику.

Соціальне страхування здійснюється одночасно з соціальною допомогою та соціальним забезпеченням як важливими формами соціального захисту громадян, однак відрізняється від них джерелами формування фінансових ресурсів, принципами їх організації, видами та формами виплат грошових коштів.

Фінансовий механізм соціального страхування в узагальненому вигляді представлений на рис. 6.2. Як видно із його даних, ключовим завданням даного механізму є фінансове забезпечення застрахованих осіб у випадках настання страхових ризиків.

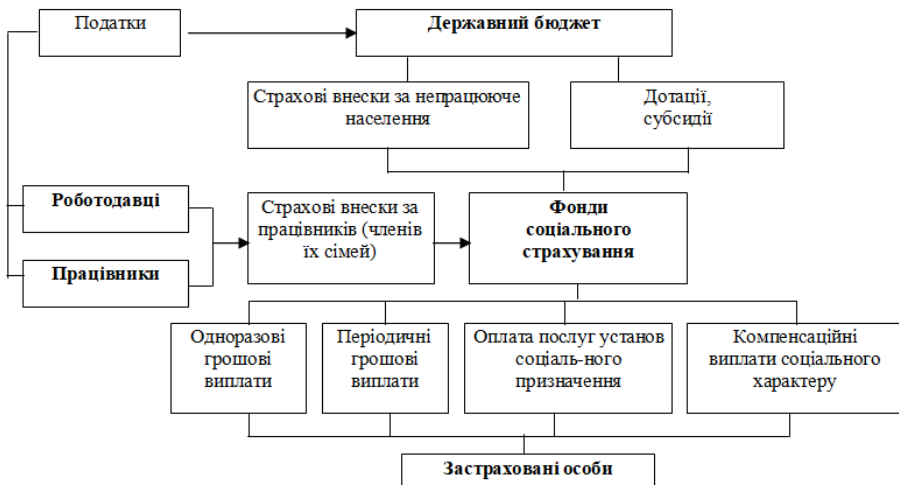


Рис. 6.2. Фінансовий механізм соціального страхування

Джерело: сформовано авторами

Нині в Україні система державного соціального страхування складається з пенсійного страхування, страхування з тимчасової втрати працездатності, страхування на випадок безробіття та страхування від нещасного випадку на виробництві. В найближчій перспективі передбачається запровадити обов'язкове медичне страхування.

Соціальне страхування – гарантована державою система заходів щодо забезпечення громадян у старості, на випадок захворювання, втрати працездатності, підтримки материнства та дитинства, а також з охорони здоров'я членів суспільства в умовах безплатної медицини.

У соціально-політичному аспекті соціальне страхування є способом реалізації конституційного права громадян на матеріальне забезпечення у старості, у випадках хвороби, повної або часткової втрати працездатності або ж за браком такої від народження, при втраті годувальника, при безробітті.

Соціальне страхування покликане виконувати такі функції:

- формування грошових фондів, з яких покриваються затрати, пов'язані з утриманням непрацездатних та осіб, що, з огляду на обставини, не беруть участі в трудовому процесі;
- забезпечення чисельності та структури трудових ресурсів;
- скорочення розриву в рівнях матеріального забезпечення працюючих та непрацюючих громадян;
- сприяння вирівнюванню життєвого рівня різних соціальних груп населення, не залучених до трудового процесу.

Система соціального страхування складається з двох рівнів:

- перший – пов'язаний з відновленням та збереженням працездатності працівників;
- другий – має гарантувати матеріальне забезпечення громадянам, які втратили працездатність або не мали її.

Матеріальною основою для виконання цих завдань виступають певні фонди з характерними для них напрямками використання коштів.

Організація системи соціального страхування базується на засадах:

- загальність соціального страхування в основному за рахунок засобів підприємств, організацій та держави;
- оптимальне поєднання інтересів суспільства, підприємств і громадян при використанні коштів соціального страхування;
- управління соціальним страхуванням через організації працюючих.

Таким чином, соціальне страхування є важливою складовою частиною соціального захисту населення, центром якого є людина та її потреби, а якість їх задоволення впливає на соціально-економічний розвиток держави.

Соціальне страхування створює умови для відтворення робочої сили та захисту громадян у разі виникнення певних страхових випадків: втрати працездатності, втрати годувальника, безробіття, нещасного випадку на виробництві, догляду за дитиною, вагітності та пологів тощо.

Система соціального страхування включає в себе соціальні, економічні, фінансові та правові аспекти.

Соціальні аспекти полягають у створенні всеосяжної та універсальної системи захисту всіх верств населення від усіх чинників нестабільності. Наявність такої системи свідчить про ефективну соціальну політику держави, спрямовану на задоволення потреб громадян.

З економічної точки зору соціальне страхування виступає важелем перерозподілу грошових коштів у суспільстві та пов'язане з розвитком економіки. Зміцнення економіки впливає на зростання доходів підприємств, організацій, а разом з тим і збільшення розміру страхових внесків.

Соціальне страхування впливає на підвищення ефективності

діяльності підприємства через матеріальне забезпечення та охорону здоров'я працівників. Воно створює необхідні економічні передумови для збереження працездатності економічно активної частини населення, а в певних випадках забезпечує виплату соціальної допомоги у разі втрати працездатності внаслідок загального захворювання, нещасного випадку на виробництві чи професійного захворювання.

З правової точки зору соціальне страхування є системою юридичних норм, які регулюють соціальний захист населення при виникненні страхових випадків, передбачених законодавством.

Соціальному страхуванню властиві розподільна та контрольна функції.

Розподільна функція реалізується у формі руху грошових коштів:

- між окремими державними соціальними фондами;
- між бюджетами та соціальними фондами;
- шляхом виплати пенсій, соціальних допомог фізичним особам;
- шляхом направлення коштів на утримання органів управління;
- шляхом інвестування у цінні папери тощо.

Суб'єктами розподілу є держава, суб'єкти господарювання – страхувальники, фізичні особи – застраховані. Об'єктом розподілу виступає валовий внутрішній продукт (ВВП), створений у суспільстві за рік.

У процесі розподілу ВВП роботодавці та фізичні особи сплачують внески на соціальне страхування у державні цільові фонди. У системі загальнообов'язкового державного соціального страхування всі працівники зобов'язані брати участь у формуванні

соціальних страхових фондів, сплачуючи встановлені внески.

Цільові фонди як самостійні фінансові системи створені за кожним видом страхування. Розміри соціальних виплат залежать під внеску застрахованого, а часто і від його заробітку. Поряд із орієнтацією на індивідуальні внески в системі соціального страхування мають місце елементи солідарного перерозподілу.

Контрольна функція здійснюється у формі фінансового контролю за рухом грошових коштів. Вона забезпечує повне та своєчасне надходження коштів до соціальних фондів та їх цільове використання згідно з плановими завданнями. Контроль проводиться з метою перевірки дотримання суб'єктами розподілу чинного законодавства та узгодження суспільних, колективних та приватних інтересів у державі.

Державне соціальне страхування тісно пов'язане з державними цільовими фондами та державним бюджетом, кошти яких є джерелами фінансування соціальних виплат.

Недержавне соціальне страхування може проводитися суб'єктами підприємницької діяльності (страховими товариствами, недержавними пенсійними фондами тощо). Окремі суб'єкти розподілу взаємодіють між собою, і ці відносини опосередковуються рухом фінансових ресурсів.

Управління коштами соціального страхування здійснюють фонди, створені за окремими видами страхування.

Формами використання засобів соціального страхування є грошові виплати; пільги; фінансування послуг.

Таким чином, соціальне страхування є особливою сферою страхування – внаслідок того, що мета його не локалізація ризику, а вкладення фінансових ресурсів для одержання певної вигоди чи послуги в майбутньому.

Із фінансового погляду, соціальне страхування являє собою процеси вкладення ресурсів, їхнє накопичення, перетворення в капітал, одержання доходу й повернення вкладених коштів у майбутньому в обумовлений страховим договором термін. При цьому не відбувається перерозподілу фінансових ресурсів, вони надаються для тимчасового користування.

Загалом, згідно зі страховою практикою, соціальне страхування називається страхуванням капіталів і страхуванням рент. Соціальним воно називається тому, що безпосередньо пов'язане з життєвими інтересами громадян і впливає на його соціальні гарантії та рівень матеріального добробуту.

Страхування капіталів передбачає створення капіталів більшої вартості. Тут в основному мають місце такі види страхування, як змішане страхування життя, страхування дітей, страхування до одруження тощо.

Страхування ренти передбачає виплату обумовленої договором суми у вигляді регулярних або періодичних виплат. До цієї групи належать пенсійне й медичне страхування.

Розмір страхових внесків залежить від розміру страхової суми і тарифної ставки, яка в свою чергу залежить від віку застрахованого, а також від строку страхування. Страховий внесок може бути сплачений водночас, щорічно, щоквартально або щомісячно готівкою чи безготівково.

Отже, соціальне страхування є невід'ємною складовою фінансової системи та важливим елементом соціального захисту населення.

Специфіка будь-якого страхового механізму полягає у створенні цільових фондів фінансових ресурсів для захисту майнових інтересів учасників цих фондів. Фонди соціального

страхування за своїм економічним змістом мають ту ж страхову природу. При цьому соціальний їх характер приносить певні особливості в їх організацію та практичне функціонування:

- обов'язкова участь роботодавців у сплаті страхових премій;
- встановлення певних «обмежень» з метою реалізації принципу соціальної солідарності та еквівалентності між внесками та виплатами;

- визначення розмірів, порядку розрахунку внесків і виплат та інших істотних умов страхування здійснюється на основі законодавчих норм;

- наявність обов'язкової відповідальності держави за фінансову стійкість і платоспроможність системи соціального страхування, що включає надання державних дотацій та субсидій;

- підконтрольність діяльності фондів органам державної влади.

Якщо спочатку фінансова участь держави у соціальному страхуванні не передбачалася, то з часом – в силу соціальних і політичних чинників – держава була змушена підключитися до фінансування страхової системи, що визначалося такими обставинами:

- необхідністю вносити страхові внески за ті категорії населення, які не мали трудового доходу, але потребували соціальної допомоги;

- наданням додаткових коштів для соціальних виплат в підвищених розмірах тим громадянам, які в силу специфіки своєї праці і соціального становища вимагали більш високих соціальних гарантій;

- зобов'язаннями державного регулювання соціального страхування, що передбачало пряме дотування системи із

держбюджету – при обґрунтованій нестачі власних коштів.

Досягнення соціальної стабільності вимагає додаткового перерозподілу доходів у системі соціального страхування не тільки у відповідності з дією соціальних ризиків, але й з урахуванням матеріального положення застрахованих осіб.

Крім того, державі необхідно коригувати міру компенсації шкоди певними стандартами, обмежуючи соціальне навантаження на економіку.

Соціальне страхування є не просто обов'язковим страхуванням соціальних ризиків громадян, а соціально орієнтованим обов'язковим страхуванням основного контингенту населення від соціальних ризиків, визначених державною соціальною політикою.

Чим менше порушується принцип еквівалентності страхових внесків і соціальних виплат, тим ближче фінансовий механізм соціального страхування до власне «страховому» механізму.

Чим більше використовується принцип солідарності на противагу еквівалентності між страховими внесками і виплатами, тим ближче механізм соціального страхування до державного бюджетного соціального забезпечення.

Методологічні засади функціонування механізму соціального страхування. Фінансовий механізм регулювання соціального страхування – це сукупність фінансових методів, форм та важелів управління фінансовими ресурсами, що призначені для матеріального забезпечення громадян у разі виникнення страхових випадків.

Фінансові методи відображають вплив фінансів на процеси, які відбуваються у сфері соціального страхування. Їх дія виявляється у ході формування та використання бюджетів страхових фондів.

Фінансові методи діють за допомогою фінансових важелів. Усі елементи фінансового механізму націлені на виконання основних функцій управління, а саме: планування, прогнозування, оперативного управління, регулювання, контролю, нагляду.

Правове забезпечення виявляється у встановленні правових засад відносин, що мають місце у сфері соціального страхування.

Складові фінансового механізму регулювання соціального страхування представлені на рис. 6.3.



Рис. 6.3. Складові фінансового механізму регулювання соціального страхування

Джерело: сформовано авторами

В Україні найбільшого розвитку і відповідного правового оформлення набуло обов'язкове державне соціальне страхування.

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати

працездатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом.

Право на забезпечення державним соціальним страхуванням мають застраховані громадяни України, іноземні громадяни, особи без громадянства та члени їх сімей, які проживають в Україні.

Відповідно до Основ законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування № 16/98-ВР від 14.01.1998 р. (зі змінами та доповненнями), загальнообов'язкове державне соціальне страхування здійснюється за такими принципами:

- законодавчого визначення умов і порядку здійснення державного соціального страхування;
- обов'язковості страхування осіб, які працюють на умовах трудового договору, та осіб, які забезпечують себе роботою самостійно, громадян – суб'єктів підприємницької діяльності;
- надання права отримання виплат за державним соціальним страхуванням особам, зайнятим підприємницькою, творчою діяльністю тощо;
- обов'язковості фінансування страховими фондами витрат, пов'язаних із наданням матеріального забезпечення та соціальних послуг у обсягах, передбачених законами з окремих видів страхування;
- обов'язковості фінансування страховими фондами витрат, пов'язаних із наданням матеріального забезпечення та соціальних послуг, у обсягах, передбачених законами про обов'язкове державне

соціальне страхування;

- солідарності та субсидування;

- надання державних гарантій реалізації застрахованими громадянами своїх прав;

- забезпечення рівня життя, не нижчого за прожитковий мінімум, встановлений законом, шляхом надання пенсій, інших видів соціальних виплат та допомоги, які є основним джерелом існування;

- цільового використання коштів загальнообов'язкового державного соціального страхування;

- паритетності представників усіх суб'єктів загальнообов'язкового державного соціального страхування в управлінні ним.

Суб'єктами загальнообов'язкового державного соціального страхування є застраховані громадяни, а в окремих випадках – члени їх сімей та інші особи, страхувальники і страховики. Застрахованою є фізична особа, на користь якої здійснюється соціальне страхування.

Страхувальниками є роботодавці та застраховані особи.

Страховиками є цільові страхові фонди:

- пенсійного страхування;

- страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, від нещасних випадків на виробництві;

- страхування на випадок безробіття.

Страхові фонди беруть на себе зобов'язання щодо надання застрахованим особам матеріального забезпечення і соціальних послуг при настанні страхових випадків. Об'єктом загальнообов'язкового державного соціального страхування є страховий випадок, із настанням якого у застрахованої особи (члена її сім'ї, іншої особи) виникає право на отримання матеріального

забезпечення та соціальних послуг.

Обов'язковому державному соціальному страхуванню підлягають:

- особи, які працюють на умовах трудового договору (контракту);
- особи, які забезпечують себе роботою самостійно;
- фізичні особи - суб'єкти підприємницької діяльності.

Страховим стажем є період (строк), протягом якого особа підлягає обов'язковому державному соціальному страхуванню та сплачуються внески (нею, роботодавцем) на страхування. Особливості та розмір сплати страхових внесків роботодавцем і застрахованою особою визначаються законодавством.

Страховим ризиком є обставини, внаслідок яких громадяни та/або члени їх сімей можуть втратити тимчасово чи назавжди засоби до існування і потребують матеріальної підтримки або соціальних послуг за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням.

Страховим випадком є подія, з настанням якої застрахована особа має право на отримання матеріального забезпечення чи соціальних послуг, передбачених законами України з окремих видів страхування.

До страхових випадків з соціального страхування належать:

- тимчасова непрацездатність;
- вагітність і пологи, догляд за малолітньою дитиною;
- інвалідність;
- хвороба;
- досягнення пенсійного віку;
- смерть годувальника;
- безробіття;

- соціальні послуги та інші матеріальні витрати, пов'язані з певними обставинами;

- нещасний випадок на виробництві;

- професійне захворювання.

Основними джерелами коштів загальнообов'язкового державного соціального страхування є внески роботодавців та застрахованих осіб.

Розміри внесків з кожного виду страхування визначаються виходячи з того, що вони повинні забезпечувати:

- надання особам матеріального забезпечення та соціальних послуг;

- фінансування заходів, спрямованих на профілактику страхових випадків;

- створення резерву коштів для забезпечення виплат та надання соціальних послуг застрахованим особам;

- покриття витрат страховика, пов'язаних із здійсненням страхування.

За загальнообов'язковим соціальним страхуванням надаються такі види матеріального забезпечення та соціальних послуг (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Види матеріального забезпечення та соціальних послуг, що надаються застрахованим особам при здійсненні державного соціального страхування

Вид соціального страхування	Види матеріального забезпечення за відповідного виду соціального страхування
Пенсійне страхування	- пенсії за віком, по інвалідності внаслідок загального захворювання; - пенсії у зв'язку із втратою годувальника; - медичні профілактико-реабілітаційні заходи;

Продовження таблиці 6.1

<p>Пенсійне страхування</p>	<ul style="list-style-type: none"> - допомога на поховання пенсіонерів; - пенсія по інвалідності внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання; - пенсія у зв'язку із втратою годувальника, який помер внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання
<p>Страхування від безробіття</p>	<ul style="list-style-type: none"> - допомога по безробіттю; - відшкодування витрат, пов'язаних із професійною підготовкою або перепідготовкою та профорієнтацією; - дотація роботодавцю для працевлаштування безробітних, у т.ч. молоді на перше робоче місце; - допомога на поховання безробітного; - профілактичні заходи, спрямовані на запобігання настанню страхових випадків
<p>Страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності</p>	<ul style="list-style-type: none"> - допомога по тимчасовій непрацездатності (включаючи догляд за хворою дитиною); - допомога по вагітності й пологах;
<p>Страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання:</p>	<ul style="list-style-type: none"> - профілактичні заходи щодо запобігання нещасним випадкам на виробництві та професійним захворюванням; - відновлення здоров'я та працездатності потерпілого; - допомога по тимчасовій непрацездатності внаслідок нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання; - відшкодування збитків, заподіяних працівникові каліцтвом чи іншим ушкодженням здоров'я при виконанні трудових обов'язків; - допомога на поховання осіб, які померли внаслідок нещасного випадку на виробництві або професійного захворювання
<p>Медичне страхування (в Україні поки не функціонує)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - діагностика та амбулаторне лікування; - стаціонарне лікування; - надання готових лікарських засобів та медичних виробів; - профілактичні та освітні заходи; - забезпечення медичної реабілітації осіб, які перенесли особливо важкі операції або мають хронічні захворювання

Джерело: сформовано авторами

Управління соціальним страхуванням містить такі види діяльності: планування, акумуляцію та облік коштів, нарахування та виплату матеріального забезпечення, звітність, контроль, розгляд спірних питань.

Основним джерелом фінансових ресурсів для формування фондів соціального страхування є єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ), який справляється із 2011 року з метою забезпечення страхових виплат за поточними видами загальнообов'язкового державного соціального страхування та замінив чотири окремі відрахування: до Пенсійного фонду; до фондів страхування на випадок безробіття; із тимчасової втрати працездатності; від нещасних випадків на виробництві.

ЄСВ є консолідованим страховим внеском, який в обов'язковому порядку сплачується страхувальниками з метою забезпечення реалізації прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за соціальним страхуванням.

Розмір ЄСВ встановлюється Верховною Радою України. Пропорції його розподілу за видами соціального страхування затверджуються КМУ. Розмір ЄСВ має забезпечувати застрахованим особам виплати та надання соціальних послуг, передбачених законодавством про загальнообов'язкове державне соціальне страхування; фінансування заходів, спрямованих на профілактику страхових випадків; створення резерву коштів для здійснення виплат та надання соціальних послуг застрахованим особам; компенсацію адміністративних витрат на забезпечення функціонування системи ЗОДСС.

Розвиток системи соціального страхування в Україні.
У колишньому СРСР Конституція 1977 р. закріпила в країні дію державної системи соціального забезпечення (ст. 24). Однак,

залишився низький рівень соціального забезпечення та нерівність у забезпеченні робітників і службовців, з однієї сторони, і колгоспників – з іншої.

У СРСР існувала державна система соціального забезпечення, складовою частиною якої було державне соціальне страхування. Витрати на його потреби становили близько 80% усіх коштів, що виділялися державою на соціальне забезпечення.

Підприємства, організації сплачували за працюючих у них робітників страхові внески до бюджету державного соціального страхування, який був частиною державного бюджету СРСР. З бюджету кошти направлялися на виплату пенсій та інші види забезпечення з державного соціального страхування. Управління соціальним страхуванням здійснювали профспілкові органи та державні органи соціального забезпечення, котрі займалися призначенням і виплатою пенсій, працевлаштуванням пенсіонерів та їх матеріально-побутовим обслуговуванням. Окремі елементи функціонування соціального страхування в колишньому СРСР та ряді зарубіжних держав були використані у процесі формування системи соціального страхування незалежної України.

Із проголошенням Україною незалежності, розпочалося формування законодавства, що регулювало соціальне страхування.

Прийнятий 5 листопада 1991 р. Закон України «Про пенсійне забезпечення» хоч і закладав страхову основу, але значною мірою зберіг положення союзного законодавства щодо державного забезпечення пенсіонерів. Відбулося руйнування старої системи соціального захисту та дещо стихійний розвиток соціального страхування. Уряд реагував на поточні проблеми, приймаючи постанови щодо забезпечення певних соціальних виплат за рахунок бюджетних коштів. Не всі види соціального захисту забезпечувалися

через систему соціального страхування.

У грудні 1993 р. Верховна Рада України схвалила Концепцію соціального забезпечення населення України, згідно з якою «система конкретних форм соціального забезпечення населення включає: матеріальне забезпечення шляхом соціального страхування у разі безробіття, тимчасової або повної непрацездатності та соціальну допомогу непрацездатним і малозабезпеченим громадянам».

У наступні роки відбулися значні зміни у системі соціального страхування. Значно вплинули на це мала прийнята 28 червня 1996 р. Конституція, яка визначала основні засади соціальної політики держави.

У статтях 46, 48 і 49 Конституції визнається право громадян на достатній життєвий рівень для себе і для своєї сім'ї, на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування, а також право громадян на соціальний захист за віком, у випадку хвороби, інвалідності, втрати годувальника та в інших випадках, передбачених законом. Конституція покладає на державу обов'язок створювати необхідні умови для реалізації цього права.

Частина 1 ст. 46 Конституції перелічує умови, настання яких є основою для забезпечення громадян, а саме: певні періоди життя, пов'язані з її віком (дитинство, старість), станом здоров'я, втратою працездатності чи втратою годувальника. Частина 2 ст. 46 закріплює положення про те, що державні пенсії й соціальні допомоги встановлюються законом.

З метою реалізації державної політики щодо забезпечення соціального захисту населення Верховна Рада України у січні 1998 р. прийняла закон про запровадження в Україні загальнообов'язкового державного соціального страхування, а також «Основи законодавства України про загально-обов'язкове державне соціальне страхування»

від 14 січня 1998 р. № 16/98-ВР, які визначають принципи, загальні правові, фінансові й організаційні засади державного соціального страхування громадян в Україні.

Згідно з цим законом були розроблені відповідними органами і прийняті Верховною Радою такі закони:

- «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання» від 23 вересня 1999 р. № 1105-ХІІ;

- «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття» від 2 березня 2000 р. № 2213-ІІІ;

- «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням» від 18 січня 2001р. № 2240-ІІІ;

- «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» від 9 липня 2003 р. №1058-ІV;

- «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 9 липня 2003 р. № 1057.

Зазначені закони знайшли подальшу деталізацію у відповідних інструкціях, постановах та положеннях.

Крім того, прийняті законодавчі акти, що регулюють порядок нарахування та сплати окремих страхових зборів, розміри страхових виплат, пенсійне забезпечення певних категорій громадян тощо. Зокрема, щодо пенсійного страхування донедавна існувало до 20 законодавчих актів, які регламентували умови і порядок забезпечення соціальними виплатами певних категорій громадян.

Аналіз законодавчих та нормативних актів свідчить, що правова база соціального страхування в Україні в основному

сформована, однак у зв'язку із впливом певних чинників (фінансові можливості держави, вплив політичних партій тощо) ухвалюються поточні рішення, що не дають можливості досягти необхідного рівня матеріального забезпечення громадян.

Основи законодавства України про загальнообов'язкове державне соціальне страхування відповідно до Конституції України визначають принципи та загальні правові, фінансові та організаційні засади ЗОДСС.

Зокрема, ст. 4 Закону «Про зайнятість населення» держава гарантує працездатному населенню у разі відсутності роботи і заробітку:

- виплату безробітним у встановленому порядку допомоги з безробіття, матеріальної допомоги з безробіття, матеріальної допомоги членам сім'ї, які перебувають на їх утриманні, та інших видів допомоги;
- включення періоду перепідготовки та навчання нових професій, участі в оплачуваних громадських роботах, одержання допомоги з безробіття та матеріальної допомоги з безробіття до загального і безперервного трудового стажу [5].

Допомога з безробіття призначається залежно від страхового стажу громадян у відсотках до їхньої середньої заробітної плати (доходу), а саме: до 2 років – 50%; від 2 до 6 – 55%; понад 10 років – 70%.

Виплачується така допомога залежно від тривалості безробіття у відсотках до визначеного розміру: перші 90 календарних днів – 100%; протягом наступних 90 календарних днів – 80%; надалі – 70%.

Особливості умов та тривалості виплати допомоги з безробіття визначені положеннями ст. 22 Закону України «Про

загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття».

З метою спрощення відносин у сфері соціального страхування, із 1 січня 2011 року було запроваджено єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ) – обов'язковий платіж до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування, що справляється в Україні з метою забезпечення страхових виплат за поточними видами обов'язкового державного соціального страхування.

З 1 жовтня 2013 року адміністрування ЄСВ здійснювалось Державною фіскальною службою, яка забезпечувала прийняття та обробку звітів про суми нарахованого ЄСВ, проводила перевірки повноти та своєчасності його сплати.

З 1 січня 2011 р. в Україні діяли наступні ставки ЄСВ (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Ставки ЄСВ на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, %

Категорія платників	Розмір ставки, % (до 2015 р.)
Для осіб, що працюють за цивільно-правовими договорами	34,7%
Для найманих працівників, які працюють на підприємствах, у ФОП або у або фізичних осіб, що забезпечують себе роботою самостійно на умовах трудового договору	3,6%
Для найманих працівників, які є державними службовцями	6,1%
Для підприємців на загальній системі оподаткування та спрощенців	34,7%
Для роботодавців:	Від 36,76% до 49,7% в залежності від класу професійного ризику

Джерело: сформовано авторами

Інформація про ставки збору на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до запровадження (ЄСВ) проілюстровано в табл. 6.3.

Таблиця 6.3

Страхові тарифи на обов'язкове державне соціальне страхування у 2005-2010 рр., %

Період	Соціальне страхування на випадок безробіття	Соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності	Пенсійне страхування	Соціальне страхування від нещасних випадків на виробництві	Разом
<i>Для роботодавців</i>					
2005	1,6	2,9	32,3	1,73	38,53
2006	1,3	2,9	31,8	1,5	37,5
2007	1,3	1,5 (-1,4)	33,2 (+ 1,4)	1,5	37,5
2008	1,3	1,5	33,2	1,51	37,51
2009	1,6	1,4	33,2	1,41	37,61
2010	1,6	1,4	33,2	1,41	37,61
2011-2012	усереднений розмір ЄСВ				37,61
<i>Для найманих працівників</i>					
2005	0,5	0,5 для з/п < ПМ 1,0 для з/п > ПМ	1,0 для з/п < 150 грн. 2,0 для з/п > 150 грн.	-	2,0 - з/п < 150 грн. 3,0 - з/п > 150 грн. 3,5 - з/п > ПМ
2006					
2007			0,5 - з/п < ПМ 2,0 - з/п > ПМ		1,5 від з/п < ПМ 3,5 для з/п > ПМ
2008			2		3,0 від з/п < ПМ 3,5 від з/п > ПМ
2009					3,1 від з/п < ПМ 3,6 від з/п > ПМ
2010					0,6
2011-2012	усереднений розмір ЄСВ				3,6
<i>Сукупний розмір соціальних внесків</i>					
2005	2,1	3,4 для з/п < ПМ 3,9 для з/п > ПМ	33,3 для з/п < 150 грн. 34,3 для з/п > 150 грн	1,73	40,53 для з/п < 150 грн. 41,53 для з/п > 150 грн. 42,03 - з/п > ПМ
2006	1,8			1,5	39,5- з/п < 150 грн. 40,5- з/п > 150 грн. 41,0 - з/п > ПМ

Продовження таблиці 6.3

2007	1,8	2,0 для з/п < ПМ 2,5 для з/п > ПМ	33,7 -з/п < ПМ 35,2 -з/п > ПМ	1,5	39,0 - з/п < ПМ 41,0 - з/п > ПМ
2008	1,8	2,0 для з/п < ПМ 2,5 для з/п > ПМ	35,2	1,51	40,51 - з/п < ПМ 41,01 -з/п > ПМ
2009	2,2		35,2	1,41	40,71 - з/п < ПМ 41,21 від з/п > ПМ
2010	2,2	1,9 для з/п < ПМ 2,4 для з/п > ПМ		1,41	40,71 - з/п < ПМ 41,21 від з/п > ПМ
2011-2012	усереднений розмір ЄСВ			1,41	
2011-2012	усереднений розмір ЄСВ				41,21

Джерело: сформовано авторами на основі узагальнення положень

законодавства

Розмір ЄСВ має забезпечувати застрахованим особам виплати та надання соціальних послуг, передбачених законодавством про загальнообов'язкове державне соціальне страхування; фінансування заходів, спрямованих на профілактику страхових випадків; створення резерву коштів для здійснення виплат та надання соціальних послуг застрахованим особам; компенсацію адміністративних витрат на забезпечення функціонування системи загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Розмір ЄСВ у перший рік його запровадження визначався у процентах від заробітної плати і для бюджетних установ єдиний соціальний внесок був установлений у розмірі 36,3%. На користь солідарної системи пенсійного страхування розподілялося приблизно 90,9% зібраних сум.

28 грудня 2014 р. Верховна Рада прийняла, а 31 грудня Президент підписав Закон № 77-VIII, спрямований на легалізацію фонду оплати праці.

Відповідно до його положень, з 1 січня 2015 року ставки єдиного внеску застосовуються з коефіцієнтом 0,4 за умови, що роботодавець виконує певні умови. Це означало зниження ставки ЄСВ з 41% до 16,4%, проте виконати потрібні умови було непросто.

Діюча ж в Україні система соціального страхування зберігає риси, більшою мірою характерні для соціальної допомоги, ніж для страхування. При досить високому страховому навантаженні на роботодавців рівень більшості соціальних виплат явно недостатній і не пропорційний обсягу внесених страхових платежів.

У 2016 році ставку ЄСВ в Україні зменшено і встановлено нарахування ЄСВ в розмірі 22% до усіх видів доходів, на які раніше нараховувався ЄСВ, а також підвищено максимальну базу нарахування до 25 мінімальних заробітних плат (прожиткових мінімумів для працездатних осіб).

Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо покращення адміністрування та перегляду ставок окремих податків і зборів» запроваджено окремі зміни щодо нарахування та сплати ЄСВ, які набрали чинності з 01.01.2019 р.

Формування доходної бази фондів соціального страхування. Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ) – обов'язковий платіж до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування, що справляється в Україні з метою забезпечення страхових виплат за поточними видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

ЄСВ запроваджений з 1 січня 2011 року Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI

та замінив собою чотири окремі відрахування: до Пенсійного фонду; до фондів страхування на випадок безробіття; із тимчасової втрати працездатності; від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань [3].

Він справляється з метою фінансового забезпечення реалізації прав застрахованих осіб, передбачених законодавством, на отримання страхових виплат (послуг) за видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

З 2016 року законодавство про загальнообов'язкове державне соціальне страхування зазнало значних змін. Однією із них є виключення найманих працівників з числа платників ЄСВ. Натомість, роботодавцям, які використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору, тягар сплати цього внеску було зменшено.

Платниками ЄСВ згідно ст. 4 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» є:

- підприємства, установи та організації, інші юридичні особи, які використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту);

- філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи підприємств, установ, організацій, інших юридичних осіб, які мають окремий баланс і самостійно ведуть розрахунки із застрахованими особами;

- фізичні особи-підприємці, які використовують працю інших осіб на умовах трудового договору (контракту), в тому числі й ті, які обрали спрощену систему оподаткування;

- фізичні особи, які забезпечують себе роботою самостійно, і фізичні особи, які використовують працю інших осіб на умовах

трудового договору (контракту);

- інвестори (оператори) за угодою про розподіл продукції (у т.ч. постійне представництво інвестора-нерезидента), які використовують працю фізичних осіб, найнятих на роботу в Україні на умовах трудового договору (контракту);

- особи, які провадять незалежну професійну діяльність – наукову, літературну, артистичну, художню, освітню або викладацьку, медичну, юридичну практику, в тому числі адвокатську, нотаріальну діяльність, або особи, які проводять релігійну (місіонерську) діяльність, іншу подібну діяльність та отримують дохід від цієї діяльності;

- члени фермерського господарства, якщо вони не належать до осіб, які підлягають страхуванню на інших підставах;

- особи, які беруть добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування.

В статті 10 Закону № 2464 передбачена добровільна сплата єдиного внеску. На добровільну участь у системі ЗОДСС мають право особи, які не належать до кола осіб, які підлягають загальнообов'язковому державному пенсійному страхуванню відповідно до Закону.

Зазначені особи можуть брати добровільну участь у солідарній системі або в накопичувальній системі пенсійного страхування, або одночасно в обох системах відповідно до укладеного договору про добровільну участь у системі загальнообов'язкового державного соціального страхування.

До бази для нарахування ЄСВ, разом з іншими виплатами, входить заробітна плата найманих працівників, у тому числі в натуральній формі.

Складовими фонду оплати праці є основна та додаткова

заробітна плата, а також інші заохочувальні та компенсаційні виплати. Варто зауважити, що до бази нарахування ЄСВ також потрапляють лікарняні, допомога з вагітності та пологах і виплати за цивільно-правовими договорами (ЦПД) за виконані роботи (надані послуги).

Не нараховують ЄСВ на виплати, що компенсуються з бюджету в межах середнього заробітку працівників, які перебувають на військовій службі у зв'язку із проведенням мобілізації та/або введенням воєнного стану.

При визначенні бази справляння ЄСВ враховуються два показники:

- максимальна величина бази нарахування ЄСВ;
- мінімальна межа бази нарахування ЄСВ.

Максимальна величина бази нарахування ЄСВ становить 25 розмірів ПМПО, установленого законом на відповідний місяць. Розміри прожиткового мінімуму на працездатну особу, визначені Законом про держбюджет на поточний рік, дорівнюють розмірам місячної мінімальної заробітної плати.

Інформація щодо максимального розміру заробітної плати, з якої сплачуються страхові внески, наведено на рис. 6.4.

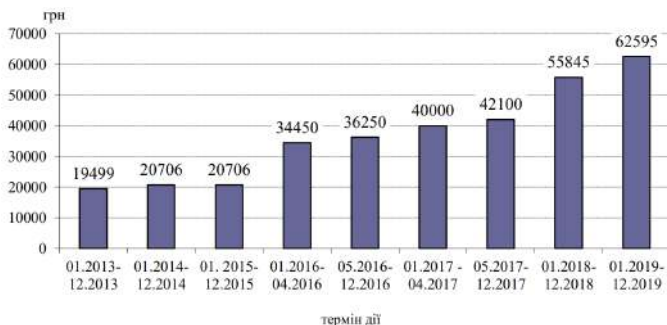


Рис. 6.4. Максимальний розмір заробітної плати, з якої сплачується ЄСВ

Джерело: сформовано авторами на основі узагальнення законодавства

При цьому варто зазначити, що із 01.10.2011 р. максимальна величина бази нарахування єдиного внеску на ЗОДСС дорівнює 17 розмірам ПМПО (п. 4 ч. 1 ст. 1 Закону № 2464-VI).

З 01.01.2016 р. максимальна величина бази нарахування ЄСВ дорівнює 25 розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб (ПМПО).

З 01.01.2018 р. максимальну величину бази нарахування ЄСВ змінено і вона дорівнює 15 розмірам МЗП.

Як видно із даних рис. 6.4, за останні п'ять років максимальний розмір заробітної плати, з якого сплачуються страхові внески, стрімко зріс: із 19,5 тис. грн. у 2013 р. до 62,6 тис. грн. у 2019 р. або більш, як у 3,2 рази. При цьому розмір, зокрема, пенсійного забезпечення зростає значно меншими темпами.

Особливий порядок справляння ЄСВ передбачено для:

1) осіб, які отримують заробітну плату (дохід) за виконані роботи (надані послуги), строк виконання яких перевищує місяць, а саме:

- осіб, які працюють у сільському господарстві;
- осіб, зайнятих на сезонних роботах;
- осіб, які виконують роботи (надають послуги) за ЦПД;
- творчих працівників (архітекторів, художників, артистів, музикантів, композиторів, мистецтвознавців, письменників, кінематографістів) тощо;

2) осіб, яким після звільнення нараховано зарплату (дохід) за відпрацьований час або за рішенням суду – середню зарплату за вимушений прогул.

У перелічених випадках для цілей нарахування ЄСВ, у тому числі і для порівняння з максимальною величиною бази нарахування ЄСВ, заробітну плату ділять на кількість місяців, за які її нараховано.

Законодавством передбачено і мінімальну межу бази нарахування ЄСВ. База нарахування ЄСВ не може бути меншою за розмір мінімальної заробітної плати, установлені законом на місяць, за який одержано дохід.

Мінімальна межа бази нарахування ЄСВ визначається рівнем мінімальної заробітної плати.

Динаміка мінімального розміру ЄСВ, зокрема, який необхідно сплачувати фізичним особам-підприємцям, наведена в табл. 6.4.

Таблиця 6.4

Динаміка мінімального та максимального ЄСВ в Україні

Період справляння	Мінімальний ЄСВ	Мінімальна зарплата	Максимальний ЄСВ
01.2014 - 08.2015	422,65	1218	7184,98
09.2015 - 12.2015	478,17	1378	8128,82
01.2016 - 04.2016	303,16	1378	7579,00
05.2016 - 12.2016	319,00	1450	7975,00
01.2017 - 04.2017	704,00	3200	8800,00
05.2017 - 12.2017	704,00	3200	9262,00
01.2018 - 12.2018	819,06	3723	12285,90
01.2019 -12.2019	918,06	4173	13770,90
з 01.01.2020	1039,06	4723	15585,90

Джерело: сформовано авторами на основі узагальнення законодавства

Як видно з даних табл. 6.4, з 1 січня 2020 року мінімальний розмір ЄСВ в Україні становить 1039 грн, а максимальний – 15586 грн. З 01.01.2014 року по 01.01.2020 року мінімальний розмір ЄСВ зріс із 422,6 грн до 1039 грн (у 2,46 рази), а максимальний – із 7185 грн до 15586 грн (у 2,2 рази).

Ще однією суттєвою зміною, якої зазнав механізм справляння ЄСВ з 01.01.2016 р., є скасування ставок залежно від класу професійного ризику виробництва. Так, із зазначеної дати

майже всі роботодавці для нарахування ЄСВ з сум заробітної плати застосовують єдину ставку – 22% бази нарахування ЄСВ. Але для деяких випадків, як і раніше, діють пільгові ставки ЄСВ (табл. 6.5).

Таблиця 6.5

Ставки ЄСВ для окремих категорій платників

№	Категорія платників	Ставка ЄСВ	Норма Закону № 2464
1	Підприємства, установи, організації (крім зазначених у пп. 2 і 3 таблиці)	22% - на доходи звичайних працівників	ч.5 ст. 8
		8,41% - на доходи працівників-інвалідів*	ч.13 ст. 8
2	Самозайняті особи	22% - на доходи всіх працівників	ч.5 ст. 8
3	Підприємства всеукраїнських громадських організацій осіб з інвалідністю (УТОГ і УТОС**)	5,3% - на доходи всіх працівників	абзац перший ч.14 ст.8

* Роботодавці-підприємці ЄСВ на зарплату працівників-інвалідів нараховують по загальній ставці 22%

** Якщо в них кількість працівників-інвалідів становить не менше 50% загальної чисельності працюючих осіб, за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів не менше 25% суми витрат на оплату праці

Джерело: сформовано авторами на основі узагальнення законодавства

Варто зауважити, що ті самі ставки застосовують до лікарняних і допомоги з вагітності та пологів. А ось ЄСВ з винагороди за ЦПД суб'єкти господарювання обчислюють за ставкою 22%, крім підприємств всеукраїнських громадських організацій осіб з інвалідністю, зокрема товариств УТОГ і УТОС, які ЄСВ розраховують, виходячи зі ставки 5,3%.

ЄСВ справляють із сум, визначених базою для його нарахування (утримання), незалежно від того, виплачені такі суми

фактично після їх нарахування чи ні.

Якщо нарахування заробітної плати здійснюється за попередній період, зокрема у зв'язку з уточненням кількості відпрацьованого часу, виявленням помилок, суми такої зарплати включають до бази нарахування ЄСВ того місяця, в якому було здійснено донарахування.

Якщо ж у минулих періодах зарплата (дохід) була нарахована, але не включена до бази справляння ЄСВ, при виправленні помилки обчислення суми внеску здійснюють виходячи зі ставки, що діяла на день нарахування заробітної плати (доходу), на яку нараховується ЄСВ.

Роботодавці зобов'язані сплачувати ЄСВ (авансові платежі) при кожній виплаті заробітної плати, на суми якої нараховується ЄСВ, одночасно з видачею зазначених сум. Суми ЄСВ перераховують одночасно з одержанням коштів на оплату праці, у тому числі в безготівковій або натуральній формі. ЄСВ підлягає сплаті незалежно від фінансового стану страхувальника.

За наявності у роботодавця одночасно із зобов'язаннями зі сплати ЄСВ зобов'язань зі сплати податків, інших обов'язкових платежів, передбачених законом, або зобов'язань перед іншими кредиторами, зобов'язання зі сплати ЄСВ виконуються в першу чергу.

Тобто, зобов'язання зі сплати ЄСВ мають пріоритет перед усіма іншими, крім зобов'язання з виплати заробітної плати (доходу).

За загальним правилом роботодавці повинні сплачувати ЄСВ шляхом перерахування коштів з їх банківських рахунків.

Виняток – фізичні особи-підприємці, фізичні особи, які забезпечують себе роботою самостійно, і фізичні особи, які використовують працю інших осіб на умовах трудового договору

(контракту).

З огляду на те, що ЄСВ включає в себе фактично чотири внески: до Пенсійного фонду; до фондів страхування на випадок безробіття; із тимчасової втрати працездатності; від нещасних випадків на виробництві, то виникає питання щодо перерозподілу надходжень на відповідні види соціального страхування.

Відповідний перерозподіл надходжень ЄСВ регламентується Постановою Кабінету Міністрів України від 27.12.2018 р. №1142 «Про затвердження пропорцій розподілу єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

У табл. 6.6 наведено динаміку часток перерозподілу ЄСВ із часу його запровадження – із 1.01.2015 року.

Таблиця 6.6

Динаміку часток перерозподілу ЄСВ на окремі види

загальнообов'язкового державного соціального страхування

Вид ЗОДСС	01.01.2015	01.04.2015	01.03.2016	01.01.2017	01.07.2018	01.01.2019	01.01.2020
- на випадок безробіття	2,5843	3,1997	7,1767	6,3596	5,2313	5,0026	4,8058
- у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності	5,2397	4,6243	7,726				
- від нещасного випадку та професійного захворювання, які зумовили втрату працездатності	3,886		6,5397	11,1204	9,1472	9,3759	9,5727
- пенсійне страхування (до солідарної системи)	88,29		78,5576	82,52		85,6215	

Джерело: сформовано авторами на основі узагальнення законодавства

Як видно із даних табл. 6.6, Уряд із 01.01.2019 р. затвердив

нові розміри пропорцій розподілу ЄСВ. Зокрема, рішенням Уряду передбачено збільшення частки ЄСВ, що спрямовується на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та від нещасного випадку на виробництві (з 9,1472 до 9,3759), за рахунок зменшення частки цього внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття (з 5,2313 до 5,0026).

Прийняте рішення дозволило затвердити бездефіцитний бюджет Фонду соціального страхування України на 2019 рік та забезпечити вчасно і в повному обсязі здійснення страхових виплат та надання соціальних послуг з відповідного виду соціального страхування

Як видно із даних табл. 6.6, найбільша частка ЄСВ перерозподіляється на користь Пенсійного фонду – в останні роки понад 85,6%. При цьому варто відмітити, що в динаміці вона суттєво змінювалась – у 2015 році вона становила 88,3%, у 2016 році була знижена до 78,6%, у 2017 р. підвищена до 82,5%, а з 2018 року – зросла до нинішніх 85,6%.

Частка ЄСВ, що перерозподіляється на потреби загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття із 2016 року, у якому вона складала 7,18%, постійно знижується – на 2020 р. запланована у розмірі 4,8%.

На потреби загальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності внаслідок загального захворювання та від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які зумовили втрату працездатності, перерозподіляється менш, як 10% надходжень ЄСВ. Динаміка надходжень ЄСВ наведена на рис. 6.5.

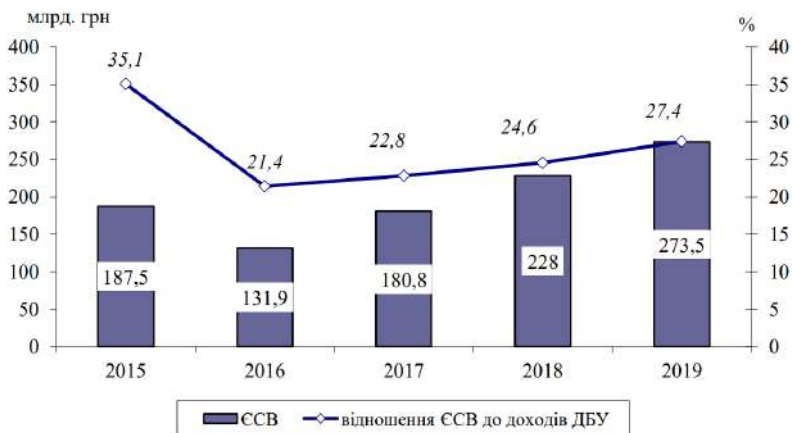


Рис. 6.5. Динаміка надходжень ЄСВ (млрд. грн.) та їх відношення до доходів Державного бюджету України (%)

Як видно з даних рис. 6.5, надходження ЄСВ зростають із 2016 року, в якому було зафіксовано найнижчий їх обсяг внаслідок зниження ставки даного внеску із 41% до 22%. У 2016 році за рахунок зменшення ставки ЄСВ в середньому із 41% до 22% уряд розраховував, що бізнес почне виходити «із тіні» та «відбілювати» зарплати. Натомість, обсяг надходжень ЄСВ у 2016 році знизився проти рівня попереднього року майже на 30%, створивши значне напруження при фінансуванні виплат пенсій. Якщо у 2015 році, до зниження ставки ЄСВ, відношення надходжень ЄСВ до доходів ДБУ становило більш як 35 %, то у 2016 році, після зниження ставки, – лише 21,4%.

З 2016 року відповідне співвідношення у динаміці зростає і у 2019 році становило 27,4%, тобто зросло на 6 п.п.

Варто відзначити, що окрім ЄСВ, важливим джерелом пенсійних виплат в Україні є пенсійні збори. Сплата зборів на загально обов'язкове державне пенсійне страхування з окремих видів господарських операцій регулюється Законом України «Про

збір на обов'язкове державне пенсійне страхування» від 26.06.97 р. № 400/97-ВР (зі змінами та доповненнями) та Порядком сплати збору на обов'язкове державне пенсійне страхування з окремих видів господарських операцій, затвердженим постановою Кабінету Міністрів України від 03.11.98 р. № 1740.

В узагальненому вигляді інформація про механізм справляння пенсійних зборів наведена в табл. 6.7.

Таблиця 6.7

Ключові елементи механізму справляння пенсійних зборів на обов'язкове державне пенсійне страхування

Види операцій	Розмір ставки	Платники збору
Операції з продажу ювелірних виробів із золота (крім обручок), платини і діамантного каміння	10% від вартості реалізованих ювелірних виробів із золота (крім обручок), платини і дорогоцінного каміння	Підприємства, організації та ФОП, які здійснюють торгівлю ювелірними виробами із золота, платини і дорогоцінного каміння
Операції з відчуження легкових автомобілів	Залежить від вартості легкового автомобіля: 3% – якщо вартість автомобіля ≤ 165 ПМ; 4% – якщо вартість у діапазоні 165-290 ПМ; 5% – якщо вартість автомобіля ≥ 290 ПМ	Підприємства, а також фізичні особи, які набувають право власності на легкові автомобілі, що підлягають першій державній реєстрації в Україні (крім легкових автомобілів, якими забезпечуються інваліди, та тих автомобілів, які переходять у власність спадкоємцям за законом)
Операції з купівлі-продажу нерухомого майна	1% від вартості нерухомого майна, зазначеної в договорі купівлі-продажу такого майна	Підприємства (крім державних) та громадяни, які придбавають нерухоме майно (крім громадян, які придбають житло і перебувають у черзі або придбавають житло вперше)
Операції із надання послуг стільникового рухомого зв'язку. Збір сплачується платниками збору оператору одночасно з оплатою ними зазначених послуг	7,5% від вартості будь-яких послуг стільникового рухомого зв'язку,	Підприємства, фізичні особи, які користуються послугами стільникового рухомого зв'язку, а також оператори, які надають свої послуги безоплатно.

Продовження таблиці 6.7

Операції із надання послуг стільникового рухомого зв'язку. Збір сплачується платниками збору оператору одночасно з оплатою ними зазначених послуг	сплаченої споживачами цих послуг оператору, що їх надає	Збір не сплачується, якщо послугами зв'язку користуються річкові, морські, повітряні, космічні транспортні засоби, засоби наземного технологічного транспорту, що мають стаціонарно вбудоване обладнання радіозв'язку, радіонавігації та радіоастрономії
---	--	--

Джерело: сформовано авторами на основі узагальнення законодавства

Таким чином, в Україні все ще функціонують альтернативні джерела формування пенсійного Фонду, за рахунок яких у держави є можливість дещо поправити фінансовий стан Пенсійного фонду України.

Обсяги надходжень пенсійних зборів із окремих видів господарських операцій, наведені в табл. 6.8.

Таблиця 6.8

Динаміка надходжень зборів на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування з окремих видів господарських операцій

Пенсійні збори з окремих видів господарських операцій, млн грн	2014	2015	2016	2017	2018
- з операцій купівлі іноземної валюти в готівковій формі	6658	284	378	0	0
- при придбанні ювелірних виробів, з дорогоцінних металів та клеймування	33	212	284	295	281
- при набутті права власності на легкові автомобілі	1056	1255	2230	3032	3283
- при здійсненні операцій придбання нерухомого майна	563	778	873	992	1445
- при наданні послуг стільникового рухомого зв'язку	1321	1384	1593	1863	2153
Усього надходжень пенсійних зборів	9631	3913	5359	6183	7161
у % до загального підсумку					

Продовження таблиці 6.8

- з операцій купівлі іноземної валюти в готівковій формі	69,1	7,3	7,1	0,0	0,0
- при придбанні ювелірних виробів, з дорогоцінних металів та клеймування	0,3	5,4	5,3	4,8	3,9
- при набутті права власності на легкові автомобілі	11,0	32,1	41,6	49,0	45,8
- при здійсненні операцій придбання нерухомого майна	5,8	19,9	16,3	16,0	20,2
- при наданні послуг стільникового рухомого зв'язку	13,7	35,4	29,7	30,1	30,1
Усього надходжень пенсійних зборів	100	100	100	100	100

Джерело: сформовано авторами на основі даних Пенсійного фонду

України

Як видно з даних табл. 6.8, обсяг надходжень пенсійних зборів є несуттєвим – у 2018 році він склав майже 7,2 млрд грн. або лише 2,36% по відношенню до надходжень ЄСВ.

Структура надходжень пенсійних зборів в динаміці суттєво змінюється (рис. 6.6). Якщо у 2014 році левову їх частку – понад 69% – забезпечували надходження з операцій купівлі іноземної валюти в готівковій формі, то із 2015 року дані збори перестали відігравати ключову роль, а у 2016 році були взагалі відмінені.

В останні роки майже половину в загальній структурі надходжень займають надходження від справляння пенсійного збору, що справляється при набутті права власності на легкові автомобілі.

Досить вагомою є частка пенсійних зборів, що справляються при наданні послуг стільникового рухомого зв'язку (понад 30% у 2018 р.) та при здійсненні операцій придбання нерухомого майна (20,2% у 2018 р.).



Рис. 6.6. Динаміка та структура надходжень збору на обов'язкове державне пенсійне страхування з окремих видів господарських операцій

Джерело: сформовано авторами на основі даних Пенсійного фонду України

Натомість частка збору на обов'язкове державне пенсійне страхування з операцій із придбання ювелірних виробів з дорогоцінних металів та клеймування є досить низькою і не перевищує 4-5% (рис. 6.7).

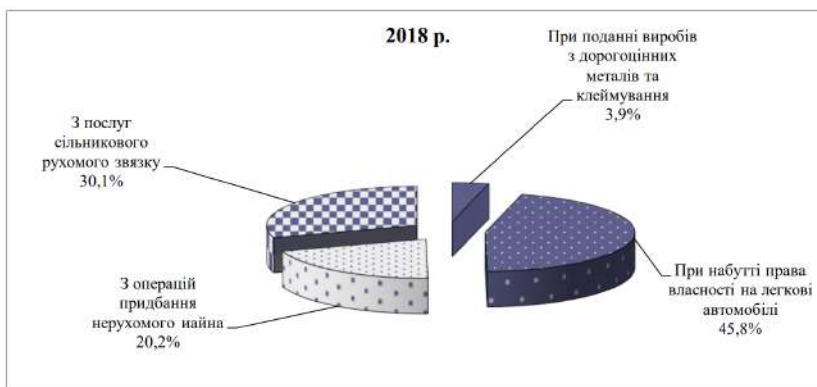


Рис. 6.7. Структура надходжень збору на обов'язкове державне пенсійне страхування з окремих видів господарських операцій у 2018 р.

Джерело: сформовано авторами на основі даних Пенсійного фонду України.

Далі проаналізуємо динаміку кількості платників ЄСВ та їх структуру.

За даними ДФСУ, на 01.01.2017 на обліку перебувало 2270,3 тис. платників ЄСВ, що на 136,3 тис. платників більше у порівнянні із відповідними даними станом на 01.01.2015 року.

На 01.01.2017 в загальній кількості платників: юридичних осіб – 511,7 тис. (23,1%); фізичних осіб-підприємців – 1758,6 тис. (76,9%).

Загальна кількість застрахованих осіб у грудні 2016 року склала 12,8 млн осіб, з яких найманих працівників – 10,1 млн осіб.

У 2016 році призупинено зменшення кількості застрахованих осіб – найманих працівників. Якщо у 2015 році їх кількість зменшилась на 66,2 тис. осіб, то у 2016 році приріст склав 407,1 тис. осіб.

Із 10,2 млн найманих працівників 1238,2 тис. осіб у 2016 році отримували заробітну плату на рівні або менше мінімальної (1600 грн), з них близько 222,5 тис. осіб – працівники бюджетної сфери. Заробітну плату менше 3200 грн у грудні 2016 року отримувало 4,1 млн працівників (40,6% їх загальної чисельності), в т. ч. у бюджетній сфері 1,1 млн працівників.

Станом на 01.01.2018 на обліку ДФСУ перебувало 2504,6 тис. платників ЄСВ, з них: юридичних осіб – 546,6 тис. (21,8%); фізичних осіб-підприємців – 1958,0 тис. (78,2%).

Загальна кількість застрахованих осіб на 1 січня 2018 року становила 12871,4 тис. осіб, з яких найманих працівників – 10159,5 тис. осіб.

Загальна кількість застрахованих осіб протягом 2017 року зросла на 180,3 тис. осіб, у тому числі найманих працівників – на 177,2 тис. осіб.

Із загальної кількості найманих працівників у грудні 2017 року 1008,3 тис. застрахованих осіб або 9,9% їх загальної кількості, нараховано заробітну плату менше мінімального розміру.

Кількість осіб, рівень оплати праці яких у грудні не перевищував 3200 грн, зменшилася на 658,5 тис. осіб або на 39,5%, порівняно з січнем.

Протягом 2017 року зменшено на 25,0 тис. осіб кількість працівників, які працюють за основним місцем роботи та яким нараховано заробітну плату на рівні та менше мінімальної, у грудні 2017 року їх кількість становила 44,8 тис. осіб проти 69,5 тис. осіб у грудні 2016 року.

На 01.01.2019 на обліку перебувало 2367,0 тис. платників ЄСВ, що на 137,6 тис. платників менше у порівнянні з 01.01.2018, з них:

- юридичних осіб – 584,6 тис. (24,7%);
- фізичних осіб-підприємців – 1755,0 тис. (74,2%);
- осіб, які провадять незалежну професійну діяльність – 23,8 тис. (1,0%);
- членів фермерських господарств – 2,9 тис. осіб (0,1%).

Загальна чисельність застрахованих осіб у грудні 2018 року становила 13,2 млн осіб, з яких найманих працівників – 10,4 млн осіб.

У 2018 році працевлаштовано на тис. осіб більше, ніж звільнено. Прийнято 4681,8 тис. осіб; припинено трудові відносини з 4175,9 тис. осіб.

Із 10,4 млн найманих працівників 451,2 тис. осіб у грудні 2018 року отримували заробітну плату менше мінімальної (3723 грн), з них близько 263,4 тис. осіб – працівники бюджетної сфери.

Частка таких осіб до загальної чисельності найманих

працівників зменшилася з 13,6% у грудні 2017 року до 9,4% у грудні 2018 року.

У порівнянні з груднем 2017 року чисельність осіб, у яких рівень заробітної плати не перевищує 3723 грн, зменшилась на 33,4 тис. осіб.

Середньомісячна заробітна плата, з якої сплачувалися страхові внески, у 2018 році зросла на 24,5% і становила 7810,88 грн (6273,45 грн. у році).

У 2018 році збільшилися надходження ЄСВ на одну застраховану особу в середньому на 22,3% і становили 19178,21 грн (1598,18 грн на місяць) проти 15680,71 грн (1306,73 грн. на місяць) у 2017 році.

На 01.01.2020 року на обліку перебувало 2425,1 тис. платників ЄСВ, що на 58,1 тис. платників більше у порівнянні із 01.01.2019 року (рис. 6.8).



Рис. 6.8. Динаміка кількості та структури платників ЄСВ у 2018-2019 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі даних Пенсійного фонду України.

На 01.01.2020 року в загальній кількості платників: юридичних осіб – 617,4 тис. (25,5%); фізичних осіб-підприємців – 1788,8 тис. (73,3%); осіб, які провадять незалежну професійну

діяльність – 25,6 тис. (1,1%); членів фермерських господарств – 3,3 тис. осіб (0,1%) (рис. 6.8).

Структура застрахованих у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування наведена на рис. 6.9.

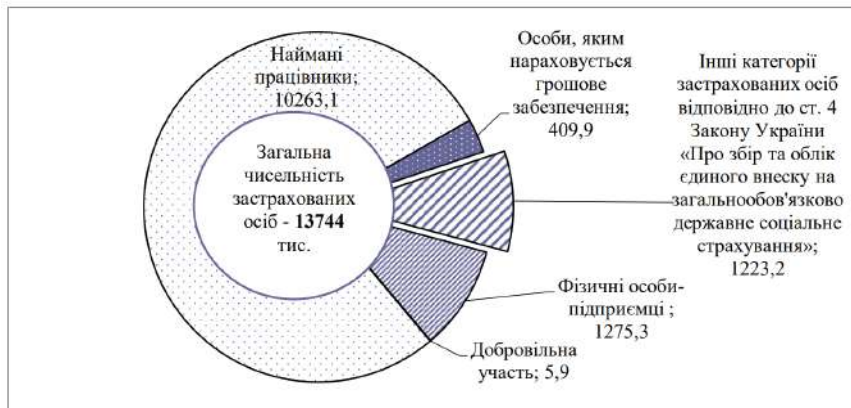


Рис. 6.9. Чисельність застрахованих у системі соціального страхування за категоріями платників ЄСВ на 01.01.2020, тис осіб

Джерело: сформовано авторами на основі даних Пенсійного фонду України

Як видно з даних рис. 6.9, чисельність застрахованих осіб у грудні 2019 року становила 13,2 млн осіб, з яких найманих працівників – 10,3 млн осіб.

У 2019 році працевлаштовано на 221,6 тис. осіб більше, ніж звільнено, прийнято 4661,4 тис. осіб; припинено трудові відносини з 4439,8 тис. осіб.

Із 10,3 млн найманих працівників 895,0 тис. осіб у грудні 2019 року отримували заробітну плату менше мінімальної (4173 грн), з них близько 239,5 тис. осіб – працівники бюджетної сфери (рис. 6.10).



Рис. 6.10. Динаміка чисельності застрахованих осіб – найманих працівників, за яких роботодавцем сплачується ЄСВ

Джерело: сформовано авторами на основі даних Пенсійного фонду України

Як видно з даних рис. 6.10, частка таких осіб по відношенню до загальної чисельності найманих працівників зменшилась із 9,4% у грудні 2018 р. до 7,5% у грудні 2019 р. У порівнянні з груднем 2018 р., чисельність осіб, у яких рівень заробітної плати не перевищує мінімальну зарплату (4173 грн), зменшилась на 79,9 тис. осіб.

Середньомісячна заробітна плата, з якої сплачувалися страхові внески, у 2019 р. зросла на 48,9% і становила 11633,39 грн (7810,88 грн у 2018 р.).

У 2019 році збільшилися надходження ЄСВ на одну застраховану особу в середньому на 18,8% і становили за рік 22777,11 грн (1898,09 грн в середньому на місяць) проти 19178,21 грн (1598,18 грн в середньому на місяць) у 2018 році.

У I півріччі 2019 року 3,5 млн осіб або кожен четвертий працівник працювали без оформлення трудових відносин. Найбільше таких працівників у сільському господарстві (42,3%), торгівлі (17,9%), будівництві (16,1%), промисловості (6,4%) та

транспорті (3,7%).

У зв'язку з цим Пенсійний фонд України постійно здійснює моніторинг відомостей реєстру застрахованих осіб щодо виявлення ознак використання праці неоформлених працівників та порушень законодавства про працю та сплати ЄСВ, вживає відповідних заходів реагування.

У 2019 році зросла чисельність найманих працівників, яка збільшилася на 20,4 тис. осіб (100,2%), чисельність фізичних осіб-підприємців на 50,6 тис. осіб або на 2,7% (у грудні порівняно з січнем).

За результатами моніторингу страхувальників (10,7 тис. платників, за якими органами Держпраці проведено комплексні інспекційні відвідування на виконання розпорядження Кабінету Міністрів України від 05.09.2018 № 649-р «Про заходи, спрямовані на детінізацію відносин у сфері зайнятості населення»), в реєстрі застрахованих осіб підтверджено дані про прийняття на роботу 12,4 тис. осіб, яким нараховано заробітну плату у сумі 122,9 млн грн, ЄСВ – 27,1 млн грн.

Розподіл застрахованих осіб за діапазонами нарахованої заробітної плати, з якої сплачувався ЄСВ, наведено в табл. 6.9.

Таблиця 6.9

Розподіл застрахованих у системі державного соціального страхування осіб за діапазонами заробітної плати, тис. осіб

Групи	Діапазони заробітної плати	грудень 2017		грудень 2018		грудень 2019	
		кількість, тис. осіб	%	кількість, тис. осіб	%	кількість, тис. осіб	%
I	менше мінімальної з/п*	1677,6	16,5	1441,4	13,9	1252,1	12,2
II	від мінімальної з/п до 5000 грн	3066,4	30,2	2721,5	26,2	2133,6	20,8
III	від 5000 до 10000 грн	3027,0	29,8	2975,1	28,7	2949,0	28,7

Продовження таблиці 6.9

IV	від 10000 до 20000 грн	1808,8	17,8	2389,9	23,0	2682,4	26,2
V	від 20000 до максимуму, на який нараховується ЄСВ**	486,3	4,8	771,4	7,4	1150,3	11,2
VI	понад максимальну величину, на яку нараховується ЄСВ	93,4	0,9	86,4	0,8	95,7	0,9
	Всього застрахованих осіб	10159,5	100	10385,7	100	10263,1	100

* 3200 / 3723 / 4173 грн у грудні 2017/2018/2019 рр.

** 44050 / 55845 / 62595 грн у грудні 2017/2018/2019 рр.

Джерело: сформовано авторами на основі даних Пенсійного фонду України

Як видно з даних табл. 6.9, у 2019 р. заробітна плата більш як 33% усіх застрахованих осіб, з якої сплачувався ЄСВ, становила до 5000 грн.

Майже у 62% застрахованих осіб ЄСВ сплачувався із зарплати не більше 10000 грн., майже 88% – не більше 20000 грн.

Графічно відповідні дані представлені на рис. 6.11.

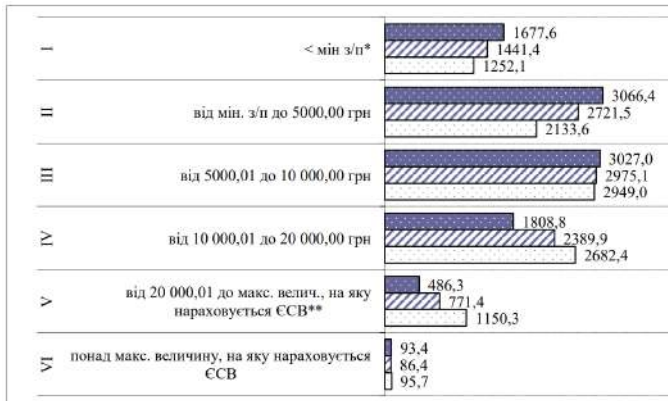


Рис. 6.11. Розподіл застрахованих осіб за діапазонами заробітної плати, тис осіб

Джерело: сформовано авторами на основі даних Пенсійного фонду України

Отже, проведений аналіз стану формування доходної бази фондів соціального страхування показує, що в даній сфері наявні суттєві проблеми, які негативно впливають на фінансові можливості системи соціального страхування. В першу чергу, це стосується приховування офіційного рівня заробітних плат, внаслідок чого, з однієї сторони, фонди соціального страхування не отримують необхідної доходної бази для забезпечення належного рівня компенсації втрат трудового доходу внаслідок реалізації страхових ризиків, а з іншої – унеможливають відповідний рівень таких компенсацій для застрахованих осіб.

У вигаші поки що знаходяться страхувальники – роботодавці, які за рахунок «оптимізації» офіційної заробітної плати мінімізують собівартість.

Оцінка ефективності механізму пенсійного страхування.

Оцінюючи стан розвитку системи пенсійного страхування в Україні (у солідарній її частині), насамперед, варто відзначити, що діюча конструкція солідарної пенсійної системи України є неспроможною з точки зору економічної статистики, демографічних прогнозів та суспільної моралі.

Згідно з даними офіційної статистики України та прогнозами Світового банку, досягнення балансу кошторису солідарної пенсійної системи є теоретично (математично) неможливим протягом максимального строку таких прогнозів (до 2040 року).

Отже, витрати солідарного фонду ПФУ протягом наступних мінімум двох поколінь навіть теоретично не зможуть бути покритими самостійними доходами, а існування ПФУ як повністю фондової системи (доходи = видатки + резерви), є практично неможливим.

Навіть за практично нереального сценарію, за якого сальдо

зовнішньої трудової міграції стане нульовим (число застрахованих осіб, які виїхали з України, дорівнюватиме числу зареєстрованих трудових іммігрантів в Україну), а народжуваність різко зросте, то все одно будь-яка влада України не зможе вплинути на низький рівень народжуваності минулих років, отже й на число потенційних платників ЄСВ найближчими десятиліттями.

За найоптимістичнішим демографічним прогнозом фінансове навантаження на бюджет солідарного фонду ПФУ зростатиме більш швидкими темпами, ніж доходи загальних урядових фінансів. Іншими словами, з кожним наступним роком частка державних субсидій на покриття дефіциту солідарної пенсійної системи в загальних бюджетних асигнуваннях (навіть при збалансованому бюджеті GGFR) зростатиме.

Отже, для дотримання рівня життя пенсіонерів мінімум на нинішньому низькому рівні, інші громадяни з кожним роком отримуватимуть все менше (у відносному вимірі) інших суспільних послуг.

Аналітична оцінка ефективності механізму пенсійного страхування наступна (в частині її солідарної складової) (табл. 6.10).

Таблиця 6.10

Динаміка кількості пенсіонерів усіх категорій в Україні

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Усього пенсіонерів, тис. осіб	13533	12147	12296	11956	11725	11470
<i>у тому числі:</i>						
- за віком	10397	9341	9408	9116	8922	8693
- по інвалідності	1534	1394	1400	1395	1401	1415
- у разі втрати годувальника	788	656	726	694	663	646
- за вислугу років	688	649	660	654	646	629
- соціальні пенсії	125	106	101	95	90	84
у % до усього:						
- за віком	76,8	76,9	76,5	76,2	76,1	75,8

Продовження таблиці 6.10

- по інвалідності	11,3	11,5	11,4	11,7	11,9	12,3
- у разі втрати годувальника	5,8	5,4	5,9	5,8	5,7	5,6
- за вислугу років	5,1	5,3	5,4	5,5	5,5	5,5
- соціальні пенсії	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7

Джерело: складено авторами за даними ДССУ

Як видно з даних табл. 6.10, кількість пенсіонерів в Україні досить стрімко знизилась: із більш як 13,5 млн осіб у 2014 р. до менш як 11,5 млн у 2019 р., або більш як на 2 млн осіб (15,2%) (рис. 6.12).

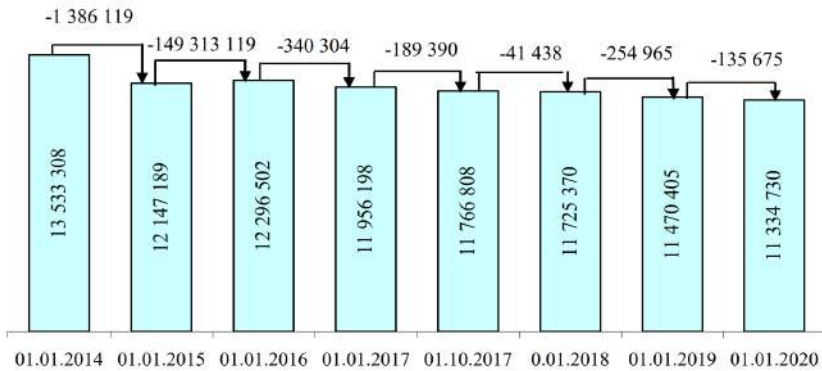


Рис. 6.12. Динаміка чисельності пенсіонерів, осіб

Джерело: складено авторами за даними ДССУ

Причиною цього є високий рівень смертності внаслідок низького рівня медичного обслуговування та харчування на рівні, нижчому за науково обґрунтовані норми.

Понад 75% усіх пенсіонерів отримують пенсії за віком – при цьому їх частка в динаміці дещо знижується. Натомість, частка пенсіонерів, що отримують пенсію за інвалідністю, дещо зростає.

Розподіл чисельності пенсіонерів за статтю представлений на рис. 6.13.

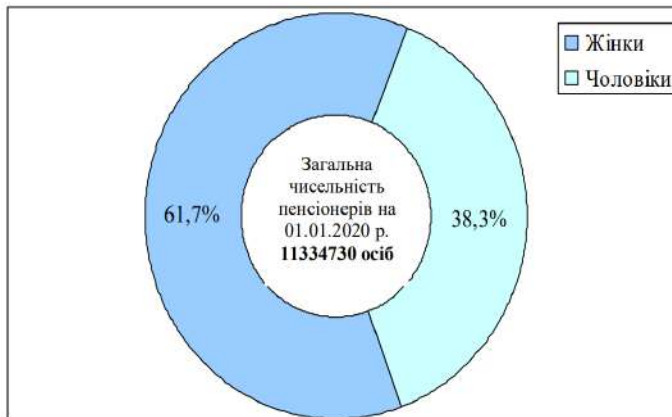


Рис. 6.13. Розподіл чисельності пенсіонерів за статтю

Джерело: складено авторами за даними ДССУ

Як видно із даних рис. 6.13, чисельність пенсіонерів – жінок більш як у 1,6 рази перевищує відповідний показник у чоловіків.

Структура пенсіонерів у розрізі нормативно-правових актів, на підставі яких вони отримують пенсію, наведена в табл. 6.11.

Таблиця 6.11

Кількість пенсіонерів в розрізі відповідних нормативно-правових актів, згідно яких здійснюється їх пенсійне забезпечення

Показники	2016	2018	2019
Усього пенсіонерів	11734984	11170322	10916447
<i>у т. ч. отримують пенсії відповідно до законів та інших нормативно-правових актів:</i>			
до ЗУ «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»	11214601	10792730	10580296
до ЗУ «Про пенсійне забезпечення»	139246	96941	89480
до ЗУ «Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб»	77973	69056	64210
до ЗУ «Про державну службу»	115509	79070	67113
до ЗУ «Про статус народного депутата України»	984	944	886

Продовження таблиці 6.11

до постанови ВРУ «Про затвердження Положення про помічника-консультанта народного депутата»	727	484	404
до ЗУ «Про Національний банк України»	1402	834	696
до ЗУ «Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів»	3698	2253	1847
до ЗУ «Про службу в органах місцевого самоврядування»	23903	18605	17024
до Митного кодексу України	1013	584	496
до ЗУ «Про наукову і науково-технічну діяльність»	64432	19517	10293
до ЗУ «Про прокуратуру»	5335	5755	5752
до ЗУ «Про судоустрій та статус суддів»	1438	3126	3307
до ЗУ «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи»	84492	80303	74551
<i>із загальної кількості пенсіонерів особи, які одночасно підпадають під дію інших нормативно-правових актів</i>			
«Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»	967426	717593	526071
«Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні»	28397	27233	26765
«Про соціальний захист дітей війни»	3140063	2651589	2405273
«Про реабілітацію жертв політичних репресій в Україні»	30363	24081	20893
«Про донорство крові та її компонентів»	55397	52182	50605
«Про статус гірських населених пунктів України»	216070	211365	204974

Продовження таблиці 6.11

«Про пенсії за особливі заслуги перед Україною»	532830	458445	425061
«Про підвищення престижності шахтарської праці»	194957	249844	232915
«Про біженців»	119	107	108
Із загальної кількості пенсіонерів особи, яким достроково призначені пенсії	322230	299061	293435

Джерело: складено авторами за даними ДССУ

Як видно із даних табл. 6.11, абсолютна більшість пенсіонерів – понад 95% – отримують пенсії відповідно до положень Закону України «Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування». При цьому в динаміці їх частка зростає і у 2019 році вже наблизилась до 97%.

Це свідчить про те, що пенсійне забезпечення в Україні все більше здійснюється на страхових засадах, коли розмір пенсій залежить від розміру страхових внесків особи – отримувача, здійснених нею в період трудової активності.

Кількість осіб, які отримують пенсію на підставі ЗУ: «Про державну службу», «Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб», «Про службу в органах місцевого самоврядування» стрімко знижується – у 2019 р. майже втричі проти 2016 року.

З огляду на те, що індексацію пенсій особам, що отримують пенсію відповідно до Законів України «Про державну службу», «Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб», «Про службу в органах місцевого самоврядування» фактично «заморозили», можна стверджувати, що вони будуть переходити на «звичайну» пенсію, визначену Законом України «Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування».

Дані стосовно середнього розміру пенсії в розрізі нормативно-правових актів, на підставі яких вона нараховується, наведені в табл. 6.12.

Таблиця 6.12

Середній розмір пенсії пенсіонерів в розмірі нормативно - правових актів, відповідно до яких здійснюється її виплата

Показники	2016	2018	2019
Усього	1656,58	2458,32	2542,32
<i>у т. ч. отримують пенсії відповідно до законів та інших нормативно-правових актів:</i>			
до ЗУ «Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування»	1602,19	2418,44	2503,23
до ЗУ «Про пенсійне забезпечення»	1169,57	1479,74	1572,13
до ЗУ «Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб»	2802,36	4160,32	4222,98
до ЗУ «Про державну службу»	3334,22	3854,25	4039,79
до ЗУ «Про статус народного депутата України»	15045,73	15335,38	15430,25
до постанови ВРУ «Про затвердження Положення про помічника-консультанта народного депутата»	3863,96	3990,70	4043,56
до ЗУ «Про дипломатичну службу»	8800,00	9500,00	–
до ЗУ «Про Національний банк України»	6504,92	8021,70	8530,03
до ЗУ «Про державну підтримку засобів масової інформації та соціальний захист журналістів»	3403,24	4005,02	4157,28
до ЗУ «Про службу в органах місцевого самоврядування»	3042,56	3315,15	3371,29
до Митного кодексу України	4662,98	5229,62	5337,70
до ЗУ «Про наукову і науково-технічну діяльність»	3710,00	3799,72	3806,55
до ЗУ «Про прокуратуру»	7150,97	10610,01	10941,48
до ЗУ «Про судоустрій та статус суддів»	16618,78	24667,53	28648,32
до ЗУ «Про судову експертизу»	2991,82	3906,25	4068,97
до ЗУ «Про Кабінет Міністрів України»	15080,00	14741,43	14963,49

Продовження таблиці 6.12

до ЗУ «Про статус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи»	3386,84	3894,94	4001,70
«Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту»	1990,66	3079,04	3017,30
«Про основні засади соціального захисту ветеранів праці та інших громадян похилого віку в Україні»	2305,87	2651,50	2682,96
«Про соціальний захист дітей війни»	1657,50	2680,05	2772,91
«Про реабілітацію жертв політичних репресій в Україні»	1702,50	2727,51	2819,18
«Про донорство крові та її компонентів»	1953,94	3117,51	3220,40
«Про статус гірських населених пунктів України»	1613,30	2242,37	2355,59
«Про пенсії за особливі заслуги перед Україною»	2312,74	3497,02	3614,80
«Про підвищення престижності шахтарської праці»	3326,51	7575,79	7822,87
«Про біженців»	1726,05	2442,99	2607,41
Із загальної кількості пенсіонерів особи, яким достроково призначені пенсії	1523,25	2266,78	2389,77

Джерело: складено авторами за даними Пенсійного фонду України

Як видно із її даних, середній розмір пенсії у 2019 р. склав 2542 грн, причому середній розмір пенсії, визначений на умовах Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», склав 2503 грн.

Натомість, найбільший розмір пенсії отримують особи, які вийшли на пенсію згідно Законів України: «Про судоустрій та статус суддів», «Про статус народного депутата України», «Про Кабінет Міністрів України», «Про прокуратуру».

Характеризуючи розмір призначеної місячної пенсії усіх категорій пенсіонерів, розглянемо дані табл. 6.13.

**Середній розмір призначеної місячної пенсії усіх категорій
пенсіонерів**

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Середній розмір пенсії, усього	1526,1	1581,5	1699,5	1828,3	2479,2	2645,7
<i>у тому числі</i>						
- за віком	1521,6	1573,0	1690,3	1808,9	2556,7	2648,2
- по інвалідності	1406,5	1432,1	1545,2	1705,9	2000,9	2118,6
- у разі втрати годувальника	1303,8	1433,1	1640,3	1803,0	2368,0	2491,4
- за вислугу років	2192,6	2244,3	2282,4	2384,9	2895,2	3370,6
- соціальні пенсії	976,0	977,0	1099,0	1268,6	1450,6	1499,6
<i>% до середнього розміру</i>						
- за віком	99,7	99,5	99,5	98,9	103,1	100,1
- по інвалідності	92,2	90,6	90,9	93,3	80,7	80,1
- у разі втрати годувальника	85,4	90,6	96,5	98,6	95,5	94,2
- за вислугу років	143,7	141,9	134,3	130,4	134,7	130,1
- соціальні пенсії	64,0	61,8	64,7	69,4	58,5	56,7

Джерело: складено авторами за даними ДССУ

Як видно з даних табл. 6.13, середній розмір пенсій становив у 2019 р. 2645,7 грн. Найнижчими були соціальні пенсії, розмір яких у 2019 році складав лише 56,7% від середнього показника пенсій.

Найвищий розмір характерний для пенсій за вислугу років – він більш як на 30% перевищує середній розмір пенсій.

Співвідношення середнього розміру призначених пенсій та середньомісячної заробітної плати наведено в табл. 6.14.

Динаміка співвідношення середнього розміру призначених пенсій та середньомісячної заробітної плати (коефіцієнт заміщення)

Показники	на початок року					
	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Середній розмір призначеної пенсії, грн	1487	1536	1657	1785	2458	2542
Середньомісячна заробітна плата, грн	3265	3480	4195	5182	7104	8865
Розмір пенсії у % до розміру зарплати (коефіцієнт заміщення)	45,5	44,1	39,5	34,4	34,6	28,7

Джерело: складено авторами за даними ДССУ

Відповідні дані графічно представлені на рис. 6.14.



Рис. 6.14. Динаміка співвідношення середнього розміру призначених пенсій та середньомісячної заробітної плати (коефіцієнт заміщення)

Джерело: складено авторами за даними ДССУ

Як видно з рис. 6.14, розмір середньої пенсії за період із 2014 по 2019 роки зріс в 1,7 рази. Натомість, розмір середньої заробітної

плати в Україні виріс більш суттєво – більш як у 2,7 рази (із 3265 грн до 8865 грн).

Внаслідок цього суттєво знизився коефіцієнт заміщення, який розраховується як відношення середньої пенсії до середньої заробітної плати. Якщо у 2014-2015 роках відповідний показник становив 44-45%, то у 2017-2018 рр. – вже 34,5%, а у 2019 році знизився до критично низьких 28,7%.

Такого низького значення показника в Україні ще не спостерігалось, тому варто відмітити загрозове зниження показника заміщення заробітної плати пенсією, який у 2019 році опустився нижче позначки у 29%, тоді як ще у 2014-2015 роках становив 44-45%.

Характеризуючи розподіл пенсіонерів за розмірами отримуваної пенсії, доцільно розглянути дані табл. 6.15.

Таблиця 6.15

Розподіл пенсіонерів за розмірами отримуваної пенсії

Групи пенсіонерів за розміром призначеної місячної пенсії, грн	станом на 01.01.2018		станом на 01.01.2019	
	кількість, %	%	кількість, %	%
до 800	23833	0,20	24859	0,22
801 - 1000	49988	0,43	50519	0,44
1001 - 1100	2608	0,02	2510	0,02
1101 - 1200	2386	0,02	2199	0,02
1201 - 1300	2313	0,02	1663	0,01
1301 - 1400	818790	6,98	1767	0,02
1401 - 1500	1795647	15,31	2097612	18,29
1501 - 2000	3948493	33,68	3788053	33,02
2001 - 3000	2630784	22,44	2781439	24,25
3001 - 4000	1163258	9,92	1203035	10,49
4001 - 5000	513467	4,38	574097	5,00
5001 - 10000	655267	5,59	802927	7,00
понад 10000	118536	1,01	139725	1,22

Джерело: складено авторами за даними Пенсійного фонду України

Як видно з даних табл. 6.15, найбільш чисельною у 2017-2018 рр. була група пенсіонерів із розміром призначеної пенсії у діапазоні 1,5-2,0 тис. грн. – 33,7% у 2017 році та 33,0 у 2018 р.

Також досить вагомою була частка групи у діапазоні 2,0-3,0 тис. грн. – 22,4% у 2018 році та 24,3% у 2018 р. Відповідні дані у графічному вигляді представлені на рис. 6.15.



Рис. 6.15. Розподіл пенсіонерів за розмірами отримуваної пенсії

Джерело: складено авторами за даними Пенсійного фонду України

Як видно із його даних, частка відповідних груп сукупно становила 56,1% у 2017 році та 57,3% у 2018 р.

Якщо додати до них третю за часткою групу – пенсіонерів, пенсія яких перебуває у діапазоні 1,4-1,5 тис. грн., то сукупна частка трьох аналізованих груп складає майже 70% у 2017 році та понад 75% у 2018 році.

Отже, можна констатувати, що майже три чверті вітчизняних пенсіонерів отримують пенсію в діапазоні 1,4-3,0 тис. грн. Крім того, понад 86% українських пенсіонерів отримують пенсію у діапазоні 1,4-4,0 тис. грн., що є вкрай низьким показником (табл. 6.16).

**Динаміка доходної частини бюджету Пенсійного фонду, млрд
грн**

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Загальний Бюджет Пенсійного фонду	241,7	264,7	254,3	300,2	352,2	427,5	448,6
Власні доходи Пенсійного фонду	165,9	169,9	111,7	158,9	202,1	245,8	301,8
у т. ч. за рахунок ЄСВ (до 2016 – внесків на ЗДПС)	159,5	165,4	107,1	154,3	196,9	240,2	271,1
Кошти державного бюджету на покриття дефіциту	75,8	94,8	142,6	141,3	150,1	181,7	146,8
Частка коштів ДБУ у доходах ПФУ, %	31,4	35,8	56,1	47,1	42,6	42,5	32,7

Джерело: звіти ПФУ, 2019-2020 рр. планові показники на підставі Постанов КМУ

Як видно з даних табл. 6.16, доходи Пенсійного фонду України зростають у динаміці, проте таке зростання відбувається досить повільними темпами, особливо в умовах наявних інфляційних процесів, що мали місце у 2014-2018 рр.

Загалом, у 2014-2019 рр. бюджет Пенсійного фонду України зріс у 1,76 рази. При цьому суми коштів, що передаються Пенсійному фонду України із державного бюджету України, виросли у 2,4 рази і сягнули у 2019 році 181,7 млрд грн. Особливо значною частка коштів державного бюджету України у доходах Пенсійного фонду України становила у 2016 році (56%) – відразу після запровадження єдиного соціального внеску та зменшення розміру відрахувань із майже 41% до 22%. У 2018-2019 рр. частка коштів державного бюджету України у доходах Пенсійного фонду України також була досить вагомою і

перебувала на рівні 42,5%.

Дані щодо рівня виконання запланованих показників доходної частини Пенсійного фонду України представлені в табл. 6.17.

Таблиця 6.17

**Динаміка виконання запланованих показників доходів
Пенсійного фонду України, млрд грн.**

Показники		2014	2015	2016	2017	2018	2019
Власні доходи Пенсійного фонду	план	166,9	172,5	110,0	162,0	206,9	245,8
	факт	165,9	169,9	111,7	158,9	202,1	н.д.
	% виконання	99,4	98,5	101,6	98,1	97,7	н.д.
у т. ч. за рахунок ЄСВ	план	160,5	168,1	105,4	156,4	201,7	240,2
	факт	159,5	165,4	107,1	154,3	196,9	н.д.
	% виконання	99,3	98,4	101,7	98,7	97,6	н.д.
Кошти ДБУ	план	81,7	94,8	142,6	133,5	150,1	181,7
	факт	75,8	94,8	142,6	133,5	150,1	н.д.
	% виконання	92,8	100,0	100,0	100,0	100,0	н.д.

Джерело: звіти ПФУ, у 2019-2020 рр. планові показники на підставі Постанов КМУ

Як видно із табл. 6.17, рівень виконання запланованих показників доходів Пенсійного фонду України є досить високим і загалом перевищує 98%. При цьому рівень виконання показника з перерахування до пенсійного фонду коштів держбюджету в останні роки є стовідсотковим.

Це створює необхідні передумови для забезпечення стабільності роботи Пенсійного фонду України, від якої залежить своєчасність виплати пенсій.

Рівень виконання планових показників доходів представлений на рис. 6.16.

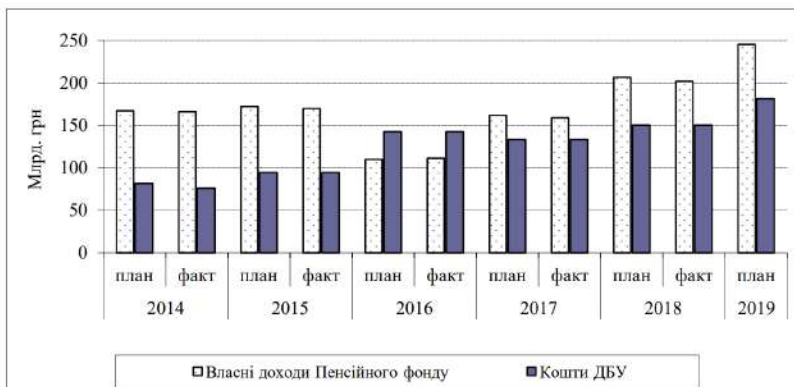


Рис. 6.16. Рівень виконання запланованих значень власних доходів Пенсійного фонду України

Джерело: звіти ПФУ, у 2019-2020 рр. планові показники на підставі Постанов КМУ

Структура власних доходів Пенсійного фонду України представлена в табл. 6.18.

Таблиця 6.18

Динаміка доходів Пенсійного фонду України за 2014-2020 рік

Показники	факт					план	
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Загальна сума власних доходів	165,9	169,9	111,7	158,9	202,1	245,8	301,8
Єдиний соціальний внесок	159,5	165,4	107,1	154,3	196,9	240,2	271,1
Інші доходи, які адмініструє Пенсійний фонд України	6,5	4,5	4,6	4,6	5,2	5,6	30,7

Джерело: складено авторами за даними Пенсійного фонду України

Як бачимо, понад 95% власної доходної бази ПФУ формується за рахунок надходжень ЄСВ, що перерозподіляється на загальнообов’язкове державне пенсійне страхування (рис. 6.17).

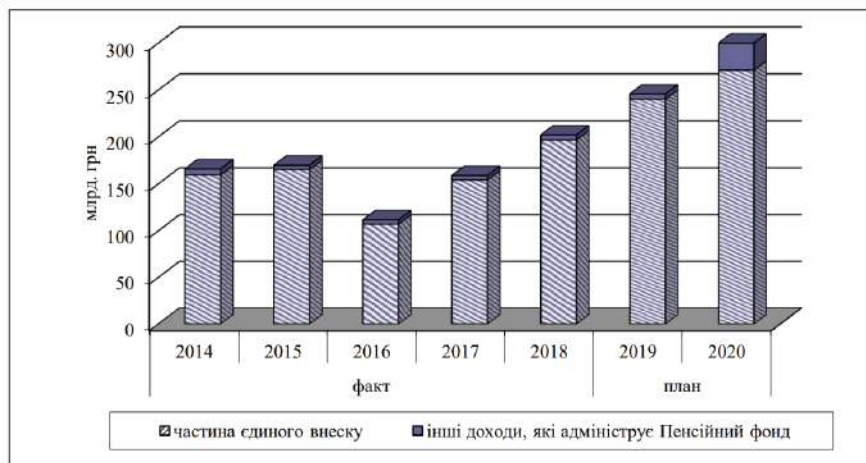


Рис. 6.17. Динаміка доходів Пенсійного фонду України за 2014-2020 рік

Джерело: складено авторами за даними Пенсійного фонду України

У 2020 році передбачається сплата єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування за деякі категорії застрахованих осіб та покриття недоотриманої суми коштів від застосування розміру єдиного внеску, передбаченого частинами тринадцятою і чотирнадцятою статті 8 Закону України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування”.

Після аналітичної оцінки показників доходів доцільним є аналіз динаміки та структури видатків Пенсійного фонду України (табл. 6.19).

Як видно із даних табл. 6.19, обсяг видатків Пенсійного фонду України в динаміці зростає і у 2019 р. перевищив 427 млрд грн

Динаміка видатків Пенсійного фонду України

Показники	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Усього видатків	243,3	265,6	253,4	291,5	358,6	427,2
Видатки, що здійснюються за рахунок власних надходжень ПФУ	192,4	210,8	202,1	226,7	259,2	303,4
Видатки на пенсійне забезпечення осіб, пенсія яким призначена згідно із Законом України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування”	181,9	199,3	190,6	213,3	244,7	282,8
Видатки, що здійснюються за рахунок коштів Державного бюджету України	51,0	54,8	51,3	64,8	99,4	123,8
Частка видатків, що повинні фінансуватись за рахунок коштів ДБУ у загальних видатках ПФУ, %	20,9	20,6	20,3	22,2	27,7	29,0

Джерело: складено авторами за даними Пенсійного фонду України

Також варто відмітити зростання частки видатків, що повинні фінансуватись за рахунок коштів державного бюджету України у загальних видатках Пенсійного фонду України – якщо у 2014-2016 рр. вона становила близько 21%, то вже у 2019 р. зросла до 29%.

Рівень виконання запланованих показників видатків Пенсійного фонду України представлений в табл. 6.20 та на рис. 6.18.

Як видно із наведених даних, рівень виконання видатків, що фінансуються за рахунок власних надходжень ПФУ, в окремі роки є меншим за 100%.

**Динаміка виконання запланованих показників доходів ПФУ,
млрд грн.**

Показники		2014	2015	2016	2017	2018	2019
Видатки, що фінансуються за рахунок власних надходжень ПФУ	план	191,5	211,6	199,6	228,3	254,2	303,4
	факт	192,4	210,8	202,1	226,7	259,2	
	% виконання	100,4	99,6	101,3	99,3	101,9	
Пенсійне забезпечення осіб, пенсія яким призначена згідно з іншими законодавчими актами в частині, що не перевищує розміру трудової пенсії за віком, на яку є право відповідно до Закону “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування”	план	181,1	200,7	188,1	214,6	237,2	282,8
	факт	181,9	199,3	190,6	213,3	244,7	
	% виконання	100,5	99,3	101,4	99,4	103,2	
Видатки, що фінансуються за рахунок коштів ДБУ	план	57,2	55,6	54,5	67,1	104,5	123,8
	факт	51,0	54,8	51,3	64,8	99,4	
	% виконання	89,0	98,5	94,2	96,5	95,2	

Джерело: складено авторами за даними Пенсійного фонду України

В першу чергу, це пояснюється тим, що обсяг видатків, які фінансуються за рахунок коштів ДБУ, за останні п’ять років ні разу не були профінансовані повністю. Зокрема, у 2018 році рівень виконання відповідного показника склав лише 95,2%.

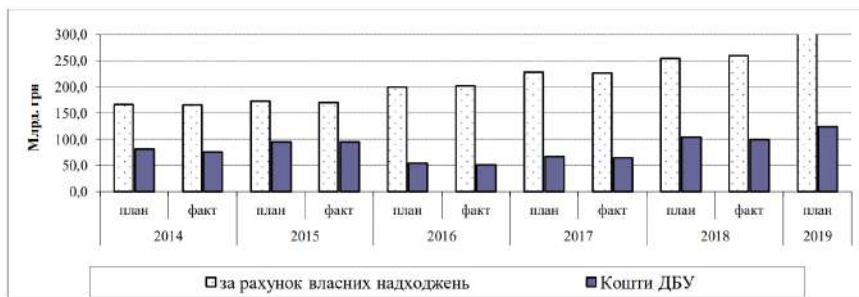


Рис. 6.18. Динаміка та рівень виконання запланованих показників доходів Пенсійного фонду України

Джерело: складено авторами за даними Пенсійного фонду України

Важливим питанням солідарної пенсійної системи є співвідношення між кількістю платників ЄСВ, переважна частина якого перерозподіляється на пенсійне страхування, та кількістю пенсіонерів. Відповідна інформація представ на рис. 6.19.

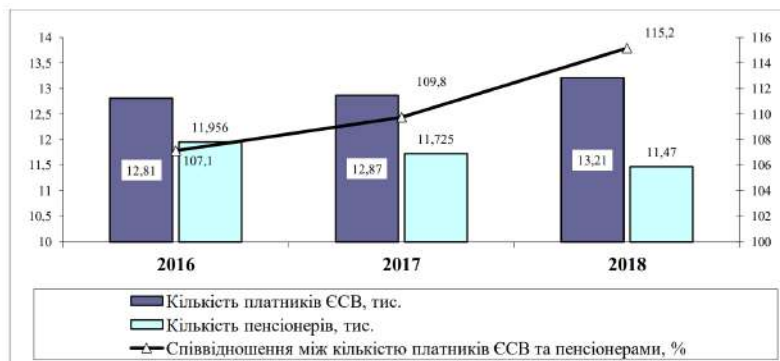


Рис. 6.19. Відношення між кількістю платників ЄСВ та пенсіонерами

Джерело: складено авторами за даними Пенсійного фонду України

Відповідно до даних рис. 6.19, кількість платників ЄСВ у 2016-2018 рр. зросла – із 12,81 млн у 2016 р. до 13,21 млн у 2018 р. (на 3,1%). Натомість, чисельність пенсіонерів навпаки, знизилась – із 11,96 млн до 11,47 млн у 2018 р. (на 4,3%). Як наслідок, якщо

у 2016 р. кількість платників ЄСВ на 7,1% перевищувало кількість пенсіонерів, то у 2018 р. відповідний показник зріс до 15,2%, а у 2019 р. – до 21,3%.

Отже, результати проведеного аналізу показують, що діюча система пенсійного страхування має низку недоліків, до складу яких варто, насамперед, віднести такі вади:

- відсутність мотивації для відкладення грошей на старість;
- провокування розшарування українців за доходами;
- дискримінація самозайнятих осіб, представників МСБ;
- породження аномально низького рівня економічної активності пенсіонерів.

Однією із головних вад діючої пенсійної системи є ряд хибних уявлень:

- бездефіцитність солідарної частини Пенсійного Фонду (ПФУ) теоретично можливо досягти у майбутньому;
- накопичувальний рівень пенсійного страхування неможливо запровадити до досягнення балансу солідарної частини ПФУ;
- ЄСВ повинен сплачуватися за рахунок працедавця, а не застрахованої особи, оскільки виникає ризик зниження чистої зарплати на руки;
- при відсутності мінімального трудового стажу право на пенсію можна буде придбати у пенсійного фонду України як страховий поліс;
- самозайняті особи самостійно визначають доцільність свого пенсійного страхування, але при відмові, претендуватимуть лише на мінімальну соціальну пенсію на рівні допомоги з безробіття.

У той же час, потребують пояснення твердження щодо неспроможності діючої системи пенсійного страхування з точки зору економічної статистики, демографічних прогнозів та суспільної

моралі.

Аналіз стану розвитку соціального страхування на випадок безробіття. Економічні трансформації в Україні активізували низку соціально-економічних проблем, у тому числі й ті, що досі не отримали переважно позитивної чи негативної оцінки, але потребують дедалі пильнішої уваги.

Це стосується, зокрема, проблем формування й розвитку ефективно функціонуючого ринку праці. На сучасному етапі ринкових перетворень характерними ознаками ринку праці України досі залишаються наявність значних обсягів та тривалості безробіття, досить низького рівня зайнятості та соціального захисту населення, зростання повного, часткового та прихованого безробіття, труднощі з працевлаштуванням молоді та жінок.

Проте найактуальнішим і найскладнішим є питання безробіття, особливо довготривалого. Успішний розвиток ринку праці, ефективність заходів сприяння зайнятості населення значною мірою залежать від стану і тенденцій фінансового забезпечення системи соціального страхування на випадок безробіття. Динаміка основних показників ринку праці представлена в табл. 6.21.

Таблиця 6.21

Основні показники ринку праці, млн. осіб

Рік	Економічно активне населення		у тому числі			
	у віці 15-70 років	працездатного віку	зайняте населення		безробітне населення (за методологією МОП)	
			у віці 15-70 років	працездатного віку	у віці 15-70 років	працездатного віку
2014	19,92	19,16	19,18	17,45	1,71	1,71
2015	18,10	19,18	19,23	17,52	1,66	1,66
2016	17,96	19,32	19,26	17,73	1,59	1,59
2017	17,85	19,40	19,31	17,89	1,51	1,51
2018	17,94	19,04	18,07	17,19	1,85	1,85

Джерело: складено авторами на основі даних Держстату України

Як видно з даних табл. 6.21, чисельність економічно активного населення в Україні у порівнянні із 2014 р. скоротилось. Основною причиною є військова агресія з боку Росії, внаслідок чого Україна втратила частину територій та чисельності економічно активного населення. Звертає на себе увагу збільшення у 2018 році чисельності безробітного населення, яке зросло до 1,85 млн осіб.

Тенденції останніх років демонструють поступове скорочення кількості економічно активного населення в Україні. У 2014 році його чисельність становила майже 19,16 млн осіб, а в у 2018 році – 19,04 млн осіб.

Розрахунки показують, що показник безробітних за останні чотири роки майже не змінився (табл. 6.22).

Таблиця 6.22

Рівень безробіття в Україні

Показники	2014	2015	2016	2017	2018
Рівень безробіття економічно активного населення в Україні, %	9,3	9,1	9,3	9,5	9,3
Рівень безробіття населення працездатного віку в Україні, %	9,7	9,5	9,5	9,7	9,5
Рівень безробіття в ЄС, %	10,2	9,4	9,5	7,6	6,8

Джерело: складено авторами на основі даних Держкомстату України

Фінансове забезпечення механізму реалізації системи соціального страхування на випадок безробіття в Україні, як це і прийнято в світовій практиці, проводиться через Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, діяльність якого спрямована на вирішення проблем, що виникають на ринку праці.

Питання підвищення ефективності управління формуванням та використанням коштів бюджету Фонду є надзвичайно актуальним у контексті побудови дієвого механізму регулювання ринку праці.

Ефективність функціонування даного Фонду багато в чому визначає темпи стабілізації таких показників, як рівень зайнятості та безробіття, тому зрозумілою є необхідність пошуку раціональніших методів управління формуванням коштів бюджету Фонду та напрямів їх використання.

Відповідно до положень діючого законодавства, страхування на випадок безробіття включає:

- допомогу з безробіття;
- відшкодування витрат, пов'язаних із професійною підготовкою або перепідготовкою та профорієнтацією;
- дотацію роботодавцю для працевлаштування безробітних, у тому числі молоді на перше робоче місце;
- допомога на поховання безробітного;
- профілактичні заходи, спрямовані на запобігання настанню страхових випадків.

Проаналізуємо фінансову діяльність Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. Проведено порівняння його видатків та доходів (планових і фактичних показників) протягом 2014-2018 рр.

Доходи Фонду формуються із залишку коштів на початок року, страхових внесків (6,3596% від сплаченого єдиного соціального внеску у 2017 р., 5,2313% у 2018 р., 5,0026 у 2019 р.) та інших надходжень.

Видатки Фонду формуються з матеріального забезпечення та соціальних послуг, розвитку та супроводження Єдиної

інформаційно-аналітичної системи Державної служби зайнятості; відшкодування Пенсійному фонду витрат, пов'язаних із достроковим виходом працівників на пенсію; утримання та забезпечення діяльності Державної служби зайнятості, Інституту підготовки кадрів Державної служби зайнятості, управління Фондом; створення умов прийому та надання соціальних послуг та інших видатків.

Протягом 2014-2018 рр. розмір фактичних доходів (включаючи залишок коштів на початок року) бюджету Фонду перевищував розмір фактичних видатків.

Більш детальну інформацію про доходи та видатки бюджету Фонду подано на рис. 6.20, на якому наведено відповідну динаміку за досліджуваний період шляхом її унаочнення.

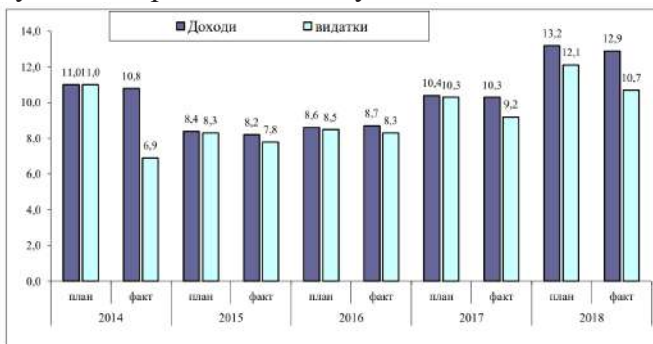


Рис. 6.20. Фактичні доходи та видатки бюджету у 2012-2017 рр., млрд грн.

Джерело: складено авторами на основі даних Державної служби зайнятості України

Фактичний високий рівень доходів у 2014 році був зумовлений залишком коштів на початок 2014 року (4,6 млрд грн.). Для порівняння, у 2015 році цей показник становив 2,4 млрд грн, у 2016 – 2,9 млрд грн.

Додатково відмітимо, що фактично видатки в жодному році не перевищили заплановані показники.

Надходження страхових внесків до Фонду тільки в 2018 році перевищило рівень 2014 року. Більш детальну інформацію про заплановані та фактичні надходження страхових внесків протягом 2014-2018 рр. подано на рис. 6.21.

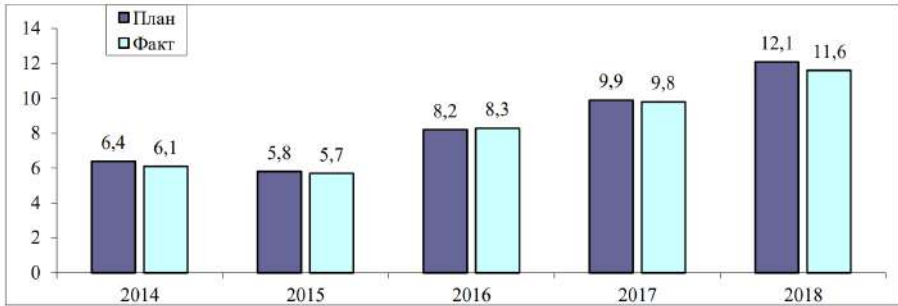


Рис. 6.21. Надходження страхових внесків до Фонду зайнятості, млрд грн.

Джерело: складено авторами на основі даних Державної служби зайнятості України

Скорочення страхових надходжень у 2014-2015 рр. пов'язане з тимчасовою окупацією території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та окремих районів Донецької і Луганської областей, а з 2016 року – внаслідок зниження ставки ЄСВ до 22%. Страхові надходження займають лівову частку надходжень до бюджету Фонду (від 93 до 99%). Тільки в 2014 та 2015 рр. частка страхових внесків суттєво скоротилася (56% та 70% відповідно).

Більш детально структуру доходів Фонду розглянуто на рис. 6.22.

Видатки Фонду умовно можна поділити на три частини:

- матеріальне забезпечення та соціальні послуги,
- утримання діяльності Фонду
- інші видатки, пов'язані зі функціонуванням Фонду.

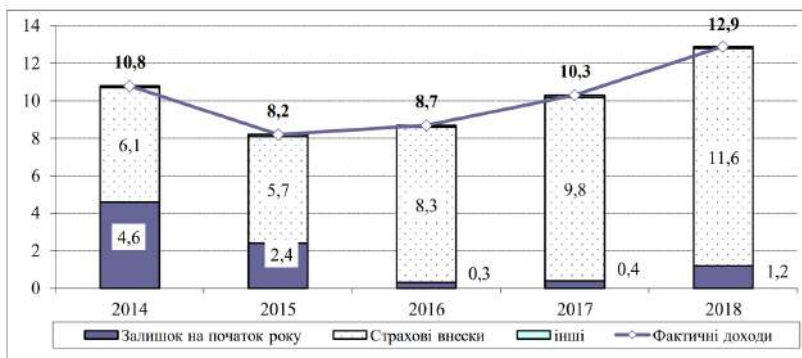


Рис. 6.22. Структура доходів Фонду, млрд грн.

Джерело: складено авторами на основі даних Державної служби зайнятості України

Структуру видатків відповідно до цього поділу показано на рис. 6.23.



Рис. 6.23. Структура видатків за основними статтями Фонду, млрд грн.

Джерело: складено авторами на основі даних Державної служби зайнятості України

Слід відмітити, що темпи зростання середнього розміру допомоги з безробіття перевищували зростання індексу споживчих цін лише в 2016 р.

Більш детальне порівняння темпів зростання середнього розміру з безробіття та темпів зростання індексу споживчих цін

представлено на рис. 6.24.



Рис. 6.24. Середній розмір допомоги по безробіттю та середня заробітна плата, грн

Джерело: складено авторами на основі даних Державної служби зайнятості України

Як видно з даних, середній розмір допомоги з безробіття в динаміці зростає і за досліджуваний період (за п'ять років) зріс більш як утричі – з 1232 грн до 3723 грн. Якщо у 2014 співвідношення між середньою допомогою з безробіття та середньою зарплатою складало 2,82 рази, то у 2017 р. зросло до 3,4 рази, а у 2018 р. знизилось до 2,4 рази.

Унаочнена інформація про темпи зростання середньої допомоги з безробіття та порівняння із індексом споживчих цін представлено на рис. 6.25.

Характеризуючи доходну базу соціального страхування на випадок безробіття, варто відзначити, що з 1 січня 2019 року було проведено перерозподіл єдиного внеску за видами соціального страхування.

Причиною такого рішення стало те, що починаючи з вересня 2018 року стали зменшуватися обсяги надходження сум ЄСВ до фондів соціального страхування та Пенсійного фонду і у зв'язку з цим до кінця року 2018 року виникла проблема невиконання

планових показників доходної частини бюджетів, зокрема Фонду соціального страхування.

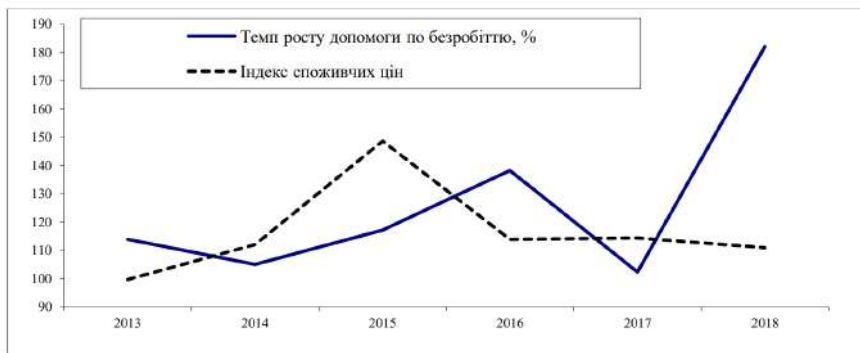


Рис. 6.25. Порівняння темпів зростання середнього розміру по безробіттю та темпів зростання індексу споживчих цін, у % до попереднього року

Джерело: складено авторами на основі даних Державної служби зайнятості України

Причиною такого рішення стало те, що починаючи з вересня 2018 року стали зменшуватися обсяги надходження сум ЄСВ до фондів соціального страхування та Пенсійного фонду і у зв'язку з цим до кінця року 2018 року виникла проблема невиконання планових показників доходної частини бюджетів, зокрема Фонду соціального страхування.

Внаслідок цього, під загрозою опинилися своєчасність і повнота виплати допомоги з тимчасової непрацездатності, з вагітності та пологів, страхові виплати потерпілим на виробництві та інші.

У зв'язку з цим, відповідно до пункту 2.93 Генеральної угоди 7 грудня 2018 року відбулися тристоронні консультації, в результаті яких сторони соціального діалогу дійшли згоди про збільшення частки єдиного внеску для Фонду соціального страхування України

(з 9,1472 до 9,3759 відсотка) за рахунок зменшення частки єдиного внеску для Фонду соціального страхування на випадок безробіття (з 5,2313 до 5,0026 відсотка). Частка Пенсійного фонду, при цьому, залишилась без змін (85,6215 відсотки). Зазначений розподіл єдиного внеску затверджено постановою Кабінету Міністрів України 27 грудня 2018 року № 1142.

Відповідно бюджети фондів соціального страхування на 2019 рік розраховувалися з урахуванням зазначеного вище перерозподілу ЄСВ відповідно до основних прогнозних макропоказників на 2019 рік з фондом оплати праці найманих працівників і грошового забезпечення військовослужбовців у сумі 1142,7 млрд грн., середньообліковою чисельністю застрахованих осіб близько 10,4 млн осіб.

Далі розглянемо алгоритм нарахування допомоги з безробіття, який нагадує рівняння зі значною кількістю змінних, адже на її розмір впливає і стаття, за якою відповідно до КЗпОП було звільнено працівника, і середня зарплата працівника, і навіть строк звернення до Центру зайнятості.

Насамперед, варто зазначити, що для того, щоб одержати офіційний статус безробітного і разом з ним допомогу з безробіття, необхідно зареєструватися в Центрі зайнятості (ЦЗ) – незалежно від місця прописки чи місця перебування (ч.2 ст. 43 Закону про зайнятість).

При цьому довідка про зарплату не є обов'язковим атрибутом для призначення допомоги. Усі необхідні відомості для розрахунку допомоги працівники ЦЗ беруть із реєстру застрахованих осіб Держреєстру ЗОДСС. Лише якщо цих даних у фахівців не вистачить, вони або сам безробітний звернуться до роботодавця за довідкою.

Статус безробітного присвоюється з 1-го дня реєстрації в ЦЗ

за умови, що для такої особи не знайшлося відповідної роботи. У свою чергу, допомога з безробіття призначається ЦЗ з 8-го дня після реєстрації як безробітного.

При розрахунку допомоги з безробіття беруть участь такі показники:

- 1) середньоденна зарплата;
- 2) відсоток оплати залежно від страхового стажу;
- 3) кількість днів, протягом яких безробітний може отримувати допомогу;
- 4) понижуючі коефіцієнти.

Перший показник залежить від розміру заробітної плати, яку отримував безробітний перед звільненням. Необхідно, щоб безробітний протягом 12 місяців перед зверненням до ЦЗ «напрацював» не менше шести місяців страхового стажу. Інакше, йому виплачуватиметься допомога з безробіття в мінімальному розмірі.

Другий показник – розмір допомоги з безробіття визначається у відсотках до середньої зарплати (доходу) залежно від страхового стажу, але не менше мінімального розміру допомоги з безробіття, встановленого правлінням Фонду соціального страхування на випадок безробіття:

- до 2 років – 50%;
- від 2 до 6 років – 55%;
- від 6 до 10 років – 60%;
- понад 10 років – 70%.

Третій показник безпосередньо залежить від підстави розірвання трудового договору. Зауважимо: у загальному випадку тривалість виплати допомоги з безробіття не може перевищувати 360 календарних днів протягом двох років.

Четвертий показник пов'язаний з тривалістю безробіття – чим більше часу безробітний не знаходить нове місце роботи, тим меншою стає сума допомоги. У перші 90 днів допомогу виплачують у 100% розмірі, у наступні 90 днів – 80%, далі – 70%.

Якщо не дотримуватися певних правил, то реєстрація безробітного в ЦЗ буде припинена. Зокрема, ЦЗ припиняє реєстрацію, якщо безробітний:

- влаштується на роботу за трудовим договором (крім участі у громадських та інших роботах тимчасового характеру, зайнятості роботою, пов'язаною з організацією підготовки та проведенням виборів);

- укладає цивільно-правовий договір з виконання робіт (надання послуг);

- стає самозайнятою особою (підприємцем, незалежним професіоналом);

- потрапляє під призов на строкову військову або альтернативну (невійськову) службу;

- припиняє профнавчання за направленням ЦЗ без поважних причин;

- відмовляється від двох пропозицій відповідної роботи, у тому числі за набутою професією за направленням ЦЗ;

- надає заяву про бажання отримувати соціальні послуги та виплату матеріального забезпечення на випадок безробіття в іншому ЦЗ.

У перелічених випадках реєстрація як безробітного припиняється з дня настання таких подій.

Приводом для зняття з реєстрації є також невідвідування в установлені строки без поважних причин ЦЗ, крім випадків хвороби, смерті членів сім'ї чи родичів; догляду за хворою дитиною до 14

років; відвідування лікарень, судових і правоохоронних органів, військкоматів та інших держструктур.

Безробітний може отримати допомогу з безробіття одноразово для організації підприємницької діяльності. На таку виплату можуть розраховувати безробітні, яким виповнилося 18 років і які не можуть бути працевлаштовані за сприяння служби зайнятості протягом одного місяця у зв'язку з відсутністю на ринку праці відповідної роботи. Для цього потрібно подати до ЦЗ заяву про надання одноразової допомоги на відкриття власної справи та бізнес-план, отримати згоду (відмову) спеціальної комісії, пройти безоплатне навчання основ бізнесу, яке організовує ЦЗ, відвідати семінари на цю тему, отримати за необхідності консультації.

Станом на початок 2020 року за сприяння державної служби зайнятості 14 тис. безробітних проходили професійне навчання. Зокрема, кількість безробітних, які навчалися у центрах професійно-технічної освіти державної служби зайнятості, зросла на 22% та становила 6 тис. осіб.

Станом на 1 січня 2020 року послуги державної служби зайнятості отримували 1,1 млн громадян, з них 373 тис. осіб мали статус безробітного, у тому числі 319 тис. осіб отримували допомогу з безробіття.

За статтями: у загальній кількості зареєстрованих безробітних чоловіки становили – 182 тис. осіб (або 49%), жінки – 191 тис. осіб (або 51%).

За віковими групами: 29% зареєстрованих безробітних були у віці до 35 років; 29% – у віці від 35 до 45 років; 42% – у віці понад 45 років.

За освітою: 43% зареєстрованих безробітних мали вищу освіту, 38% – професійно-технічну, 19% – загальну середню освіту.

За видами економічної діяльності: серед зареєстрованих безробітних 31% раніше були зайняті у сільському, лісовому та рибному господарстві; 15% переробній промисловості; 14% – у сфері торгівлі; 12% – у державному управлінні, обороні, обов’язковому соціальному страхуванні.

За професійними групами серед зареєстрованих безробітних переважають робітники з обслуговування, експлуатації устаткування та машин (23%), представники найпростіших професій (14%), працівники сфери торгівлі та послуг (13%), службовці та керівники (13%).

Станом на 1 січня 2020 року кількість вакансій, заявлених роботодавцями до державної служби зайнятості становила 68 тис. одиниць.

За видами економічної діяльності більшість вакансій налічується на підприємствах переробної промисловості (19%), у сфері торгівлі (16%), на транспорті (11%).

За професійними групами найбільший попит роботодавців спостерігається на кваліфікованих робітників з інструментом (22%) та на робітників з обслуговування, експлуатації устаткування та машин (16%), працівників сфери торгівлі та послуг (16%).

Напрями вдосконалення фінансового механізму соціального страхування в Україні. Головними причинами зацікавлення проблемами системи пенсійного забезпечення та її трансформації у більшості економічно розвинутих країн є суттєві зміни демографічної структури населення, зростання демографічного навантаження; загальне старіння населення; дисбаланс коефіцієнтів, які забезпечують комфортне існування діючого пенсійного забезпечення [7].

В цих країнах вже усвідомили необхідність зміни механізмів

пенсійного забезпечення у різний час, тому на сьогодні вже накопичено вагомий досвід проведення реформ у пенсійній сфері, який може використовуватись для удосконалення та підвищення ефективності функціонування вітчизняної системи пенсійного забезпечення населення.

Застосування зарубіжного досвіду формування пенсійних систем в Україні надасть можливість краще зрозуміти сутність і мету здійснюваних перетворень; окреслити проблеми, які ще не були порушені і проявляться вже у найближчому майбутньому [10].

Аналіз світових демографічних тенденцій свідчить, що середні темпи росту демографічного навантаження протягом 30 років перевищуватимуть 20% в середньому за десятиріччя. Причому показники окремих країн суттєво відрізняються: максимальні темпи очікуються у Канаді (майже 30%), Німеччині (28%) і США (понад 25%), а мінімальні – у Швеції (менше 15%).

Якщо розглядати період в понад 50 років, то у середньому зміни демографічного навантаження перевищать 120%, при коливанні від мінімального значення 70% у Великобританії до максимуму – 166% у Японії.

При цьому не можна сказати, що це якимось пов'язано зі змінами чисельності населення країн. Результати проведених досліджень показують, що кореляція між темпами зміни чисельності населення і демографічним навантаженням є негативною. Так, у Німеччині збільшення демографічного навантаження супроводжується зменшенням чисельності населення (за 50 років – майже на 20%). Водночас, в США очікується ріст і населення (понад 70%), і співвідношення громадян «старше 65 років / від 15 до 64 років» (+100%). Ці факти свідчать, що кожна країна знаходиться в певних обставинах, але проблема майже для всіх країн однакова і пов'язана

вона з необхідністю збільшення державних соціальних видатків [10].

Варто відмітити, що видатки на державне пенсійне забезпечення в економічно розвинутих країнах зростали у два рази швидше, ніж ВВП. При цьому співвідношення «витрати на пенсії / ВВП» суттєво розрізняються за країнами (рис. 6.26).

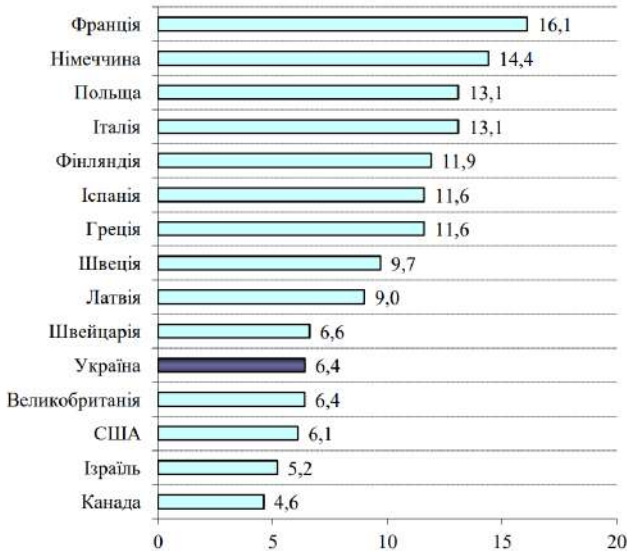


Рис. 6.26. Внески на соціальне страхування відносно ВВП у 2018 р., %

Джерело: сформовано за: <https://data.oecd.org/tax/social-security-contributions.htm>

Як видно з даних рис. 6.26, Україна характеризується досить низьким рівнем співвідношення обсягів внесків на соціальне страхування по відношенню до ВВП – лише 6,4%. Це найнижчий показник із аналізованих європейських країн – всі інші, за виключенням Великобританії та Швейцарії, мають значно вищий (майже вдвічі) рівень цього показника – зокрема, це стосується Іспанії, Італії, Фінляндії, Польщі, Німеччини і особливо Франції.

Системи пенсійного забезпечення, які діють в більшості країнах більше 40 років, досягли своєї зрілості, тобто пенсійними планами охопчена більшість робітників, які мають право на отримання допомоги у повному обсязі. Водночас, населення зістарілося, внаслідок чого частка осіб, які здійснюють внески в рамках пенсійного забезпечення, постійно зменшується.

Характеристика розподільної складової пенсійних систем окремих розвинених світу представлена в табл. 6.23.

Таблиця 6.23

Характеристика державної складової пенсійних систем окремих розвинутих країн

Країна	Модель функціонування	Вік виходу на пенсію (чол/жін)	Період сплати страхових внесків	Період обліку доходу для нарахування пенсії	Максимальний коефіцієнт заміщення	Індексація
США	Частково накопичувальна	65/65	35	Весь трудовий період	40	Згідно ІСЦ
Японія	Частково накопичувальна	65/65	40	Весь трудовий період	30	Чиста з/п
Німеччина	Розподільча	65/65	40	Весь трудовий період	60	Чиста з/п
Франція	Розподільча	63/63	38	Найбільш вигідні 12 р.	50	Згідно ІСЦ
Італія	Розподільча	63/62	40	Останні 5 років	60	Згідно ІСЦ
Великобританія	Розподільча	65/65	40	Весь трудовий період	30	Згідно ІСЦ
Канада	Розподільча	65/65	40	Весь трудовий період	35	Згідно ІСЦ
Швеція	Розподільча	65/65	35	Найбільш вигідні 12 років	60	Згідно ІСЦ

Джерело: сформовано авторами за даними: ec.europa.eu/eurostat/web/employment-and-socialinclusion-indicators/social-protection-and-inclusion/pension.

Як видно із даних табл. 6.23, у більшості аналізованих країн функціонує розподільча модель державної складової пенсійної системи. Механізм її функціонування дещо розрізняється в різних країнах, проте в загальних рисах є уніфікованим і передбачає:

- вік виходу на пенсію становить в середньому 65 років і у більшості випадків є уніфікованим для чоловіків і жінок;
- період сплати страхових внесків – в середньому від 40 років;
- при визначенні розміру пенсії до уваги береться, як правило, увесь трудовий період (хоча є багато виключень, зокрема у Франції, Італії, Швеції);
- мінімальний коефіцієнт заміщення становить 30% (у Японії та Великобританії, в яких досить розвинені інші – крім розподільної – підсистеми пенсійної системи) до 60% – в Італії, Швеції, Німеччині.

Характеризуючи пенсійний вік у окремих розвинених країнах, варто зазначити наступне:

- у США у більшості випадків американці стають пенсіонерами, якщо їм виповнилося від 60 до 67 років. Кожен сам вибирає, скільки йому працювати, і це залежить від того, яку суму хотів би отримувати громадянин в старості – найбільш вигідно йти на пенсію в 67 років;
- у Китаї чоловіки можуть піти на пенсію в 60, а жінки – в 55 років;
- у Японії, як і в США, вік виходу на пенсію залежить від того, яку суму хотіла б отримувати людина в старості – якщо японець готовий задовольнятися 70% заслуженої пенсії, він може піти з роботи в 60. Але якщо він претендує на 100% виплат, це можливо лише після досягнення тільки в 65-річного віку – причому це стосується і жінок, і чоловіків;
- у Німеччині пенсійний вік 65 років, проте пенсійною

реформою передбачено, що особи, які народилися в 1964 р. і пізніше, зможуть піти на пенсію в 67 років, а віковий ценз єдиний і для жінок, і для чоловіків;

- у Франції у 2018 році пенсійний вік підвищили до 62,5 (без поділу за статтю) – при цьому потрібно мати стаж не менше 42 років, щоб отримувати всі передбачені законом виплати – якщо стажу недостатньо, можна попрацювати до 67 років і теж отримувати всю суму;

- у Бельгії – 65, але при наявності стажу понад 41 рік можна піти в 63;

- у Італії – 62 роки – при наявності стажу 38 років, але в цілому працює формула «вік + трудовий стаж = 100»;

- у Великобританії із 2019 року і чоловіки, і жінки виходять на пенсію у 65 років – при цьому отримувати максимальну пенсію можна за мінімального стажу в 44 роки;

- у Фінляндії пенсійний вік становить 63 роки;

- у Швеції та Швейцарії – 65 років; – у Данії та Норвегії – 67 років;

Для багатьох пенсійних систем характерне існування дефіциту за поточними платежами, з урахуванням сповільнення темпів розвитку економіки проблема стає більш гострою, оскільки це потребує підвищення ефективності створення доданої вартості на кожного робітника.

Щодо сплати на соціальне страхування, то варто відмітити, що європейська практика суттєво відрізняється від вітчизняної – в першу чергу тим, що сплата внесків на соціальне страхування (social contributions) здійснюється на паритетних засадах – частина здійснюється за рахунок роботодавця, частина – утримується із заробітної плати найманих працівників. В узагальненому вигляді

ставки внесків на соціальне страхування узагальнені на рис. 6.27.

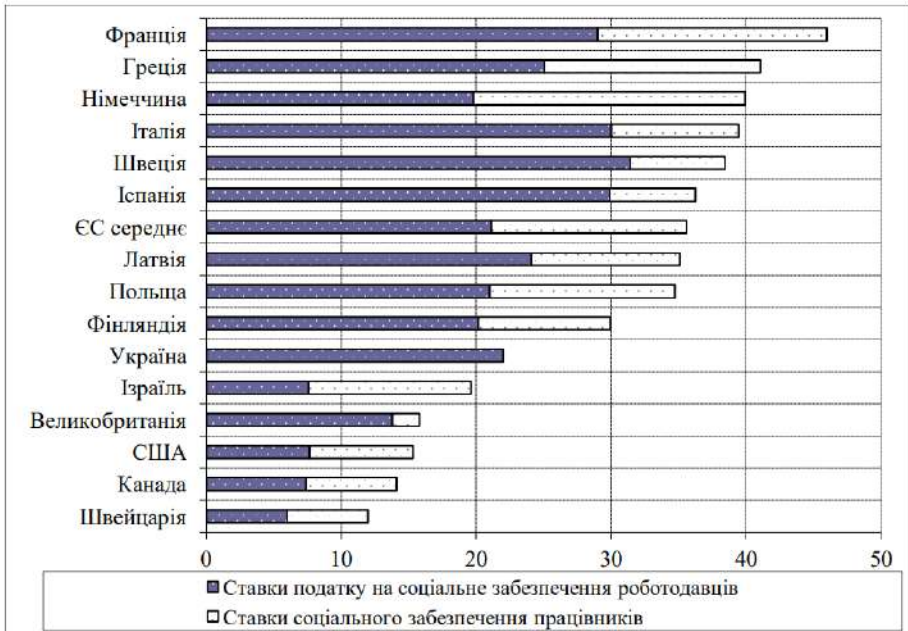


Рис. 6.27. Ставки внесків на соціальне страхування у окремих країнах світу у 2018 році

Джерело: складено за даними <https://data.oecd.org/tax/social-security-contributions.htmh>

Як видно з даних рис. 6.27, середній сукупний розмір ставки на соціальне страхування по країнах ЄС становить понад 35% від бази оподаткування – фонду оплати праці. З них більша частина (понад 22% із загальних 35%) – сплачується роботодавцем. Низьким рівнем внесків характеризуються країни, в яких обов'язкова державна складова пенсійної системи не має ключового значення – Великобританія, США, Канада, Швейцарія, Канада, в яких відповідний розмір соціального внеску знаходиться в діапазоні 12-17% від бази оподаткування.

В усіх інших країнах ЄС сукупний розмір ставки соціальних внесків перевищує 30% – на відміну від України, де він із 2016

року знижений до 22%. Причому в окремих соціально спрямованих країнах – Швеції, Німеччині, Італії, він становить близько 40%, а у Греції та Франції суттєво його перевищує.

У фінансовій практиці напрацьовані методики оцінювання ефективності пенсійних систем. Результати оцінювання ефективності пенсійної системи за методикою ОЕСР наведені в табл. 6.24.

Як бачимо, різні країни характеризуються різними показниками ефективності пенсійної системи.

Найвищими показниками ефективності пенсійної системи характеризуються такі країни як Канада, Данія та Нідерланди – понад 3,5.

Низькі показники ефективності пенсійної системи притаманні для Польщі, Франції, Італії, Чехії, Греції, Японії. Україна характеризується дуже низьким показником ефективності пенсійної системи – 1,1. Нижче значення цього показника спостерігається лише у Польщі – 1,05. При цьому у Польщі воно є наслідком досить високого коефіцієнта заміщення – 43%, тоді як в Україні він в останні роки опустився до 28%.

Систематизація рис пенсійних систем зарубіжних країн дозволяє виділити такі типи пенсійного забезпечення.

Перший тип – державна пенсійна система, що до недавнього часу функціонувала у соціалістичних країнах Східної Європи та колишнього СРСР. Участь у такій пенсійній системі обов’язкова для всіх працюючих.

Другий тип пенсійного забезпечення – державна пенсійна система, яка доповнюється приватним пенсійним забезпеченням. Функціонує у США, Канаді, Австралії, Німеччині та деяких інших країнах світу. Рівень часткового пенсійного забезпечення визначається розміром державних пенсій. Наприклад, у США –

обов'язкова державна частково накопичувальна пенсійна система доповнена трьома альтернативними добровільними схемами.

Таблиця 6.24

Ефективність державної розподільної складової пенсійної системи

Країна	Витрати на пенсійне забезпечення до ВВП, %	Коефіцієнт заміщення заробітної плати, %	Коефіцієнт демографічного навантаження	Коефіцієнт заміщення на 1 відсотковий пункт ВВП	Коефіцієнт ефективності пенсійної системи
Франція	13,8	55,4	0,33	4,0	1,31
Німеччина	10,6	50,0	0,35	4,7	1,66
Австрія	13,2	68,1	0,30	5,2	1,60
Бельгія	10,2	59,9	0,32	5,9	1,87
Канада	4,3	66,0	0,26	15,3	3,96
Чехія	8,9	49,0	0,28	5,5	1,54
Данія	6,2	67,8	0,32	10,9	3,51
Фінляндія	10,3	55,8	0,35	5,4	1,91
Греція	14,5	66,7	0,34	4,6	1,54
Ізраїль	4,8	61,0	0,20	12,7	2,58
Італія	15,8	68,5	0,37	4,4	1,61
Японія	10,2	35,1	0,47	3,4	1,61
Нідерланди	5,5	60,5	0,31	11,0	3,52
Норвегія	5,4	49,8	0,28	9,2	2,57
Польща	10,8	43,1	0,25	4,1	1,05
Іспанія	10,5	62,1	0,30	7,8	2,31
Швеція	7,4	56,0	0,35	7,6	2,64
Швейцарія	6,6	40,2	0,29	6,1	1,80
Великобританія	5,6	51,4	0,31	9,2	2,84
США	6,7	57,8	0,25	9,3	2,23
Україна	10,5	28,0	0,41	2,68	1,10

Джерело: сформовано авторами за даними: ec.europa.eu/eurostat/web/employment-and-socialinclusion-indicators/social-protection-and-inclusion/pension.

У Великобританії та Японії функціонує приватне пенсійне забезпечення, яке доповнює і частково заміщує державну пенсійну

систему.

Третій тип – приватна (недержавна) пенсійна система, яка повністю заміщує державну і є єдиним джерелом пенсійного доходу для людей пенсійного віку – функціонує, зокрема, в Чилі та у Казахстані.

Ці три типи взаємозв'язку державного та приватного пенсійного забезпечення включають в себе і розподільчі, і накопичувальні принципи пенсійного забезпечення, обов'язкової та добровільної в ньому участі.

Як показує аналіз міжнародної практики формування систем пенсійного забезпечення, всі країни поступово відмовляються від державної і рухаються в сторону спільної моделі пенсійного забезпечення, а від неї – до приватної (недержавної). Тобто, від державно – розподільчих до спільних варіантів, а від спільних – до приватно – накопичувальних систем.

Світова тенденція еволюції пенсійних систем до посилення ролі накопичувальних систем пенсійного забезпечення в умовах ринково – грошового господарства і розвитку приватної власності має економічні, соціальні та демографічні обґрунтування.

Звертаючи увагу на існуючі пенсійні системи, можна виділити три схеми пенсійного забезпечення, кожна з яких підтримується визначеним інститутом: розподільча, накопичувальна і добровільні пенсійні внески. У різних пропорціях і з різними акцентами, з урахуванням національних особливостей населення і економічних обставин країни, вони присутні практично в усіх пенсійних системах.

По мірі зрілості пенсійної системи і демографічних змін, такі тенденції зумовлюють збільшення податків та бюджетних асигнувань на підтримку функціонування державної складової

пенсійної системи. Крім цього, існують такі негативні моменти як: елементи зрівнюваності, посилення соціального утримування, послаблення схильності до нагромаджень.

Накопичувальні пенсійні системи припускають використання пенсійних внесків для придбання фінансових активів. Їх сукупність, яка складається к моменту виходу на пенсію із основного капіталу (реально переведеного у систему) і накопичувального капіталу (як результат інвестицій), забезпечує виплати пенсій. Експерти відмічають більшу справедливість даної моделі пенсійного забезпечення, оскільки вона виходить із необхідності акумулювати внески протягом всієї трудової діяльності. Крім цього, коли дана система функціонує протягом тривалого часу, вона виявляється значно стійкішою щодо розподільчої схеми.

Недержавне пенсійне забезпечення ґрунтується на засадах добровільної участі громадян та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат.

У розвинутих країнах вкладання у недержавні пенсійні фонди є основним і найбільш суттєвим джерелом пенсійного забезпечення, тому що саме кошти пенсійних фондів є значним фактором росту економіки.

Недержавна пенсійна система відіграє надзвичайно важливу роль у пенсійному забезпеченні населення. Вона є засобом забезпечення гідного рівня життя після виходу на пенсію, інша не менш важлива функція недержавної пенсійної системи полягає в тому, що являє собою джерело довготермінових інвестицій, необхідних для економічного розвитку країни. У таких країнах, як Великобританія, Нідерланди і Швейцарія обсяг інвестицій з недержавної пенсійної системи перевищує половину ВВП.

Сучасна світова практика свідчить, що досить успішними можуть бути різні моделі пенсійних систем. При цьому моделі, побудовані на розподільчому або на накопичувальному принципі, в чистому вигляді зустрічаються достатньо рідко.

Пенсійні системи більшості країн включають різні інститути соціального захисту: загальнодержавне соціальне забезпечення, особисте пенсійне страхування, обов'язкове соціальне страхування тощо. Реформування пенсійних систем у деяких західних країнах були пов'язані з істотним скороченням різного роду пільг, що не відповідають страховим принципам. Залежність між сплаченими внесками й одержуваними пенсіями стає тісніше, компенсуючи збільшення тривалості виплати пенсій, пов'язаної з різними причинами виходу на пенсію.

За результатами оцінки пенсійних систем різних держав, можна зробити наступні висновки. Існує два типи пенсійних систем – накопичувальні і розподільні. В даний час велика частина пенсійних систем організована на розподільчо-накопичувальних засадах.

Розподільна система з'явилася і розвивалася на тлі значного зростання чисельності населення і, зокрема, найманих працівників. Головним механізмом забезпечення гарантованих пенсійних виплат є солідарність і перерозподіл доходів між працюючим населенням і пенсіонерами.

Накопичувальна система дає можливість в умовах демографічної революції зберегти прийнятний для сучасного суспільства рівень пенсійного забезпечення за рахунок капіталізації пенсійних накопичень. При цьому значні кошти інвестуються в економіку країни.

І розподільна, і накопичувальна моделі мають свої недоліки і переваги.

Більшість розвинених в соціально-економічному відношенні держав (США, Франція, Німеччина, Італія, Іспанія та ін.) пішли шляхом поступового реформування пенсійної системи.

Існує кілька видів пенсій, які діляться в залежності від джерела фінансування – приватні або державні. Державні пенсії бувають базовими, цільовими і мінімальними. Базова пенсія передбачає, що кожному пенсіонеру виплачується однакова сума, в залежності від кількості відпрацьованих років (а не від попереднього заробітку). Цільові програми бувають трьох типів: виплати можуть визначатися величиною пенсійного доходу, виплати можуть знижуватися при наявності у пенсіонерів додаткових доходів або відбувається скорочення пенсійних виплат з метою врахування всіх активів і доходів. Мінімальні ж пенсії схожі з цільовими, так як вони покликані запобігти зниженню пенсії нижче певного рівня доходів. Як правило, пенсіонери зобов'язані відраховувати кошти протягом певної кількості років, щоб отримувати такі виплати.

Приватне фінансування передбачає свого роду пенсійне страхування. Найбільш поширеною формою є встановлені внески. Кошти використовуються для страхування пенсії, яке відповідає певним умовам.

Усі пенсійні системи, незалежно від схем і видів пенсій, припускають деякі податкові пільги. Пенсіонери, наприклад, не виплачують внески на соціальне страхування. Прибутковий податок прогресивний, податки на пенсійні виплати нижче, отже, вище доходи. Також існують спеціальні податкові кредити для людей з низьким рівнем доходу.

Пенсійний вік в різних державах варіюється. У більшості країн ОЕСР вік закінчення трудової діяльності в середньому становить 65 років. Дострокове пенсійне забезпечення рідко

зустрічається в країнах ОЕСР.

Структура вкладень пенсійних коштів у різних пенсійних системах різна. Однак, акції і облігації як і раніше залишаються переважаючими класами активів пенсійних фондів.

За останні кілька років пенсійні системи значно еволюціонували. Державні допомоги стали нижчими, пенсійний вік навпаки, підвищується, розвивається накопичувальна частина пенсії, також більш широко стали використовуватися добровільні схеми пенсійного страхування і забезпечення.

Згідно із оцінкою експертів OECD, поєднання накопичувальних і розподільних пенсій, автоматичних механізмів і сильною соціального захисту пенсіонерів покращує результати виходу на пенсію.

Важливою є як надійна система соціального забезпечення для пенсіонерів, так і диверсифікована і збалансована пенсійна система, що включає в себе накопичувальну складову, особливо коли перед політикою мається на меті заохочення і перерозподілу національних заощаджень на користь довгострокових інвестицій.

Крім того, добре продумані пенсійні системи потребують автоматичних механізмів, які призводять виплати у відповідність з економічними і демографічними реаліями. Пенсійні системи повинні бути фінансово стійкими і забезпечувати якусь визначеність, що надається програмами з визначеною виплатою.

Країни повинні поступово впроваджувати накопичувальні програми в процесі диверсифікації пенсійних систем, особливо коли передбачається, що внески частково або повністю замінять собою існуючу розподільчу систему. Такий перехід потребує ретельної оцінки, оскільки це може привести до додаткових короткострокових навантажень на державні фінанси і збільшити ризики для фізичних

осіб.

Країни можуть поліпшити формат фінансових стимулів, сприяючи накопиченню коштів для виходу на пенсію. Податкові та неподаткові фінансові стимули можуть сприяти накопиченню коштів для виходу на пенсію шляхом надання загальної податкової переваги для фізичних осіб за рахунок скорочення загального сплаченого податку протягом життя, хоча такий захід і знижує бюджетні надходження. Формат стимулу повинен враховувати потреби і можливості пенсійних накопичень для всіх категорій доходів і, як мінімум, забезпечувати нейтральність з точки зору податків між споживанням і заощадженнями.

Податкові правила повинні бути простими, стабільними і послідовними у всіх пенсійних ощадних програмах. Податкові кредити, податкові відрахування з фіксованою ставкою або відповідні внески можуть використовуватися для забезпечення еквівалентної податкової переваги для різних категорій доходів. Країни, що використовують податкові субсидії, можуть розглянути можливість їх відшкодування та виплати їх на пенсійні рахунки. Неподаткові стимули, зокрема фіксовані номінальні субсидії, сприяють збільшенню заощаджень людей з низькими доходами. Країнам з режимом оподаткування «ЕЕТ» (звільнення від оподаткування внесків та інвестиційного доходу, оподаткування на етапі виплат) слід і далі підтримувати структуру відкладеного оподаткування, а всі країни, які розглядають можливість введення фінансових стимулів, повинні проаналізувати їх податково-бюджетний потенціал і демографічні тенденції.

Варто відзначити, що частина дослідників виступає за кардинальне реформування наявної моделі пенсійного забезпечення в Україні.

Пропонована ними реформа пенсійної системи виглядає наступним чином – скасування існуючої солідарної пенсійної системи як такої, що не має жодної соціальної, демографічної та економічної перспектив та побудова нової пенсійної системи, яку умовно можна охарактеризувати як обов'язкову персоніфіковану пенсійну систему, що базуватиметься на таких принципах:

- кожному громадянину України автоматично відкривається індивідуальний пенсійний депозит (ПД) в Пенсійному фонді України;

- на кошти, що знаходяться на ПД нараховується безумовний дохід у розмірі офіційного індексу споживчих цін (ІСЦ) за відповідний період.

Джерелом нарахування таких процентів є інвестиційні доходи ПФУ, отримані від управління його активами, а при недостатності таких доходів – дотації з Державного бюджету;

- ПД може бути розблокованим лише після досягнення власником пенсійного віку або якщо він помирає раніше. Однак, власник може розпорядитися коштами ПД також до його «розблокування» за віком досягнення: наприклад, в якості активу для забезпечення деяких цивільно-правових зобов'язань, таких як: застави, іпотеки, зобов'язання довічного утримання тощо;

- після розблокування ПД у зв'язку з досягненням його власником пенсійного віку, кошти пенсійного рахунку спрямовуються, у першу чергу, на погашення простроченої заборгованості (боргу) власника ПД за цивільно-правовими договорами, забезпеченими коштами пенсійного рахунку, а залишок – на виплату щомісячної пенсії;

- кошти, зараховані на ПД, та нарахований на них безумовний дохід, є приватною власністю особи та можуть бути використані нею

у спосіб, передбачений законом, або (при відсутності обтяження іншими зобов'язаннями) передані у спадок для зарахування на пенсійні рахунки спадкоємців;

- на ПД можуть бути зараховані кошти з будь-яких легальних джерел;

- поступове (відповідно до демографічної динаміки скорочення числа солідарно застрахованих осіб) розміщення накопичених на ПД коштів у відповідній (законодавчо визначеній) пропорції в недержавні пенсійні фонди.

Квінтесенція діючої солідарної пенсійної системи України полягає в «квазі-оподаткуванні» легальних доходів працюючої людини. Жодного відношення до первинної ідеї солідарної відповідальності прийдешніх поколінь за минулі пенсійна система України не має.

З одного боку, найманий працівник не відчуває свого безпосереднього зв'язку з ЄСВ, який хоча й сплачується працедавцем в ПФУ, але по суті є недовиплаченою зарплатою.

Крім того, працівник не знає, яку пенсію в результаті він отримає, оскільки алгоритм розрахунку пенсії базується на перемінних, залежних від політичних рішень майбутньої влади.

Наприклад, від зміни мінімального пенсійного стажу, індивідуальних пенсійних коефіцієнтів або коефіцієнтів страхового стажу, пенсійного віку, розміру мінімальної пенсії, баз для нарахування тощо. З іншого боку, для працедавця ЄСВ виглядає як черговий податок на бізнес, оскільки:

- пенсійне майбутнє найманого працівника навряд чи хвилює працедавця з бізнесової точки зору;

- ЄСВ включається до складу бруutto-витрат працедавця на придбання трудових послуг та безпосередньо впливає на склад

виробничих факторів, які формують собівартість товару, отже на конкурентоздатність компанії;

- працедавець виконує функцію «податкового агента», стягуючи ЄСВ з баз оподаткування за рахунок власних джерел, на відміну від ПДВ та акцизів, які стягуються за рахунок споживача. Беззмістовною є дискусія про економічну суть ЄСВ: чи то як недоплаченої зарплати найманого працівника чи то як недоотриманого прибутку працедавця, оскільки обидва твердження є вірними.

Зрозуміло, що при збереженні діючої солідарної пенсійної системи найманий працівник та працедавець й надалі стоятимуть «по одній стороні барикади»: обиратимуть зарплати в «конвертах», а кількість ухилень від сплати ЄСВ лише зростатиме (на 1 липня 2019 р. ЄСВ сплачували менше 12 млн з майже 16,2 млн працюючих). У секторі МСБ переважна більшість ЄСВ сплачувались на базі МЗП, а не реально отриманих зарплат. В галузях ІТ-технологій та нематеріальних послуг ЄСВ практично не сплачувався.

Головними мотивами легалізації баз для фінансування потреб пенсійної системи України є: включення суми всіх пенсійних внесків, сплачених майбутнім чи сьогоднішнім пенсіонером (або сплачених іншими особами на його користь) до персоніфікованого пенсійного капіталу, який перебуває в його приватній власності та захищається нормами Конституції України.

Пенсійний капітал складається з суми пенсійного депозиту та капіталізованих процентів.

Обов'язки із своєчасного нарахування обов'язкового пенсійного внеску (ОПВ), його утримання та подальшого перерахування до ППД стандартно покладаються на наймодавця власника (співвласника) ППД.

Наразі ставка ЄСВ в Україні дорівнює 22% від бази оподаткування. 86% від суми ЄСВ йде до ПФУ, отже ефективна пенсійна ставка складає біля 19%. Однак, доходи від ЄСВ покривають лише 71% від запланованих видатків ПФУ (з урахуванням планового дефіциту ПФУ в 27,9 млрд грн. (17%) та позичок Держказначейства, непогашена сума яких до кінця року перевищить 20 млрд грн. (12%)).

Отже, для досягнення бездефіцитності ПФУ номінальна пенсійна ставка мала би складати мінімум 24,5%. Як було зазначено раніше, за відсутності економічних мотивацій майже половина бази оподаткування (реального ФОП) знаходиться в тіні. При досягненні цілей нашої пенсійної реформи та знятті будь-яких діючих обмежень бази нарахування (наразі 15 МЗП (55,8 тис. грн.)), можна очікувати розширення бази щорічно на 20% (у перші два роки) – а надалі за експонентою.

Зрозуміло, що при визначенні ставки ОПВ, слід виходити з головної цілі будь-якої пенсійної реформи – різкого збільшення чистого коефіцієнту заміщення втраченого доходу пенсіонера.

Право на розкриття пенсійного депозиту стандартно надається при досягненні його власником пенсійного віку.

За усталеними міжнародними нормами пенсійний вік людини настає з року, що передує останнім 10 рокам її середньостатистичного життя. Якщо буквально використати такі норми, то згідно із дослідженням ЦРУ США, в 2017 році Україна за Індексом очікування строку дожиття українського немовляти (*life expectancy at birth*) зайняла лише 150 місце.

На відміну від солідарної системи, в межах якої пенсії стандартно звільняються від оподаткування, пенсії в межах обов'язкової персоніфікованої пенсійної системи включаються до складу оподаткованого доходу отримувача або при їх нарахуванні

або виплаті. Виходячи з пануючого принципу «відкладеного доходу», більшість країн застосовує принцип оподаткування пенсій при їх виплаті.

Сума нарахованого ОПВ повинна зменшувати базу оподаткування податком з доходів фізичних осіб, а в разі прийняття рішення про включення до бази нарахування ОПВ деяких пасивних доходів – то ПДФО або податок на репатріацію, які справляються при їх виплаті згідно із законодавством.

У майбутньому при виплаті пенсії застосовується стандартний ПДФО, який справляється один раз за принципом «*withholding tax*», а сума пенсії не включається до складу сукупного оподаткованого доходу пенсіонера.

Крім того, за досвідом більшості країн ЄС та Канади при виплаті пенсії база нарахування ПДФО стандартно зменшується на суму місячної мінімальної соціальної пенсії (як мінімального соціального нормативу), яка має дорівнювати або МЗП (із стандартним коефіцієнтом заміщення, який в середньому по країнах ЄС складає 0,8) або розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб.

Для збільшення мотивацій для участі в персональних пенсійних системах більшість країн – членів ОЕСР запроваджують правила «співфінансування» пенсійних внесків.

Показовим й цьому відношенні є приклад Канади, де кожний долар, вкладений до пенсійного рахунку його власником як добровільна пенсія, співфінансується долларом за рахунок федерального бюджету.

Зрозуміло, що протягом перехідного періоду Держбюджет України має покривати нормативний дефіцит ПФУ. Але замість валових субсидій чи так званих «тимчасових позичок

Держказначейства» (які фактично є прихованою субсидією дефіциту ПФУ), було б добре збільшити мотивації для добровільної участі українців в обов'язковій пенсійній системі.

Пенсійне страхування є основним видом страхування ренти, його призначення – забезпечити стабільний рівень життя при досягненні пенсійного віку. Пенсійне забезпечення, як правило, здійснюється за рахунок державного бюджету або державних пенсійних фондів. Проте це дуже нестабільний вид пенсійного забезпечення, оскільки воно постійно залежить від фінансового становища держави та від інших несприятливих внутрішніх і зовнішніх факторів.

Тому в світі поширилася багатоканальна система пенсійного забезпечення, де поряд із державними існують приватні пенсійні фонди, які можуть створюватися підприємницькими структурами, а також шляхом купівлі громадянами страхових пенсійних полісів у страхових компаній.

На нашу думку, це найбільш реальний варіант розвитку фінансового механізму пенсійного страхування в Україні.

В рамках виконання даної роботи окрема увага приділялась також фінансовому механізму соціального страхування на випадок безробіття.

З одного боку, зайнятість носить економічний характер, оскільки праця є одним із найважливіших факторів функціонування і розвитку економіки, а з іншого – зайнятість є соціально-психологічним феноменом, тому тісно пов'язана із задоволенням людиною різних особистісних потреб у сфері праці: набуттям і підвищенням кваліфікації, трудових навичок, прагненням до творчості, самореалізації.

Проблема безробіття та забезпечення зайнятості населення є

однією із найважливіших соціально-економічних проблем багатьох країн світу, у тому числі й України. Високий рівень безробіття має негативний вплив як на економіку країни, так і на суспільство в цілому.

Особливо гостро стоїть питання пошуку роботи для людей старше 40 років, професії яких мають невеликий попит на ринку праці, що пов'язано з тенденцією серед роботодавців брати молодих працівників. Така ситуація впливає на страховий стаж для визначення права на призначення пенсії.

Крім того, чимало громадян повідомляли про проблеми під час надання статусу безробітного. Зокрема, через відсутність документів у заявників, чому сприяла несумлінність роботодавців, які або не видали, або надали документи невідповідного зразка, та з інших причин.

Важливим є забезпечення права громадян на призначення допомоги з безробіття та розмір цієї допомоги, яка є фактично єдиним доходом для людей, що тимчасово залишилися без роботи.

За результатами аналізу використання бюджету Фонду ЗОДСС на випадок безробіття, нами було відзначено низку негативних явищ, що мають місце в його механізмі. В першу чергу, це стосується випадків, коли особи отримують відповідне матеріальне забезпечення, не маючи при цьому на це права – оскільки отримують інші види допомог.

Доцільним є зменшення видатків на виплату одноразової допомоги для організації підприємницької діяльності безробітним, які не можуть бути працевлаштовані у зв'язку з відсутністю на ринку праці підходящої роботи. Адже для організації власної справи таких коштів недостатньо, внаслідок чого такі особи вже через рік знімаються з обліку як платники податків, не проводивши

господарської діяльності.

Поряд із цим, необхідно збільшити видатки на надання дотацій роботодавцям на створення додаткових робочих місць безробітним. Окрім цього, в умовах масового вивільнення працівників слід було б включати до програм зайнятості заходи щодо встановлення податкових пільг для підприємств, що зберігають і створюють нові робочі місця.

Назріла необхідність перегляду, з огляду на нові реалії, складних розрахунків розмірів допомоги з безробіття в залежності від середньомісячного заробітку. При визначенні розміру допомоги з безробіття слід виходити з величини прожиткового мінімуму, який склався в певному регіоні.

Існуюча допомога з безробіття не спонукає людей до пошуку роботи, тому одночасно з обмеженням верхньої її межі самі виплати доцільно поставити в залежність від активності громадян у такому пошуку.

Однак, слід зазначити, що стандарти тривалості надання допомоги з безробіття в Україні цілком відповідають загальноєвропейським, зафіксованим у Конвенції Міжнародної організації праці № 102 «Мінімальні норми соціального забезпечення», але її рівень є невиправдано низьким.

Дуже важливо налагодити повну прозорість витрат коштів Фонду та забезпечити ефективне її використання; проаналізувати адресність і обґрунтованість кожної статті видатків у системі соціального страхування на випадок безробіття; посилити кадрову політику держави у цій сфері, причому як на центральному так і, особливо на базовому рівнях роботи. Зокрема, необхідно позбавити Фонд виконання невласливих йому функцій виплати допомоги незастрахованим особам і фінансування створення нових робочих

місць.

Обмеженість фінансового забезпечення реалізації політики зайнятості не дає змоги застосувати усі засоби активізації регулювання ринку праці. За таких умов актуальним залишається питання ефективного використання фінансових ресурсів для регулювання ринку праці та їх розподілу між регіонами.

Отже, наявні процеси трансформації економіки й перебіг подій на ринку праці потребують створення нових, адекватних теперішнім умовам господарювання фінансових механізмів управління зайнятістю та ринком праці.

Для запобігання випадкам надання матеріального забезпечення зайнятим у тіньовій економіці доцільно використовувати механізм самовизначення цієї категорії населення. Так, можливість одержання матеріального забезпечення у разі безробіття доцільно обумовити участю у державних програмах зайнятості з неповним робочим днем, на громадських роботах. Лише тоді непрацюючі малозабезпечені звертатимуться за матеріальною допомогою.

Варто зважати на те, що станом на початок 2019 року Україна характеризувалась одним із найвищих рівнів безробіття у Європі (рис. 6.27).

Як видно з даних рис. 6.27, вищий рівень безробіття за Україну (8,8%), був лише у Франції, Італії, Іспанії та Греції. При цьому середній рівень безробіття по країнах ЄС становив 6,8%, що майже на чверть нижче вітчизняного показника.

У статті 71 Конвенції МОП № 102 рекомендовано, щоб витрати на виплату допомоги і вирішення адміністративних питань здійснювалися колективно через страхові внески (податки), не обтяжуючи працівників з низьким доходом.

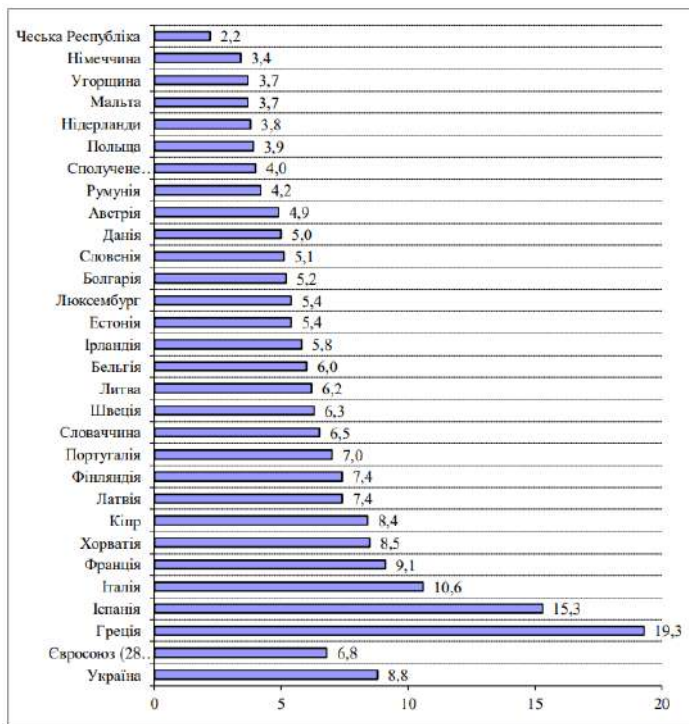


Рис. 6.28. Рівень безробіття населення в Україні та країнах ЄС у 2018 р.

Джерело: сформовано авторами за даними: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/10159296/3-30012020-AP-EN.pdf/b9a98100-6917-c3ea-a544-ce288ac09675>

Конвенція також закликає держави взяти на себе відповідальність за ефективне регулювання цих питань, що включає в себе необхідні розрахунки і періодичний аналіз.

Конвенція МОП № 168 не така докладна, але в ній державам також пропонується (стаття 28) взяти на себе ефективне управління подібними системами. Для забезпечення ефективності за обома конвенціями (стаття 72 Конвенції МОП № 102 та статті 3 і 29

Конвенції МОП № 168) країни повинні залучати роботодавців і працівників до реалізації цих систем.

Фінансування систем страхування з безробіття забезпечується за рахунок роботодавців, працівників і надходжень з державного бюджету. Іноді в цьому беруть участь всі три сторони в рамках трьохсторонньої угоди про пайову участь у витратах.

Зазвичай, в країнах з давно існуючими системами страхування з безробіття витрати і внески вищі – особливо це стосується європейських країн. Натомість, у країнах, де система з'явилася недавно, програми обходяться дешевше. На додаток до внесків зі страхування з безробіття в двох країнах встановлено додаткові внески роботодавців тільки для програм підтримки зайнятості. У багатьох країнах особлива увага приділяється програмам сприяння зайнятості, щоб допомогти безробітним отримати і зберегти постійну роботу.

На основі огляду європейської практики соціального страхування на випадок безробіття, можна зробити висновок про те, що в державах Європи приділяють велику увагу проблемі безробіття.

Загальним у законодавстві даних стан є надання безробітним двох основних видів виплат – допомоги. Одна є соціальною підтримкою безробітних та виплачується з державного бюджету. Інша основна допомога формується в рамках обов'язкового страхування від безробіття і фінансується за рахунок внесків роботодавців і працівників. Розміри допомоги з безробіття в європейських країнах досить високі, а умови надання допомоги досить жорсткі. Внаслідок цього, система соціального страхування від безробіття, застосовувана в Європі, сприяє низькому рівню безробіття.

На нашу думку, необхідно запровадити додаткові обмеження при наданні допомоги з безробіття. Наприклад, у Великобританії

після 14 тижнів пошуку безробітний зобов'язаний прийняти пропозицію про роботу. У Франції розмір допомоги до кінця року знижується удвічі. Однак, у результаті введення таких заходів безробітний буде змушений погодитися на будь-яку роботу, внаслідок чого не повною мірою реалізує свої навички та вміння і не отримає ні морального, ні матеріального задоволення від виконуваної роботи.

Доцільно запровадити індивідуальні накопичувальні рахунки державного соціального страхування зайнятості. В результаті застосування таких рахунків безробітний буде отримувати допомогу з накопичених ним коштів.

У разі, якщо накопичених коштів буде недостатньо для виплати допомоги, то держава може компенсувати з бюджету відповідного рівня відповідну суму.

Така схема виплати допомоги з безробіття створить стимули для безробітних у пошуку роботи. Введення запропонованих заходів будуть сприяти побудови ефективної системи виплати допомоги з безробіття.

Застосування системи індивідуальних накопичувальних рахунків, яка стимулює безробітного до пошуку роботи, може стати доповненням до існуючої системи соціального забезпечення безробітних громадян.

Висновки. Фінансовий механізм регулювання соціального страхування являє собою сукупність фінансових методів, форм та важелів управління фінансовими ресурсами, що призначені для матеріального забезпечення громадян у разі виникнення страхових випадків. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту у вигляді матеріального забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової або тимчасової втрати

працевдатності, втрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженою особою, громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом.

Основним джерелом фінансових ресурсів для формування фондів соціального страхування є ЄСВ, який справляється з метою забезпечення страхових виплат за поточними видами загальнообов'язкового державного соціального страхування. Розмір ЄСВ має забезпечувати застрахованим особам виплати та надання соціальних послуг, передбачених законодавством про ЗОДСС; фінансування заходів, спрямованих на профілактику страхових випадків; створення резерву коштів для здійснення виплат та надання соціальних послуг застрахованим особам; компенсацію адміністративних витрат.

Чисельність застрахованих осіб в Україні станом на кінець 2019 року становила 13,2 млн осіб, з яких найманих працівників – 10,3 млн осіб. Із 10,3 млн найманих працівників 895,0 тис. осіб у грудні 2019 року отримували заробітну плату менше мінімальної (4173 грн), з них близько 239,5 тис. осіб – працівники бюджетної сфери. Середньомісячна заробітна плата, з якої сплачувалися страхові внески, у 2019 р. зросла на 48,9% і становила 11633,39 грн. У 2019 році збільшилися надходження ЄСВ на одну застраховану особу в середньому на 18,8% і становили за рік 22777,1 грн проти 19178,2 грн за рік (1598,18 грн в середньому на місяць) у 2018 році.

Проведений аналіз стану формування доходної бази фондів соціального страхування показує, що в даній сфері наявні суттєві проблеми, які негативно впливають на фінансові можливості системи соцстрахування. Це стосується приховування офіційного

рівня зарплат, внаслідок чого, з однієї сторони, фонди соціального страхування не отримують необхідної доходної бази для забезпечення належного рівня компенсації втрат трудового доходу внаслідок реалізації страхових ризиків, а з іншої – унеможливають відповідний рівень таких компенсацій для застрахованих осіб.

Кількість пенсіонерів в Україні досить стрімко знижується із більш як 13,5 млн осіб у 2014 р. до менш як 11,5 млн у 2019 р., або більш як на 2 млн осіб (15,2%). Причиною цього є високий рівень смертності внаслідок низького рівня медичного обслуговування та харчування на рівні, нижчому за науково обґрунтовані норми. Причому абсолютна більшість пенсіонерів – понад 97% – у 2019 р. отримували пенсії відповідно до положень Закону України «Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування».

Середній розмір пенсії становив 2645,7 грн. у 2019 р. Найнижчими були соціальні пенсії, розмір яких у 2019 році складав лише 56,7% від середнього показника пенсій. Розмір середньої пенсії за період із 2014 по 2019 роки зріс в 1,7 рази. Натомість, розмір середньої заробітної плати в Україні виріс більш суттєво – більш як у 2,7 рази.

Кількість платників ЄСВ у 2016-2018 рр. зросла з 12,81 млн у 2016 р. до 13,21 млн у 2018 р. (на 3,1%). Натомість чисельність пенсіонерів навпаки, знизилась – із 11,96 млн до 11,47 млн у 2018 р. (на 4,3%). Якщо у 2016 р. кількість платників ЄСВ на 7,1% перевищувало кількість пенсіонерів, то у 2018 р. відповідний показник зріс до 15,2%, а у 2019 р. – до 21,3%.

Діюча система пенсійного страхування має низку недоліків, до складу яких варто, насамперед, віднести такі вади: відсутність мотивації для відкладення грошей на старість; провокування розшарування українців за доходами; дискримінація самозайнятих

осіб, представників МСБ; породження аномально низького рівня економічної активності пенсіонерів.

Україна характеризується досить низьким рівнем співвідношення обсягів внесків на соціальне страхування по відношенню до ВВП – лише 6,4%. Це найнижчий показник із аналізованих європейських країн – всі інші, за виключенням Великобританії та Швейцарії, мають значно вищий (майже вдвічі) рівень цього показника, зокрема це стосується Іспанії, Італії, Фінляндії, Польщі, Німеччини і особливо Франції.

Середній сукупний розмір ставки на соціальне страхування в країнах ЄС становить понад 35% від бази оподаткування – фонду оплати праці. З них більша частина (понад 22% із загальних 35%) – сплачується роботодавцем. Низьким рівнем внесків на соцстрахування характеризуються країни, в яких обов'язкова державна складова пенсійної системи не має ключового значення – Великобританія, США, Канада, Швейцарія, Канада, в яких відповідний розмір соціального внеску знаходить у діапазоні 12-17%.

Країни світу поступово відмовляються від державної і рухаються в сторону спільної моделі пенсійного забезпечення, а від неї – до приватної (недержавної). У розвинутих країнах вкладання у недержавні пенсійні фонди є основним і найбільш суттєвим джерелом пенсійного забезпечення, тому кошти пенсійних фондів є значним фактором росту економіки.

У світі поширилася багатоканальна система пенсійного забезпечення, де поряд із державними існують приватні пенсійні фонди, які можуть створюватися підприємницькими структурами, а також шляхом купівлі громадянами страхових пенсійних полісів у страхових компаній. Це найбільш реальний варіант розвитку

фінансового механізму пенсійного страхування в Україні.

В Україні, з огляду на нові економічні реалії, назріла необхідність перегляду складних розрахунків розмірів допомоги з безробіття в залежності від середньомісячного заробітку. При визначенні розміру допомоги з безробіття слід виходити з величини прожиткового мінімуму, який склався в конкретному регіоні. Існуюча допомога з безробіття не спонукає людей до пошуку роботи, тому одночасно з обмеженням верхньої її межі самі виплати доцільно поставити в залежність від активності громадян у такому пошуку.

Доцільно запровадити індивідуальні накопичувальні рахунки державного соціального страхування зайнятості. В результаті їх застосування безробітний буде отримувати допомогу з накопичених ним коштів. У разі, якщо накопичених коштів буде недостатньо для виплати допомоги, то держава може компенсувати з бюджету відповідного рівня відповідну суму. Дана схема виплати допомоги з безробіття створить стимул для безробітних у пошуку роботи.

Список використаних джерел:

1. Боднарук М.І. Правове регулювання соціального страхування в Україні: монографія. Чернівці: Чернівецький нац. ун-т, 2014. 472 с.
2. Внукова Н.М., Кузьминчук Н.В. Соціальне страхування: Навчальний посібник. Київ: Кондор, 2006. 352 с.
3. Грушко В.І., Скулиш Ю.І., Лаптев С.М. та ін. Пенсійна система: підручник. За ред. В.І. Грушка, Ю.І. Скулиш; Університет «КРОК». 4-те вид., доп. і перероб. Київ: Майстер книг, 2019. 512 с.
4. Губар О.Є. Соціальне страхування у забезпеченні суспільного добробуту. *Фінанси України*. 2012. № 8. С.130-136.
5. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. Київ: Знання-прес, 2000. 210 с.

6. Кириленко О.П. Розвиток державного пенсійного страхування в умовах пенсійної реформи: монографія / За ред. О.П. Кириленко, Б.С. Малиняка. Тернопіль: ТНЕУ, 2013. 350 с.

7. Лібанова Е.М. Пенсійна реформа в Україні: напрями реалізації: колективна монографія / За ред. Е.М. Лібанової. Київ: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України. 2010. 270 с.

8. Мочерний С.В., Довбенко М.В. Економічна теорія: Підручник. Київ: Видавничий центр «Академія», 2004. 856 с.

9. Петрушка О., Шулюк Б. Проблеми соціального страхування та напрями його модернізації в Україні. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. С. 59-61.

10. Чугунов І.Я., Насібова О.В. Еволюція фінансового механізму пенсійного забезпечення. *Вісник КНТЕУ*. 2016. №1. С. 80-97.

ГЛАВА VII

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИЧНІ ПРИЙОМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ

Процес організації державного фінансового аудиту.

Організація процесу державного фінансового аудиту передбачає три стадії його проведення: забезпечення контрольних дій, основна, підготовка звіту за результатами перевірки (табл. 7.1).

Таблиця 7.1

Організація процесу ДФА

№ з/п	Контрольний процес	Завдання	Контрольні заходи	Документальний супровід
1.	Вибір аудиторського завдання та обстеження об'єкта (попереднє ознайомлення з підконтрольним об'єктом (вибір проблеми для аудиту))	<ul style="list-style-type: none"> - збір інформації про проблему; - визначення ракурсу цієї проблеми з погляду контролю; - прийняття рішення про початок проведення державного фінансового аудиту; - попереднє планування проведення державного фінансового аудиту 	<ul style="list-style-type: none"> - відбір найбільш важливих і значущих напрямів перевірки; - проведення попереднього опитування 	Меморандум про результати попереднього ознайомлення
2.	Планування державного фінансового аудиту	Системно організувати роботу державних аудиторів	<ul style="list-style-type: none"> Складання програми, в якій здійснюється: - визначення масштабу аудиту; 	План та програма державного фінансового аудиту. До програми додається табличний матеріал, схеми,

Продовження таблиці 7.1

2.	Планування державного фінансового аудиту	Системно організувати роботу державних аудиторів	- формулювання робочої гіпотези; - визначення критеріїв оцінки; - визначення методів збирання і опрацювання даних	розроблений інструментарій розрахунків показників ефективності, результативності, економічності
3.	Оцінка системи	Оцінити ефективність функціонування систем	Проводиться - оцінка структурних змін, які відбуваються в економічних системах країни, нових тенденцій та розвитку окремих ринкових сегментів; - оцінка системи внутрішнього контролю	

Отже, на відміну від аудиту діяльності суб'єктів господарювання, та з урахуванням впливу ризиків повинна включати три контрольні процеси, які передують безпосередньому проведенню аудиту:

1. Вибір аудиторського завдання та обстеження об'єкта (попереднє ознайомлення з підконтрольним об'єктом (вибір проблеми для аудиту)).

Попереднє ознайомлення з підконтрольним об'єктом є основою для прийняття рішень про початок проведення державного фінансового аудиту.

Завданнями попереднього ознайомлення є:

- збір інформації про проблему;
- визначення ракурсу цієї проблеми з погляду контролю;
- прийняття рішення про початок проведення державного аудиту;
- попереднє планування проведення державного фінансового аудиту.

Критерієм вибору проблеми для аудиту є ситуації двох типів: негативні ситуації в тій чи іншій галузі (сфері, державній програмі) та ситуації необхідності оцінки економічності, ефективності, результативності тієї чи іншої державної структури або бюджетної програми. Таких проблем у суспільстві, яке розвивається, можна виявити значну кількість. Тому, перед ініціатором контролю постає питання відбору найбільш важливих і значущих напрямів перевірки. Відбір можна здійснити, користуючись критеріями, найважливіші з яких такі:

- важливість проблеми (матеріальність, як розмір виконаних коштів для громадянського суспільства, ступінь ризику, тип проблеми (структурна, довготривала));
- можливість проведення державного фінансового аудиту (наявність методик, ресурсів, кваліфікованого персоналу);
- потенціал змін (рішення, які впливатимуть на подальші дії, зацікавленість у змінах (уряду, виконавчої влади, парламентаріїв, об'єкта перевірки)).

Аналіз наукових розробок із проблем ДФА засвідчив відсутність науково обґрунтованої методики вибору тем і об'єктів ДФА, які б на основі рейтингової оцінки дозволили б отримати більше розуміння та необхідність перевірки (аудиту) відповідної теми та об'єкту.

Більшість державних аудиторів вибирають, які перевірки повинні бути проведені, на основі своїх посадових обов'язків. Оскільки об'єктів, що підлягають аудиту, дуже багато, то можна застосовувати певні критерії для вибору видів діяльності чи бюджетних організацій для перевірки. Ці критерії узагальнено включають:

- 1) економічне чи політичне значення;
- 2) розмір у грошовому чи іншому кількісному вираженні;
- 3) притаманний високий рівень ризику;
- 4) наявність повідомлень про неналежну чи слабку систему контролю та безпеки;
- 5) запити від Верховної Ради про проведення перевірки певного об'єкту.

Також, слід застосовувати принцип «ротації» при виборі об'єктів аудиту. За допомогою цього забезпечується те, що всі державні витрати та бюджетні установи вибираються для перевірки у рівні проміжки часу. При остаточному виборі об'єктів аудиту також враховується наявність належно кваліфікованих аудиторів та часовий фактор.

Кінцевим результатом попереднього ознайомлення є меморандум, в якому на основі отриманої та проаналізованої інформації обґрунтовується проблема для аудиту, приймається рішення про його проведення на конкретному об'єкті.

Проводячи попереднє опитування, аудитори мають на меті одержати основну інформацію про всі аспекти діяльності, що підлягають перевірці. При попередньому опитуванні передбачається одержання не доказів, а лише інформації, необхідної для розробки реалістичного плану аудиту.

Попереднє опитування може проводитися як на об'єкті аудиту,

так і без виїзду на об'єкт. Висновок опитування повинен включати:

1. мету діяльності чи програми;
2. місце розташування організації;
3. структуру управління організацією, порядок здійснення діяльності або механізми реалізації програми;
4. історію організації чи здійснення певної діяльності;
5. існуючі нормативно-правові вимоги;
6. кількість працівників;
7. загальну стратегію та політику;
8. огляд систем контролю та управління діяльності;
9. бюджет та фінансові показники за попередній період;
10. висновки будь-якої попередньої перевірки.

Під час попереднього опитування також, доцільно, проводити певний аналіз з метою одержання вихідних даних для подальшої оцінки ефективності.

Уже наприкінці попереднього опитування аудитор може визначити певні недоліки чи проблеми. Це матиме вплив на його конкретну аудиторську роботу, покликану підтвердити чи спростувати виниклі підозри в тому, що ці недоліки та проблеми призвели до значних порушень (відхилень) від законності або нормативів (стандартів).

Іноді, якщо висновки попереднього опитування (наприклад, про відсутність стратегії) є достатніми і не потребують подальшої аудиторської роботи, аудитор може завершити роботу щодо причинно-наслідкового аналізу ситуації вже на цьому етапі.

У деяких випадках, передбачених законодавством, документальна підготовка до здійснення ревізії закінчується інформуванням керівництва суб'єкта господарювання про намір проведення контрольних заходів.

Таким чином, попереднє опитування має важливе значення для розробки плану аудиту, даючи аудитору змогу швидко визначити аспекти, істотні для аудиторських висновків.

2. Планування ДФА.

Планування державного фінансового аудиту передбачає складання програми, яка має специфічні складові:

- визначення масштабу аудиту;
- формулювання робочої гіпотези;
- визначення критеріїв оцінки;
- визначення методів збирання і опрацювання даних.

Масштаб аудиту передбачає складання переліку питань та підконтрольних об'єктів, а також обмежень, які державні аудитори мають застосовувати, щоб зосередитись на найважливіших аспектах.

Визначаючи питання перевірки, аудитори керуються виключною важливістю для забезпечення ефективності використання державних коштів об'єктами контролю, великим значенням з точки зору досягнення запланованих результатів. Питання мають бути сформульованими таким чином, щоб була можливість їх перевірити власними ресурсами контролюючого органу. Наприклад, якщо метою державного фінансового аудиту є перевірка організації діяльності підконтрольного об'єкта щодо виконання ним функції або завдання, формулюють наступні питання:

1. Існують в установі чітко визначені цілі її діяльності, розроблено плани чи організаційні заходи їх реалізації?
2. Затверджені в установі якісні та кількісні показники оцінки результатів її діяльності щодо досягнення поставлених цілей?
3. Встановлені керівництвом показники, що забезпечують реалізацію плану у визначені терміни?
4. Розглядалися керівництвом альтернативні варіанти

досягнення поставлених цілей?

5. Розуміють співробітники цілі і пріоритети діяльності установи, свої завдання, існує система стимулювання співробітників за якісне виконання обов'язків?

6. Здійснюється в установі постійний внутрішній контроль результатів діяльності?

Відбір об'єктів аудиту (як правило, це бюджетні кошти, виділені для виконання бюджетної програми) відбувається не з метою виявлення порушень фінансової дисципліни, а для оцінки досягнутих результатів внаслідок освоєння виділених коштів, для визначення додаткових заходів, які б могли суттєво підвищити виконання програми. Якщо сфера перевірки охоплює діяльність декількох міністерств, обирають ті з них, які є репрезентативними, щоб результати перевірки були поширеними на всю сферу діяльності.

Крім критеріїв формування репрезентативної вибірки для державного аудиту, слід використовувати чинники обмеження підконтрольного об'єкта за географічним розташуванням та часовими обмеженнями. Приклад відбору об'єктів для державного фінансового аудиту наведено у табл. 7.2.

Таблиця 7.2

Визначення масштабу державного фінансового аудиту

Аспект	Приклад масштабного обмеження
Об'єкт	Міністерство або вся галузь, регіональний рівень (область, райони)
Географічні обмеження	Регіони, кількість областей і які саме, кількість районів і які саме
Часові обмеження	Стан до початку роботи програми, термін дії програми, термін після закінчення фінансування для оцінки результатів

Важливою відмінністю планування державного фінансового аудиту від інших перевірок є *формулювання робочої гіпотези*,

пов'язаної з проблемою для аудиту.

Гіпотеза (сформульоване припущення) виражає завдання аудиту і спирається на аналіз проблеми, підготовлений попереднім ознайомленням, зумовлена емпіричними результатами або логічними міркуваннями. Особливості гіпотези полягають в її характеристиках: релевантність, можливість перевірки, переважно негативне формулювання (на відміну від фінансової ревізії, яка визначається неупередженістю).

Гіпотеза заздалегідь визначає негативну організацію процесу витрачання бюджетних коштів. Згодом гіпотеза або підтверджується, або відхиляється. Безсумнівним є лише одні подібні негативні характеристики, притаманні гіпотезі аудиту, ґрунтуються на заздалегідь проведених дослідженнях на попередньому етапі і отриманої інформації про негативні результати реалізації державної програми. У прикладі державного фінансового аудиту програми інформатизації сільських шкіл, такою інформацією були завищені ціни придбаної комп'ютерної техніки, неробочий стан комп'ютерів через неможливість технічного обслуговування тощо.

Отже, під *гіпотезою ДФА* слід розуміти припущення аудитора (здогад) щодо причини виникнення та існування проблем, недосконалості певних позицій в організації виконання бюджетної програми.

В якості гіпотез ДФА можливо також розглядати:

- недосконалість (недостатність, суперечливість) законодавчо-правової бази, нормативно-методологічного забезпечення;
- відсутність (недосконалість) звітності про виконання бюджетної програми.

Визначення гіпотези на стадії планування або в меморандумі

про результати попереднього ознайомлення з проблемою має важливе значення саме через спрямування контрольних дій у потрібному напрямі. За умов невідповідного формулювання гіпотези можливі окремі негативні результати під час подальших дій контролерів, які призводять до зайвого витрачання ресурсів контролюючого органу.

Отже, наслідки неналежної організації державного фінансового аудиту представлено в табл. 7.3.

Таблиця 7.3

Наслідки неналежної організації державного фінансового аудиту

№ з/п	Умови планування та проведення аудиту	Наслідки
1.	Нормальне виконання державного фінансового аудиту	Призводить до реалізації гіпотетичних уявлень про проблему аудиту у вигляді висновків і рекомендацій
2.	Недооцінка проблеми на етапі попереднього аудиту або формулювання гіпотези за умови надто емоційного роздування проблеми	Обсяги контрольних дій або об'єкти аудиту невиправдано збільшуються, що не передбачалось на етапі вибору проблеми аудиту
3.	Хибне визначення проблеми під час планування або помилкового формулювання гіпотези, наявність значного впливу на контрольні дії під час перевірки	Призводять до викривлення дій в сторону. Наслідками такої зміни мети є низька результативність аудиту і невиконання мети перевірки, хоча при цьому виявляються інші важливі проблеми
4.	Гіпотези, визначені під час попереднього ознайомлення в процесі втратили релевантність	Звуження обсягу контрольних дій державного фінансового аудиту

Наступною складовою процесу планування державного фінансового аудиту є визначення критеріїв оцінки ефективності, економічності, результативності, якості послуги та фінансової

діяльності об'єкта перевірки. Єдиного підходу до визначення таких критеріїв немає через різноманітні об'єктів аудиту та цілей, які досягаються в результаті його проведення.

Критерії оцінки – це обґрунтовані показники роботи і контролю, на підставі яких здійснюють аналіз ефективності реалізації програм, здійснення видів діяльності, економічних операцій. Вони розробляються для кожної установленої мети і конкретних аспектів діяльності підконтрольної установи, кожної програми витрачання державних коштів.

Критерії, обрані для оцінки ефективності використання державних коштів, слід обговорити з розпорядником державних коштів, який підлягає перевірці. Право вибору критеріїв належить державним аудиторам, але вони повинні враховувати заперечення і думку керівництва підконтрольного об'єкта.

Під час проведення державного фінансового аудиту можуть виникати нові питання, які потребуватимуть перегляду прийнятих критеріїв оцінки. В таких випадках керівник перевірки приймає рішення щодо коригування визначених показників, при цьому в аудиторському звіті слід обов'язково розшифрувати причини та наслідки таких змін.

Планування передбачає визначення методів збирання і опрацювання даних. Державні аудитори обирають і коротко описують методи проведення державного фінансового аудиту, за якими здійснюватиметься збір фактичних даних і доказів. Особливістю такої форми контролю є посилення аналітичної складової контрольних дій. Окрім традиційних методів документального і фактичного контролю, широко використовують методи SWOT-аналізу, бенчмаркінгу, аналізу затрат і результатів, аналізу чутливості, економічну оцінку господарських операцій,

а також методи анонімного анкетування, опитування споживачів і виконавців, вивчення інформації у публікаціях ЗМІ.

Планування роботи з інформацією та її опрацювання має забезпечити уніфікацію джерел, змісту, виду інформації, яку слід зібрати та використати в якості доказів, порядок контролю за їх достовірністю.

Результатом проведеної підготовчої роботи та планування є програма державного фінансового аудиту, яка в процесі обговорення з представниками головного розпорядника державних коштів (підконтрольного об'єкта) уточнюється та затверджується. До програми додається табличний матеріал, схеми, розроблений інструментарій розрахунків показників ефективності, результативності, економічності.

Зміст плану аудиту повинен включати:

- 1) правові рамки аудиту;
- 2) стислий опис об'єкту аудиту;
- 3) підсумки минулих аудитів;
- 4) чинники, що впливають на аудит – визначені ризики;
- 5) цілі аудиту;
- 6) погоджений масштаб аудиту:
 - а) аспекти систем, які повинні бути перевірені;
 - б) план тестування чи вибірки;
 - в) суттєвість – грошова сума;
- 7) кадрові ресурси – аудитори, спеціалісти;
- 8) прізвища працівників міністерства, з якими зв'язуватиметься аудитор;
- 9) графік проведення аудиту;
- 10) формат аудиторського висновку.

Строки проведення перевірки ефективності та співвідношення

витрат часу між її етапами залежать, насамперед, від предмету, цілей і масштабу кожної конкретної перевірки, а також обсягу фінансових ресурсів і кількості фахівців, виділених для її проведення.

Кожен етап проведення аудиту ефективності включає низку послідовних дій, результати яких оформлюються у відповідних документах.

У зарубіжних країнах (Великої Британії, Канади, США, Франції та ін.), як показує досвід органів державного фінансового контролю, одна перевірка ефективності проводиться, в середньому протягом 12-14 місяців.

При цьому час між її основними етапами розподіляється, зазвичай, на три рівні частини. Виходячи з цього, рекомендується під час планування аудиту ефективності, визначення його етапів і термінів проведення використовувати зразок графіку проведення ДФА, представлений у таблиці 7.4.

Таблиця 7.4

Зразок графіку проведення ДФА

Стадія	Дії	Терміни (щорічно)
Організація ДФА:	- вибір теми й об'єктів перевірки	листопад - грудень
	- складання плану попереднього вивчення теми й об'єктів перевірки	січень
	- збір необхідної інформації та матеріалів	січень - березень
	- підготовка звіту про результати попереднього вивчення	квітень
	- підготовка програми перевірки	квітень
	- складання робочого плану проведення перевірок	квітень
Здійснення перевірки (верифікація):	- збір фактичних даних і доказів на об'єктах перевірки	травень - серпень
	- підготовка висновків і рекомендацій за результатами перевірки	вересень
	- ознайомлення керівництва перевірених об'єктів із результатами перевірки	вересень

Продовження таблиці 7.4

Підготовка звіту про результати перевірки:	- підготовка попереднього проекту звіту про результати перевірки	жовтень
	- підготовка остаточного варіанту звіту про результати перевірки з урахуванням зауважень і пропозицій	листопад
	- подання звіту про результати перевірки на розгляд Колегії Рахункової палати	грудень

Для забезпечення економного планування аудиту важливе значення має розробка часового графіку та кошторису.

Витрати часу розраховуються, виходячи із кількості днів перевірки, терміну роботи в день та кількості аудиторів, а на етапі планування – уточнюються.

Витрати часу і кількісний склад групи сплануємо таким чином:

$$14 \text{ днів} \times 7 \text{ годин} \times 3 = 294 \text{ годин (табл. 7.5).}$$

Таблиця 7.5

Планування уточнення обсягу робіт та бюджету витрат часу

Об'єкти перевірки	Витрати часу			Разом
	Асистент	Молодший аудитор	Старший аудитор	
Грошові кошти	20	-	5	25
Дебітори	-	50	5	55
Кредитори	15	25	4	44
Довгострокова заборгованість	10	20	5	35
Поточні зобов'язання	10	20	5	35
Прострочена заборгованість	5	10	5	20
Доходи і витрати	-	-	10	10
Прибуток	-	-	10	10
Планування, контроль	-	-	10	10
Звіти	-	-	10	10
Оподаткування	20	-	10	30
Формування справи	-	-	10	10
Разом	80	125	89	294

Цей документ готується на підготовчій стадії та на стадії здійснення аудиту [1, с. 86].

3. Оцінка систем.

Суб'єкт контролю, який бере участь у здійсненні державного фінансового аудиту державних фінансових потоків, виконує оцінку структурних змін, які відбуваються в економічних системах країни, нових тенденцій та розвитку окремих ринкових сегментів. У такому разі проблеми фінансових потоків вчасно можуть потрапити для розгляду до аудиторів з погляду їх ефективності.

Аудитор також оцінює системи внутрішнього контролю, але перед тим розглядає сутність та призначення таких систем. Структура системи внутрішнього контролю складається з планів та заходів організації, спрямованих на:

1) сприяння впорядкованій, економічній, ефективній і дієвій діяльності з наданні якісних послуг відповідно до мети діяльності організації;

2) дотримання вимог національних законодавчих і нормативних актів, а також наказів та розпоряджень керівництва;

3) збереження ресурсів від збитків внаслідок зловживань, нецільового використання, халатності, помилок, шахрайства та інших порушень. Цільове використання бюджетних коштів відноситься до основних принципів бюджетної системи України, що викладені в статті 7 Бюджетного кодексу України: «бюджетні кошти використовуються тільки на цілі, визначені бюджетним призначеннями» [2];

4) розробку та підтримку надійної фінансової й управлінської інформації, наддостовірне відтворення такої інформації у своєчасних висновках.

Поняття ризику, на противагу поняттю невизначеності, має

практичне застосування, а тому його зміст потребує об'єктивного визначення. Отже, потрібний перехід від суб'єктивно сприйманої непевності, випадковості до об'єктивного поняття ризику, що на ній базується. Єдиний спосіб такого переходу – оцінити непевність (випадковість) кількісними методами, надавши їй реальних числових значень. Звідси випливає: ризиком буде визнано лише таку невизначеність, яку можна оцінити кількісно.

Дати найточнішу кількісну оцінку невизначених величин можна, обчисливши ймовірність їх появи. Ця ймовірність має ту характерну особливість, яка враховує одночасно два необхідні компоненти загальної оцінки взаємодоповняльної випадковості:

- частоту настання події щодо місця та часу;
- розмір збитку, тобто абсолютну величину від'ємного відхилення фактичного результату від очікуваного.

Отже, показник ризику за своїм змістом – це не лише ймовірність появи непевної (випадкової) події, а й імовірність настання негативного результату.

Невизначеність – це відсутність достатньої інформації про можливі події. Вона зумовлює ризик, тобто можливість відхилення фактичних результатів від очікуваних. Чим більша невизначеність, тим більший ризик при прийнятті рішення.

Рішення невизначеності характеризується браком або повною відсутністю інформації про процеси, явища, вплив окремих факторів на діяльність підприємства.

Згідно підходу, що застосовується фахівцями консалтингової фірми McKinsey, існує чотири рівні невизначеності:

- рівень 1 (досить ясне майбутнє) – можливість передбачення лише одного прогнозу майбутнього, досить точного для розробки стратегії;

- рівень 2 (альтернативні варіанти майбутнього) – майбутнє прогнозується у вигляді одного з декількох альтернативних варіантів розвитку подій або альтернативних сценаріїв;

- рівень 3 (широкий діапазон варіантів майбутнього) – прогнозується діапазон потенційних можливостей, обмежених часом;

- рівень 4 (повна невизначеність) – прогнозування неможливе.

Чим більший рівень невизначеності, тим нижча якість управлінських рішень та ефективність дій. Тому необхідно мінімізувати (в ідеалі – звести нанівець) невизначеність для підвищення якості управлінського впливу за рахунок структурування інформації про ситуацію всередині та навколо підприємства, тобто виокремити визначені та невизначені параметри, дібрати методи підвищення визначеності останніх і т. ін. Зменшення невизначеності сприяє впорядкуванню діяльності керівників підприємства, дає їм змогу розробляти рішення щодо адаптації організації та окремих її підсистем до змін ситуації [3, с. 187-188].

У процесі організації ДФА спостерігаються ситуації невизначеності, які спричиняють ризики і впливають на процедуру її планування, перешкоджають (можуть перешкоджати) досягненню поставлених перед органами ДФА цілей, можуть призвести до наступних наслідків:

– недотримання встановлених регламентів організації і планування ДФА, що в свою чергу призводить до несвоєчасного та неякісного виконання інших етапів роботи;

– низька якість підготовлених документів;

– відволікання людських, часових та інших ресурсів на здійснення численних коригувань, виконання додаткових завдань, які мають мінімальну цінність на етапі планування ДФА та результати

яких не використовуються;

– зниження рівня системності державного фінансового аудиту, не в повному обсязі виконання завдань, поставлених перед органами ДФА.

Відповідно до основних етапів організації і планування ДФА ризику доцільно сформувати у 4 групи (рис. 7.1).

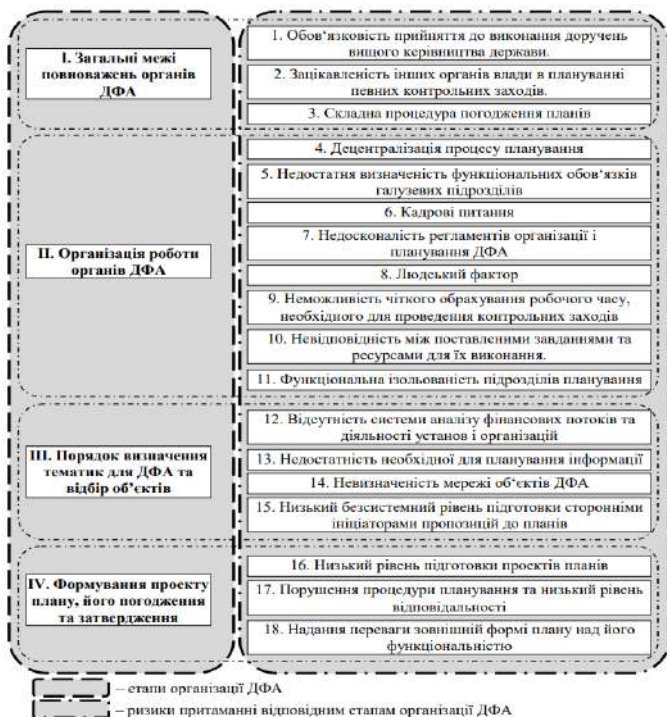


Рис. 7.1. Класифікація ризиків відповідно до етапів організації та планування ДФА

I. ЗАГАЛЬНІ МЕЖІ ПОВНОВАЖЕНЬ ОРГАНІВ ДФА

1. Обов'язковість прийняття до виконання доручень вищого керівництва держави. Відсутність зворотного зв'язку вимагає включати до планів навіть завідомо без результативні перевірки. Значна кількість таких доручень ставить органи ДФА у жорсткі часові

рамки як на стадії організації роботи, так і на етапі її виконання.

Крім того, вказане не дозволяє в повній мірі реалізовувати повноваження Служб, оскільки можливості щодо організації контрольних заходів за власною ініціативою мінімізуються, інформація, що стала відома органам ДФА під час виконання основних завдань, виявляється непотрібною.

2. Зацікавленість інших органів влади в плануванні контрольних заходів.

Враховуючи визначений законодавством статус органів ДФА та інших державних органів, багато часових, людських та інших ресурсів витрачається на узгодження з цими органами проєкту плану в частині неможливості (не підконтрольність, відсутність у реєстрах або за вказаною адресою) або недоцільності (малий період аудиту, незначні обсяги державних ресурсів) проведення контрольних заходів, а також на їх подальше виключення із затвердженого плану.

3. Складна процедура погодження планів.

Так, основні напрями ДФА проходять процедуру погодження з державними органами-ініціаторами (вимоги більшості з яких є обов'язковими для виконання), погоджуються на Методологічних радах та Колегіях, затверджуються Кабінетом Міністрів тощо. Крім того, на кожному етапі планування (в Рахунковій палаті, Мінфіні, Кабміні тощо) внаслідок редакторських правок суть пропозицій до плану нівелюється все більше і більше (зокрема, часто втрачаються особливості, за яких тема чи об'єкт потребує безумовного включення до плану – дані про отримання об'єктом бюджетних коштів).

II. ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОТИ ОРГАНІВ ДФА

4. Децентралізація процесу планування.

Ризик пов'язаний з тим, що пропозиції до планів ДФА самостійно готуються всіма підрозділами та в регіонах. Внаслідок

цього підрозділи організаційної роботи фактично не мають впливу на результати планування ДФА, а виконують лише функції узагальнення та редагування проєктів планів. У той же час, звітування за дорученнями керівництва держави покладено саме на підрозділи оргроботи.

5. Недостатня визначеність функціональних обов'язків галузевих підрозділів.

Визначається впливом структури галузевих підрозділів та розподілу їх функціональних обов'язків на організацію роботи та, як наслідок, її якість. Зокрема, вказане простежується:

- відділи аудиту існують в усіх галузевих підрозділах, що призвело до функціональних суперечок з питань визначення напрямів роботи з цього питання;

- запровадження операційного аудиту призвело до подвійного підпорядкування фахівців Рахункової палати, а також відволікання працівників галузевих департаментів на виконання вказаної роботи;

- проведення галузевими підрозділами невластивих їм вузькоспеціалізованих контрольних заходів (зокрема, перевірок державних закупівель) є підґрунтям для реалізації повноважень іншого підрозділу та втрати єдиного напрямку аудиту.

6. Кадрові питання.

Недостатній кваліфікаційний рівень спеціалістів, які приймають участь у плануванні ДФА визначається: значною плінністю кадрів; недосконалою системою підвищення кваліфікації фахівців; відсутністю у спеціалістів досвіду роботи, практичних навичок; недостатньою підготовкою кандидатів на посади тощо.

Вплив на стадії формування низової ланки: структура Рахункової палати, галузеві підрозділи в регіонах, КРВ в районах, містах та районах у містах мають обмежену чисельність, при цьому

їх завантаженість виконанням основних функцій досить значна, відсутні спеціалісти-аналітики, відповідальні за планування ДФА. Вказане призводить до того, що пропозиції до планів зазвичай подаються без попередньо проведеного аналізу.

7. Недосконалість регламентів організації і планування ДФА.

Зміни у законодавстві, якими регулюються повноваження органів ДФА, потребують зміни внутрішньої нормативної бази та інших документів з питань взаємовідносин з іншими державними органами. Вказане потребує значних витрат людських та часових ресурсів. Крім того, в Службах існують тенденції до зайвої деталізації окремих методологічних питань, що часто створює нормативні суперечності та значно ускладнює виконання поставлених завдань.

8. Людський фактор.

Вказане зумовлено хворобами персоналу, сезонними факторами (відпустки, закінчення звітного періоду) тощо.

9. Неможливість чіткого обрахування робочого часу, необхідного для проведення контрольних заходів.

Вказане пов'язане із значною кількістю централізованих контрольних заходів, до багатьох з яких не визначено конкретні переліки об'єктів, надходженням обов'язкових для виконання позапланових доручень тощо.

10. Невідповідність між поставленими завданнями та ресурсами для їх виконання.

Крім того, є тенденція до невідповідності між поставленими керівництвом завданнями щодо централізованого формування планів (внесення змін), а також ресурсами для їх виконання (часові обмеження, надання доручення щодо виконання завдання лише вузькому колу спеціалістів тощо).

11. Функціональна ізольованість підрозділів планування.

Згідно з усталеною практикою, підрозділи планування при виконанні поставлених перед ними завдань діють без підтримки юридичних та інших підрозділів, які виконують нормотворчі функції. Вказане призводить до затягування процесу планування (несвоєчасне затвердження планів тощо) та формування планів з неналежною якістю.

ІІІ. ПОРЯДОК ВИЗНАЧЕННЯ ТЕМАТИК ДЛЯ ДФА ТА ВІДБІР ОБ'ЄКТІВ

12. Відсутність системи аналізу фінансових потоків та діяльності установ і організацій.

Об'єкти аудиту у більшості доводяться вищестоящими державними або правоохоронними органами, а також обираються із тих, що перевіряються систематично. Крім того, не завжди при відборі об'єктів ДФА враховуються ризики фінансових порушень (вказаний напрямок діяльності в даний час знаходиться у стадії опрацювання).

13. Недостатність необхідної для планування інформації.

Відсутність у органів ДФА та в інших органах (Фонд держмайна тощо) інформації, необхідної для проведення аналізу економічного стану окремих галузей економіки країни, не дозволяє врахувати всі необхідні фактори для ефективної та якісної роботи органів ДФА.

14. Невизначеність мережі об'єктів ДФА.

До вказаного фактору відносяться відсутність чітко визначеної мережі, дріб'язковість включених до неї об'єктів, пересікання з мережами підпорядкованих контрольно-ревізійних підрозділів, формування мережі без чітко визначених принципів, часто лише на розсуд галузевих підрозділів. Крім того, невизначеність переліку підконтрольних об'єктів є причиною включення до плану ДФА

об'єктів, що не належать до компетенції відповідного підрозділу, перевірка яких не забезпечує системності. Вказане стає, зокрема, підґрунтям низької результативності ДФА.

15. Низький безсистемний рівень підготовки сторонніми ініціаторами пропозицій до планів.

Вказане простежується в наданні сторонніми ініціаторами пропозицій щодо проведення ДФА на непідконтрольних об'єктах; здійснення перевірок питань, які вже інспектовано органами ДФА; недостатність обґрунтування необхідності включення контрольних заходів до планів ДФА; надання надлишкової та несистематизованої інформації тощо.

ІV. ФОРМУВАННЯ ПРОЄКТУ ПЛАНУ, ЙОГО ПОГОДЖЕННЯ ТА ЗАТВЕРДЖЕННЯ

16. Низький рівень підготовки проєктів планів.

Низька якість пропозицій до проєкту плану, які подаються структурними підрозділами, неврахування в них вимог законодавчих та нормативно-правових актів призводить до великої кількості зауважень до проєкту плану, на відпрацювання яких відволікаються значні людські та часові ресурси. Неякісний аналіз проєктів призводить до масового виключення заходів аудиту та коригування переліків об'єктів ДФА з початку планового періоду.

17. Порушення процедури планування та низький рівень відповідальності.

Недотримання процедури (зокрема, перенесення керівництвом термінів аудиту окремих етапів планування за ініціативою підрозділів без попереднього погодження з підрозділами організаційної роботи; ініціювання галузевими підрозділами апаратів внесення змін до планів замість підрозділу оргроботи, неподання галузевими підрозділами переліку об'єктів до окремих

тем контролю тощо) призводить до несвоєчасного затвердження плану, неможливості приступити до виконання планових завдань, зайвої та безмістовної переписки. Також вказане призводить до затягування формування проєкту плану та затвердження плану, який завідомо потребує внесення змін.

18. Надання переваги зовнішній формі плану над його функціональністю.

На кожному етапі план стає все менш зручним для опрацювання та користування (поєднуються різні тематики, ігноруються конкретні програми, які незалежно від виду та теми контрольного заходу поєднуються за розпорядниками або схожими тематиками). Вказане призводить до зайвих витрат людських та часових ресурсів і може стати причиною недотримання встановлених термінів планування.

Зазначені групи ризиків дозволили сформувати матрицю їх впливу на організацію та методикку ДФА, яка потребує відповідної зміни (рис. 7.2).

Згідно з усталеною практикою, ризиком з низьким впливом можуть вважатися питання, які вирішуються в робочому порядку; з середнім впливом – які потребують офіційного реагування; з високим впливом – проблеми, для вирішення яких необхідно пряме втручання керівних осіб.

В економічній літературі виділяють наступні види засобів контролю.

1. Запобіжні засоби – засоби контролю, створені для запобігання помилкам та недолікам. Зазвичай, є складовою будь-яких систем.

МАТРИЦЯ РИЗИКІВ

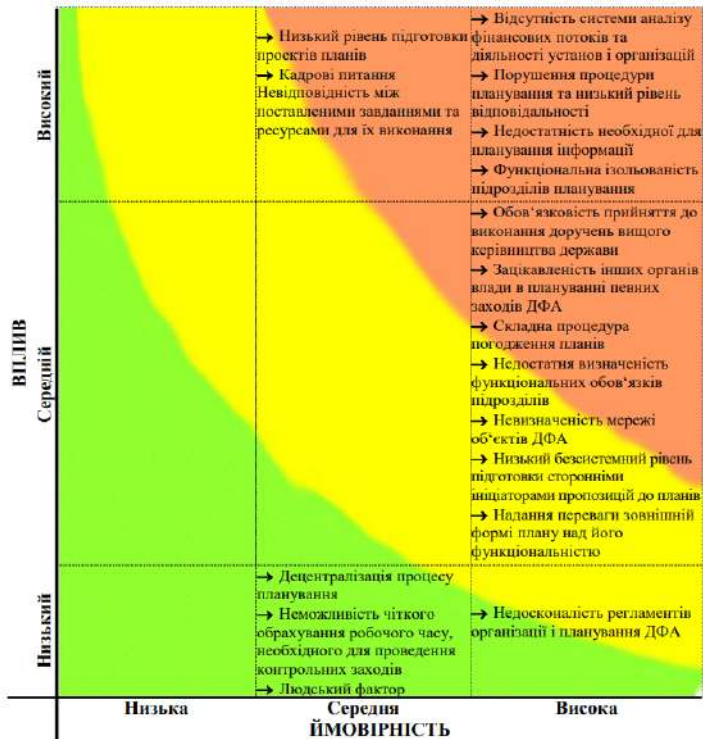


Рис. 7.2. Матриця ризиків

2. Визначаючі засоби – засоби контролю після здійснення дій, що дозволяють виявити помилки та недоліки.

3. Коригуючі засоби – засоби контролю, які забезпечують виправлення помилок.

4. Відновлюючі засоби – діяльність, що забезпечує виправлення помилок та відшкодування втрат. Всі ці засоби контролю ефективні у комп'ютерному середовищі.

При введенні операції у комп'ютерну систему для запобігання проникнення у неї осіб, які не мають дозволу, використовуються паролі. Якщо запис операції в комп'ютер зроблено некоректно, комп'ютер це помічає та видає сигнал про помилку. Після цього

оператор отримує інструкцію виправити помилку та шляхом введення правильних даних відновлює операції.

Запобіжні засоби контролю включають в себе:

- 1) дозвіл на здійснення та власне здійснення операцій;
- 2) належне документування операцій;
- 3) своєчасне та належне реєстрування операцій та подій;
- 4) розподіл обов'язків з метою забезпечення того, щоб на одну особу не припадало виконання усіх складових операцій;
- 5) обмеження доступу до комп'ютерної системи, підзвітність за ресурси та облікові записи.

В якості прикладів засобів контролю, можна навести:

1. післяопераційні перевірки повноти обробки документів;
2. банківські вивірки;
3. подальший нагляд за виявленими помилками.

Засоби внутрішнього контролю класифікують за типами:

організаційні – здійснюються шляхом розподілу обов'язків, що визначають посадові інструкції;

інформаційні – здійснюються шляхом реалізації концепції політики організації планування, виконання процедур, настанов, директив, використання даних звітності, в тому числі фінансової і системи управлінської інформації;

фізичні – безпека, зберігання/охорона грошових активів;

фінансові – встановлення максимальних розмірів кредитів, бюджетів, використання бухгалтерських рахунків;

управлінські – здійснення нагляду, системи управлінської інформації, мотивація та моральний стан працівників;

процедурні – послідовний процес, що дозволяє відслідковувати роботу системи від початку й до кінця;

незалежні перевірки – зовнішній та внутрішній аудит,

інспекції, перевірки управлінської діяльності.

У нашому дослідженні ми скористаємося саме цією класифікацією.

У більшості країн державні аудитори спрямовують свою роботу на оцінку загальної відповідності та практичної ефективності існуючих засобів внутрішнього контролю. Оцінка засобів внутрішнього контролю є складовою як аудиторських перевірок, так і аудиту ефективності діяльності.

Як видно з опорної моделі, більшість державних аудиторів:

1) оцінюють систему внутрішнього контролю, тобто контролююче середовище, реєстраційно-інформаційну систему та процеси контролю;

2) перевіряють ефективність системи внутрішнього контролю та визначають критичні моменти в діяльності організації, що підлягають перевірці;

3) готують висновки керівництву, у яких підсумовуються виявлені недоліки та слабкі сторони, та рекомендують заходи для їх виправлення та попередження більш серйозних проблем;

4) проводять відповідні наступні дослідження з метою визначення, наскільки адекватно впроваджуються узгоджені з керівництвом рекомендації та заходи.

Аудиторів може бути поставлена вимога документувати операції кожного важливою засобу внутрішнього контролю інформаційної системи.

Аудитор має підготувати достатнє документальне обґрунтування для того, щоб чітко описати та проілюструвати систему бухгалтерської звітності; така документація може включати в себе пояснювальні записки та функціональні схеми.

На сьогодні, більшість бухгалтерських операцій на

підприємствах державного та приватного сектору обробляється комп'ютерами. Отже, належним чином спроектовані, нормально функціонуючі комп'ютерні системи контролю є невід'ємною складовою будь-якої структури ДФА в цілому.

Міністерства або служби внутрішнього аудиту повинні регулярно перевіряти основні засоби внутрішнього контролю, які мають існувати та діяти у комп'ютеризованому фінансовому середовищі.

Існує чимало засобів контролю, конструктивно передбачених вже в самому використовуваному програмному забезпеченні; інші ж засоби для їхнього використання натомість вимагають виконання процедур за участю людини. Але навіть вбудовані в операційні системи засоби контролю вимагають реагування оператора на повідомлення комп'ютера про помилку чи виявлення невідповідної процедури.

Система засобів внутрішнього контролю призначена для зниження ризиків:

1. Доступу до комп'ютерних даних особам, що не мають відповідного дозволу. Основним принципом для зниження ризиків є необхідність дотримання режиму спеціальних обмежень, установлених законодавством, перш за все при роботі з таємною інформацією.

2. Здійснення системою недозволених операцій.

3. Неотримання належного дозволу або не завершення обробки операції.

4. Не виявлення та не виправлення виявлених помилок або недоліків.

У переліку контрольних заходів з перевірки, який додається, перелічуються основні засоби контролю, та вимагається від

відповідального за перевірку поставити такі питання:

1. Чи існують засоби контролю?
2. Якщо вони існують, то чи діють вони на постійній основі?

При виявленні негативних відповідей на ці питання необхідно визначити та оцінити ризики. Можливо існують компенсуючі засоби контролю, що знизять імовірність цих ризиків. Перелік контрольних заходів висвітлює ті основні засоби контролю, які мають існувати та використовуватися для зменшення ризиків:

- Засоби контролю початку операції
- Засоби контролю введення операції
- Засоби контролю обміну даними
- Засоби контролю комп'ютерної обробки інформації
- Засоби контролю зберігання та пошуку даних
- Засоби контролю отримання комп'ютерної інформації

Отже, виходячи з аналізу світового досвіду, викладених нами окремих критеріїв організації державного фінансового аудиту, можна зробити узагальнюючий висновок, що ДФА має двоякий характер: з однієї сторони, це контрольні заходи, які дозволяють оцінити результативність, дієвість та економічність використання організацією, що перевіряється, державних коштів та управління державною власністю за реалізації великих соціально-економічних проєктів із тривалим часовим лагом; з іншої – аналіз діяльності органів державної влади щодо виконання ними законів та інших нормативно-правових актів, інструкцій і правил, які визначають порядок витрачання державних коштів, виявлення порушень і відхилень у їх роботі під час реалізації програми.

Методичні прийоми ДФА: елементи верифікації. Із розвитком системи державного фінансового аудиту однією з найважливіших умов упорядкування функціонування державного

апарату, ефективного використання бюджетних коштів і державної власності, суттєвого покращення соціально-економічного стану у країні, є якісне здійснення контрольної діяльності. Міжнародні стандарти аудиту передбачають, що для підготовки рішення та висновків стосовно об'єкта контролю, служби, програми, виду діяльності чи функції аудитор повинен мати можливість отримувати достатні та відповідні докази.

Результати, висновки та рекомендації аудитора повинні спиратися на докази. З огляду на те, що аудитори рідко мають нагоду враховувати всю інформацію про об'єкт контролю, непересічного значення набуває ретельна обробка зібраних даних і техніка відбору необхідних матеріалів. У випадках, коли відомості, що надаються інформаційною системою, відіграють велику роль у перевірці і є необхідними для досягнення цілей контролю, аудитори обов'язково повинні особисто упевнитися, що такі дані є надійними та доречними.

Аудитори мають добре володіти технікою та процедурами збору доказів: інспекція, спостереження, розслідування та підтвердження.

Визначаючи методи та процедури, слід враховувати якість доказів, тобто вони повинні бути достатніми, доречними і придбаними за розумні кошти.

Аудитори мають збирати в архівах перевірки достатню кількість доказових документів, зокрема у тому, що стосується основи планування, перевірених питань, виконаної роботи та висновків аудиту.

Достатню кількість задокументованих доказів необхідно зібрати для того, щоб:

- підтвердити висновки та звіти аудитора;
- зробити аудит більш ефективним;

- мати у розпорядженні інформацію, необхідну для підготовки звітів і відповіді на запитання підконтрольного органу (організації) чи будь-якої іншої сторони;

- підтвердити застосування аудитором стандартів аудиту;

- сприяти плануванню та управлінню аудиторською діяльністю;

- сприяти підвищенню професійного рівня аудитора;

- мати можливість упевнитися, що робота, доручена іншим особам, була виконана належним чином;

- зберегти архіви виконаної роботи та мати можливість звертатися до них у подальшому.

Аудитор має пам'ятати, що зміст і формат справи перевірки свідчать про рівень його компетентності, досвід і знання справи. Такі справи повинні бути достатньо повними і детальними для того, щоб досвідчений аудитор міг, не будучи причетним до цього конкретного контрольного заходу, точно встановити для підготовки висновків характер виконаної роботи.

Традиційно, здійснюючи ДФА, аудитори вибирають та застосовують *прийоми і процедури*, які відповідають конкретним обставинами [4].

Ці прийоми та процедури повинні дозволяти отримувати достатні, дійсні та необхідні докази, які вмотивовано підкріплюють або спростовують їхні точки зору та висновки, зокрема:

- аналіз нормативно-правових актів, планових розрахунків та обґрунтувань, методичних документів, видань і публікацій у сфері реалізації бюджетної програми, стосовно якої проводиться ДФА;

- аналіз результатів раніше здійснених контрольних заходів;

- аналіз показників статистичної, фінансової та оперативної звітності;

- порівняння фактично досягнутих результативних показників виконання бюджетної програми із запланованими в динаміці за кілька років з вітчизняним і зарубіжним досвідом у сфері реалізації бюджетної програми, з технологічними стандартами тощо;

- інтерв'ювання, анкетування (процес опитування учасників бюджетної програми та користувачів її продукту з метою встановлення проблемних питань, результати якого фіксуються як письмове одержання інформації від юридичних осіб.

Але інформація, необхідна для проведення ДФА, враховуючи постійну зміну чинного законодавства, вимоги міжнародних стандартів аудиту та складність бюджетного процесу, може бути отримана на основі уніфікованих методичних прийомів.

Так, п.п. 26-38 МСА 500 описують загальні процедури аудиту, які потребують уточнення, адже є не досить коректними для використання в державному секторі економки і повинні використовуватися для отримання і оцінки аудиторських доказів. До них слід віднести:

- інспектування (перевірка);
- спостереження;
- запит;
- підтвердження;
- підрахунок (перерахунок);
- повторне проведення;
- аналітичні процедури.

Наприклад, призначення спостереження полягає в тому, щоб спостерігати, яким чином суб'єкт застосовує процедури і підходи на даний час. Докази, отримані в ході *підрахунку*, в основному підтверджують існування та вартісну оцінку. Що стосується *запитів*,

то однією зі слабких сторін цього методу є те, що вони рідко надають докази, які були б достатніми для підтвердження фактів самі по собі.

Інспектування. Інспектуванню підлягають три види документації:

- документи, підготовлені третіми сторонами і знаходяться у третіх сторін;

- документи, підготовлені третіми сторонами і знаходяться у об'єкта аудиту;

- документи, підготовлені об'єктом аудиту і знаходяться у нього.

До першого виду документів відносяться казначейські/банківські підтвердження, а також рахунки постачальників; банківські виписки, сплачені чеки, контракти, страхові поліси, договори оренди. Коли документи такого роду бувають отримані безпосередньо від третьої сторони аудитором, вони є надійними доказами щодо стверджень, яких стосуються.

Документи, підготовлені об'єктом аудиту, включають накладні на відвантаження, рахунки на продаж, платіжні доручення, замовлення на придбання тощо. Як правило, інспектування внутрішніх документів об'єкта надає менш достовірні докази, хоча система внутрішнього контролю може суттєво підвищити їх надійність.

Трьома основними способами інспектування у міжнародній практиці є ваучінг, трейсинг та сканування [5].

Принципові відмінності між ними полягають у напрямку тестування. Ваучінг полягає у вивченні документів, які надають докази у підтвердження існування (виникнення та вимірювання), а трейсинг надає докази у підтвердження повноти обліку. Ваучінг використовується для пошуку доказів, які підтверджують значення,

відображені у обліку. Трейсинг призначений для підтвердження того, що дані фінансової звітності були відповідно відображені в обліку. Прикладом ваучінгу є перевірка рахунків постачальників під час придбання основних засобів. Прикладом трейсингу є перевірка того, що продукція, відображена у журналі відвантаження продукції, була включена до рахунків, виставлених покупцям. Іноді ці способи перевірки є взаємовиключними. Для перевірки існування і повноти потрібно виконувати різні тести, тому що первинні документи для кожного тесту напряму тестування не можуть бути однаковими.

Крім інспектування документів, аудитори можуть інспектувати матеріальні активи, грошові кошти, товарно-матеріальні запаси та основні засоби з метою підтвердження їх існування.

Спостереження. Застосовується, як правило, для того, щоб оцінити виконання на практиці процедури внутрішнього контролю належним чином. Аудитори звичайно спостерігають за діями інвентаризаційних комісій стосовно дотримання чинних вимог. Проте ризиковано стверджувати, що процедури, виконані під наглядом, таким саме чином виконуються без нього. Це стосується будь-яких процесів.

Повторне проведення. Аудитор може повторно провести незалежним чином процедури або контрольні заходи, які первісно були здійснені як складник системи внутрішнього контролю об'єкту аудиту. Повторне проведення можливе вручну або за допомогою комп'ютерних засобів аудиту.

Занит. Є пошуком інформації у осіб всередині або поза об'єктом аудиту, які мають інформацію. Застосовується протягом усього процесу аудиту, починаючи з попереднього обговорення і закінчуючи завершенням аудиту. Вважається достатньо слабким

доказом з боку. Усні докази завжди повинні підкріплюватися іншою інформацією, а найбільш важливі докази мають надаватися аудиторам у письмовому вигляді. Проте, якщо надана за різними джерелами інформацій внаслідок запитів не суперечить одна одній, то це вважається свідченням з високою надійністю.

Підтвердження. Підтвердження є методом отримання доказів від третіх сторін відносно конкретних сальдо, умов угод і договорів, права власності на активи та можливих позовів. Основними твердженнями, стосовно яких отримуються докази з допомогою зовнішніх підтверджень, є існування і право власності, але це може бути і повнота, якщо зовнішні докази стосуються інформації про зобов'язання (наприклад, відносно кредиторської заборгованості). Зовнішні підтвердження застосовуються для сальдо за поточними рахунками, дебіторської заборгованості, товарно-матеріальних запасах, які знаходяться у розпорядженні третіх осіб, за незакінченими судовими процесами, за позиками тощо.

Рекомендації з отримання доказів щодо дебіторів, знаходяться у МСА 505. Сутність позитивного підтвердження полягає у тому, що дебітор перешле підтвердження аудиторам з зазначенням сальдо за взаємними розрахунками навіть у тих випадках, якщо відповідна сума правильно вказана у запиті на підтвердження. Така форма надає більш надійні докази, оскільки аудитор контролює ситуацію у випадках, коли не отримана відповідь, та застосовує у таких випадках додаткові процедури. При негативних підтвердженнях, коли дебіторів просять відповісти аудиторам тільки у випадках, коли вказані у запиті сальдо не узгоджуються з бухгалтерськими записами дебітора, аудитор не може контролювати ситуацію, оскільки не знає, чи означає мовчання згоду чи відсутність відповіді.

Підрахунок. Являє собою перевірку арифметичної точності

первинних документів або бухгалтерських записів, а також проведення незалежних підрахунків. Аудитори можуть підрахувати знос та порівняти його суми з відображеними в обліку або перевірити точність визначення вартості товарно-матеріальних запасів на звітну дату. Останнім часом розрахунки такого призначення виконуються програмним забезпеченням об'єкта аудиту. Аудитор може використати власні комп'ютерні програми для перевірки розрахунків та виявлення розбіжностей, з приводу яких можна проводити подальше розслідування.

Аналітичні процедури. Аналіз полягає у розрахунку коефіцієнтів та ілюстрації тенденцій, які мають важливе значення (як правило, шляхом порівняння, наприклад, з попередніми періодами, з кошторисом, з галузевою інформацією тощо) і дослідження відхилень та взаємозв'язків, які не узгоджуються з іншою доцільною інформацією або очікуваннями (прогнозами). Застосування аналітичних процедур викладено в МСА 520. Аналітичні процедури широко використовуються аудиторами, тому що є ефективним інструментом для виявлення суттєвих відхилень, крім того, вони простіші і дешевші порівняно з іншими процедурами аудиту. Як вказано у п. 2 МСА 520, аналітичні процедури можуть застосовуватись на різних стадіях аудиту:

- під час планування, щоб оцінити ризик і визначити характер, час та обсяг аудиторських процедур, які слід застосувати;
- під час виконання аудиту, щоб надати аудиторські докази на підтвердження конкретних тверджень;
- під час завершення аудиту, щоб оцінити загальне подання фінансової звітності.

Застосування аналітичних процедур на стадії планування і на оглядовій стадії аудиту вимагається п. 2 МСА 520. Аудитор може

застосувати конкретні ствердження, якщо аудитор має підстави вважати, що їх застосування підвищить результативність та ефективність аудиту.

Коли аналіз використовується для надання аудиторських доказів, які підтверджують ствердження (існування, повноти, оцінки, розкриття тощо), аудитор повинен переконатися, що характер аудиторських процедур відповідає рівню бажаної впевненості. Фактором, яким визначає рішення аудитора, є те, чи буде аналіз використовуватися як головний або єдиний доказ (первинний доказ) чи в якості додаткового доказу. Звичайно, у першому випадку результати повинні надавати більш високий рівень впевненості, ніж тоді, коли аналіз використовується одночасно з іншими процедурами. Таким чином, обираючи аналіз у якості способу отримання аудиторських доказів, аудитор зобов'язаний вчинити таке:

- оцінити, чи дозволяє існування змістовних взаємовідносин між даними підготувати обґрунтовані аудиторські очікування (наприклад, щодо надходжень за видами податків до державного бюджету);

- визначити, чи рівень надійності, який нададуть докази, отримані в результаті аналізу, буде відповідати цілям аудиту.

Залежно від змісту процедури і форми отримання аудиторських доказів, їх доцільно класифікувати на матеріальні, усні, документальні та аналітичні.

Матеріальні докази одержують при спостереженні за якимись подіями або діями людей, а також при перевірці майна. Вони можуть бути представлені у формі фотографій, схем, карт, графіків або в іншому графічному вигляді. Слід мати на увазі, що зображення ситуації на фотографії або схемі є набагато переконливішим доказом,

ніж її письмовий опис.

У випадках, коли докази, одержані в результаті спостереження за подією або перевірки майна, вкрай важливі для досягнення цілей аудиту ефективності, спостереження доцільно проводити за участю не менше двох членів групи перевіряючих і, за можливості, представника організації, що перевіряється.

Усні докази можуть бути одержані в результаті спілкування членів групи перевіряючих з керівництвом і співробітниками організацій, що перевіряються, та вищестоящих організацій, зовнішніми експертами, а також проведення відповідних опитувань та інтерв'ю. Усні докази, як правило, повинні використовуватися як початкова інформація для отримання інших доказів.

Якщо в процесі бесід, опитувань або інтерв'ю одержано цінну усну інформацію, яку можна використати як аудиторський доказ, треба одержати її письмове підтвердження від особи, яка повідомила дану інформацію. Разом з цим, для її додаткового підтвердження доцільно використовувати інші різні джерела, порівнюючи їх інформацію з одержаною усною інформацією. Крім того, для підтвердження даної інформації може бути проведена перевірка відповідної документації.

Документальні докази є найпоширенішою формою аудиторського доказу і можуть бути представлені на паперових носіях або в електронному вигляді. Вони можуть бути як внутрішніми, одержаними в організації, що перевіряється, так і зовнішніми, одержаними за її межами.

Внутрішні документальні докази можна одержати на основі фінансової документації, що є в організації, що перевіряється, копій вихідних і вхідних документів, наказів і розпоряджень, планів і звітів про роботу, положень і посадових інструкцій та інших

документів. При цьому слід мати на увазі, що сам факт наявності в організації, що перевіряється, тих або інших документів, ще не означає можливість їх використання як документальних доказів. Кожен документ треба розглядати, перш за все, в контексті цілей аудиту ефективності та відносно вибраних критеріїв оцінки ефективності.

Наприклад, наявність якогось внутрішнього положення, інструкції або керівництва не є доказом того, що вони використовуються в діяльності організації. Тому треба з'ясувати, які результати застосування даних документів. Крім того, необхідно провести аналіз документів, що відображають результати функціонування систем управлінської інформації та контролю (наприклад, системи бухгалтерського обліку). При цьому бажано, щоб рішення щодо використання цих документів перевіряючі приймали як докази тільки на основі аналізу системи внутрішнього контролю, яка діє в організації, що перевіряється, і відповідної оцінки якості її функціонування.

Зовнішні документальні докази можуть бути одержані на основі документів, які підготовлені вищестоящими й іншими організаціями та мають безпосереднє відношення до діяльності організації, що перевіряється. Вони можуть включати листи і службові записки, одержані організацією, що перевіряється, рахунки від постачальників, договори оренди, контракти, звіти про результати аудиторських перевірок, підтверджуюча документація, одержана від третіх осіб тощо.

Аналітичні докази можуть бути одержані в результаті аналізу окремих показників, їх сукупності або різних даних про діяльність організації, що перевіряється. Необхідна для цього інформація може бути одержана як в організації, що перевіряється, так і з інших

джерел.

Як аналітичні докази можуть використовуватися розрахунки відносних показників діяльності організації, що перевіряється, та їх порівняння із встановленими стандартами або галузевими нормативами. Наприклад, це можуть бути розрахунки показника продуктивності діяльності організації, що перевіряється, співвідношення між досягнутими нею результатами (обсягом виробленої продукції або наданих послуг) і витраченими ресурсами (матеріальними, фінансовими, трудовими).

Аналітичні докази можуть бути одержані на основі виявлення й аналізу тих або інших тенденцій або проблем в діяльності організації, що перевіряється. Наприклад, таких, як висока плинність кадрів, велика кількість претензій та скарг на організацію, що перевіряється, з боку споживачів її продукції або послуг.

Процес збору інформації та фактичних даних для отримання аудиторських доказів включає наступні етапи:

1) аудитори збирають інформацію відповідно до програми проведення аудиту, перевіряють її повноту, прийнятність і достовірність;

2) аналізують зібрані фактичні дані та визначають, чи є вони достатніми для того, щоб оцінити роботу об'єкта аудиту на основі використаних критеріїв;

3) якщо цієї інформації не достатньо, збираються додаткові дані.

Джерелами інформації для отримання аудиторських доказів є:

– чинне законодавство та нормативно-правові акти, які регулюють діяльність бюджетної сфери та організації, що

перевіряється;

– планові дані за затвердженим бюджетом на черговий фінансовий рік, за якими можна одержати фінансову й іншу інформацію про діяльність бюджетної сфери чи організації, що перевіряється;

– опитування й інтерв'ю з компетентними особами за умови, що отримана інформація повинна підтверджуватися з інших джерел. До інтерв'ю необхідно добре підготуватися. Для цього бажано заздалегідь скласти список питань і, в деяких випадках, доцільно передати його особі, в якій братиметься інтерв'ю. Важливість інтерв'ю полягає у тому, що в процесі його проведення можна одержати певні підказки, на що слід звернути особливу увагу і де можна знайти найдокладнішу інформацію про діяльність організації, що перевіряється, для підтвердження результатів аудиту ефективності;

– документи на паперових носіях або в електронному вигляді, що стосуються різних сторін діяльності організації, що перевіряється, таких, як планування, організація внутрішнього контролю, проведення колегій і нарад, розгляд скарг і вирішення суперечок, результатів аудиторських перевірок тощо;

– внутрішня звітність і аналітичні огляди організації, що перевіряється, в яких узагальнюється інформація для керівництва або пропонуються заходи щодо усунення недоліків у роботі. Аудитори повинні знайти і провести аналіз таких звітів та оглядів, використовуючи для цього, зокрема, інтерв'ю із співробітниками організації, що перевіряється, та матеріали протоколів колегій і нарад керівництва;

– бази даних організації, що перевіряється, в яких накопичується відповідна інформація, що стосується її діяльності.

Одержана на їх основі інформація може бути важливим джерелом аудиторського доказу, особливо при кількісній оцінці показників її діяльності;

- зовнішні джерела інформації, до яких належать великі спеціалізовані бібліотеки, що мають літературу з питань сфери діяльності організації, що перевіряється;

- результати попередніх аудитів.

Вочевидь, що використовувати одночасно всі перераховані джерела інформації і фактичних даних для отримання аудиторських доказів і вивчити всі відповідні документи практично неможливо, оскільки це потребує значно більших витрат часу, ніж звичайно має у своєму розпорядженні на збір інформації група аудиторів. Тому, при вирішенні питань щодо джерел зібраної інформації і обсягів вивчення документів, члени групи аудиторів повинні керуватися своїми професійними міркуваннями, використовуючи ті або інші методи їх вибірки з урахуванням цілей аудиту та критеріїв оцінки ефективності.

В процесі збору фактичних даних аудитори повинні враховувати, що не всяка інформація може бути використана як аудиторський доказ. Це, наприклад, такі випадки, коли:

- інформація одержана лише з одного джерела (це може вплинути на надійність, достовірність і достатність доказу);

- усна інформація не підтверджується документами або іншими джерелами (вплив на надійність);

- інформація характеризує минуле, тобто вона застаріла і не відображає змін, що відбулися (вплив на релевантність);

- витрати на отримання інформації дуже великі відносно можливих результатів її використання (вплив на релевантність і достатність);

- джерело інформації має зацікавленість щодо результатів її використання (вплив на достовірність);
- зроблена вибірка інформації не репрезентативна (вплив на релевантність, обґрунтованість, достатність);
- інформація відноситься до одиничного випадку (вплив на обґрунтованість і достатність);
- інформація є неповною, тобто не відображає причину або наслідок факту або події (вплив на достовірність і достатність);
- інформація за своїм змістом є вельми суперечливою (вплив на достовірність).

Під час збору інформації члени групи аудиторів повинні використовувати фактичні дані та результати роботи внутрішнього контролю об'єктів аудиту, а також інших фахівців щодо оцінки ефективності тієї або іншої програми, сфери або напряму діяльності організації, що перевіряється, якщо вони можуть бути застосовані до цілей проведення даного аудиту і критеріїв оцінки ефективності. Це сприяє економії часу та коштів перевіряючих у результаті усунення дублювання.

Якщо в процесі збору інформації та фактичних даних група аудиторів зіткнулася з непередбаченими труднощами, що виникли відносно якості наявних даних або доступу до необхідної інформації, здійснюється перегляд методів і порядку проведення аудиту. Процес збору фактичних даних повинен бути організований так, щоб висновки за результатами аудиту, зроблені на основі зібраних доказів, були здатні витримати будь-який критичний аналіз.

Державні аудитори застосовують системний підхід та використовують тестування для оцінки ступеня відповідності діяльності організації (установи, програми) вимогам законодавчих та нормативних актів, а також ефективності та доцільності управління

нею [6].

На предмет відповідності в системі ДФА доцільно протестувати:

1. Засоби контролю, що забезпечують відповідність найважливішим вимогам законодавчих та нормативних актів, в тому числі у бюджетній сфері.

2. Засоби операційного аудиту по кожній важливій операції.

3. Засоби контролю фінансової звітності за кожним вагомим бухгалтерським записом.

У методиці ДФА, якщо засіб контролю розроблений невідповідним чином та не введений у дію, сенсу тестувати його немає. При цьому аудитор просто повідомляє про відсутність такого засобу контролю та про існування ризику виникнення збитків.

Якщо ж засоби контролю існують та діють, аудитор проводить таке тестування їхньої ефективності, яке є достатнім для того, щоб дійти висновку, що ризик відмови цих засобів контролю є низьким.

В аудиті економічних систем аудиторів повинні цікавити характеристики системи, а не суми грошових коштів, що проходять крізь них.

Тести можуть застосовуватися на трьох стадіях аудиту.

На стадії планування, на якій доцільно використовувати короткі тести (вибірка одного або двох показників) для визначення існування засобів контролю на рівнях їх розробки.

На стадії оцінки, на якій доцільно використовувати тести для підтвердження реальної дії засобів контролю.

На стадії верифікації більш детально тестуємо ті засоби контролю, які є дуже важливими, або ті, що під час початкової оцінки були визначені як слабкі й такі, що несуть ризику.

Перед виконанням основних тестів засобів контролю

аудитор здійснює короткі «побіжні» тести з тим, аби визначити, чи контролююча діяльність:

- 1) дійсно існує; та
- 2) функціонує у зрозумілій аудиторіві спосіб.

Ці «побіжні» тести призначені для того, аби підтвердити розуміння аудитором контролюючої діяльності, й відтак, відрізняються від тестів, що виконуються для підтвердження розуміння аудитором тих систем, у яких ці засоби контролю використовуються.

Використовуючи результати спостережень, перевірок та обговорень з працівниками, відповідальними за застосування та підтримку кожного засобу контролю та тестування, аудитор може визначити, чи дійсно кожен засіб контролю практично застосовується.

Якщо якийсь засіб контролю не застосовується, аудитор має розглянути імовірність досягнення цілей аудиту за допомогою інших засобів контролю, а також можливість тестування таких засобів контролю.

Тести можуть проводитися:

- 1) у вигляді *спостережень* за працівниками, що займаються контролюючою діяльністю в рамках своїх звичайних службових обов'язків;
- 2) у вигляді письмових чи усних *запитів* на адресу працівників, які беруть участь у застосуванні конкретних елементів системи контролю;
- 3) у вигляді *інспектування*, яке, як правило, вимагає ознайомлення з документами, які стосуються системи контролю.

Спостереження, як різновид тесту, є кращим за запит, а запит – кращим за інспекцію.

Результати дослідження засвідчили, що процес тестування найдоцільніше розподіляється на сім етапів:

Етап 1. Визначити мету тестування.

У державному фінансовому аудиті для отримання доказів існування та використання засобів контролю використовується аудиторська вибірка.

Етап 2. Визначити сукупність та одиниці вибірки.

Сукупність (тобто, той масив даних, з яких вибирається елемент вибірки) походить безпосередньо з визначення мети тесту.

Одиниці вибірки, як правило, визначаються як окремі елементи, з яких складається ціле (сукупність) (вони можуть складатися з документів, окремих записів, статей (позицій) чи інших елементів).

Етап 3. Визначити умови виключень.

Дати визначення помилок, порушень та відхилень.

Етап 4. Визначити чисельність вибірки.

1. Чисельність вибірки має збільшуватися одночасно зі зростанням важливості тесту.

2. Чисельність вибірки має збільшуватися одночасно із збільшенням очікуваної кількості помилок у сукупності.

Етап 5. Визначити метод вибору елементів вибірки.

Елементи вибірки мають вибиратися таким чином, щоб вибірка була репрезентативною. Можливі наступні варіанти.

1. Імовірнісний /статистичний відбір.

2. Суб'єктивна репрезентативна вибірка.

Етап 6. Завершити аудиторський тест.

Етап 7. Проаналізувати отримані результати:

1. Здійснити проєкцію результатів вибірки на сукупність.

2. Проаналізувати походження виявлених помилок:

а) чи є вони поодинокими або систематичними?

б) якими є причини їхньої появи та які наслідки вони спричинили?

в) чи є необхідність у проведенні подальших тестів?

Етап 3 може висвітлити певні недоліки у засобах контролю або інші невідповідності. На Етапі 4 нам може знадобитися визначити можливі масштаби та природу недоліків. При цьому процес тестування буде таким самим, що й на Етапі 3, за виключенням того, що нам доведеться звузити мету тесту та збільшити чисельність вибірки.

Наприклад, якщо у наведеному вище прикладі із виплатою заробітної платні (з тестовою вибіркою 20 одиниць) виявиться, що у чотирьох випадках підвищення заробітної платні не було дозволено, то на Етапі 4 доведеться розширити чисельність вибірки для тесту лише по цьому параметру, скажімо, до 50. Це дасть доказ для підтвердження висновку.

Це дає підстави розглядати характер вибірки в аудиті і її використання в процесах тестування внутрішнього контролю й аудиторської перевірки на основі вартісної оцінки.

Аудитор використовує вибірку через те, що дуже рідко надається можливість одержання абсолютної впевненості про генеральну сукупність, підданої аудиту. До того ж, дослідження окремої операції або елемента, що становлять одну статтю в Бюджеті, економічно неефективно.

Статистичний метод вибіркової перевірки, особливо в частині бюджетних видатків і доходів, будується на використанні теорії ймовірностей для побудови вибірки з генеральної сукупності і її оцінки з метою складання висновку про сукупність в цілому.

Переваги статистичного методу вибіркової перевірки

полягають в достатності відомостей про аудиторський ризик. Цей метод вимагає точного й певного підходу до аудиторської проблеми. Перевагою нестатистичного методу вибіркової перевірки є можливість для аудитора більш вільно використати професійне судження.

Статистичний метод вибірки використовується, коли випадкові числа можуть бути співвіднесені з елементами генеральної сукупності й коли об'єктивний виправданий результат бажаний. Нестатистичний метод вибіркової перевірки може використовуватися в умовах, коли аудитор має додаткові відомості про генеральну сукупність, коли об'єктивний виправданий результат не потрібен, і коли співвіднесення випадкових чисел ускладнено або неможливо.

Розмір вибірки змінюється прямолінійно з очікуваним коефіцієнтом відхилень у генеральній сукупності й розміром генеральної сукупності. Розмір вибірки змінюється у зворотній залежності із припустимим ризиком надмірної довіри й припустимим коефіцієнтом відхилень. Вплив розміру генеральної сукупності мінімальний, за винятком щодо малих генеральних сукупностей. Для доведення висунутих гіпотез сформовано наступні таблиці оцінки статистичної вибірки (табл. 7.6-7.10).

Таблиця 7.6

Оцінка результатів статистичної вибірки для тестів контролю

Верхня межа відхилення (сукупність 5000 одиниць)

5% - ризик оцінки ризику контролю є дуже низьким

Розмір вибірки /Фактична кількість знайдених відхилень

	0	1	2	3	4	5	6	7	8
25	11.3	17.6	*	*	*	*	*	*	*
30	9.5	14.9	19.5	*	*	*	*	*	*

Продовження таблиці 7.6

35	8.2	12.9	16.9	*	*	*	*	*	*
40	7.2	11.3	14.9	18.3	*	*	*	*	*
45	6.4	10.1	13.3	16.3	19.2	*	*	*	*
50	5.8	9.1	12.1	14.8	17.4	19.9	*	*	*
55	5.3	8.3	11.0	13.5	15.9	18.1	*	*	*
60	4.9	7.7	10.1	12.4	14.6	16.7	18.8	*	*
65	4.5	7.1	9.4	11.5	13.5	15.5	17.4	19.3	*
70	4.2	6.6	8.7	10.7	12.6	14.4	16.2	18.0	19.7
75	3.9	6.2	8.2	10.0	11.8	13.5	15.2	16.9	18.4
80	3.7	5.8	7.7	9.4	11.1	12.7	14.3	15.8	17.3
90	3.3	5.2	6.8	8.4	9.9	11.3	12.7	14.1	15.5
100	3.0	4.7	6.2	7.6	8.9	10.2	11.5	12.7	14.0
125	2.4	3.7	4.9	6.1	7.2	8.2	9.3	10.3	11.3
150	2.0	3.1	4.1	5.1	6.0	6.9	7.7	8.6	9.4
200	1.5	2.3	3.1	3.8	4.5	5.2	5.8	6.5	7.1

10% - ризик оцінки контролю є дуже низьким

Розмір вибірки /Фактична кількість знайдених відхилень

	0	1	2	3	4	5	6	7	8
20	10.9	18.1	*	*	*	*	*	*	*
25	8.8	14.7	19.9	*	*	*	*	*	*
30	7.4	12.4	16.8	*	*	*	*	*	*
35	6.4	10.7	14.5	18.1	*	*	*	*	*
40	5.6	9.4	12.8	15.9	19.0	*	*	*	*
45	5.0	8.4	11.4	14.2	17.0	19.6	*	*	*
50	4.5	7.6	10.3	12.9	15.4	17.8	*	*	*
55	4.1	6.9	9.4	11.7	14.0	16.2	18.4	*	*
60	3.8	6.3	8.6	10.8	12.9	14.9	16.9	17.9	*
70	3.2	5.4	7.4	9.3	11.1	12.8	14.6	16.2	17.9
80	2.8	4.8	6.5	8.3	9.7	11.3	12.8	14.3	15.7
90	2.5	4.3	5.8	7.3	8.7	10.1	11.4	12.7	14.0
100	2.3	3.8	5.2	6.6	7.8	9.1	10.3	11.5	12.7
120	1.9	3.2	4.4	5.5	6.6	7.6	8.6	9.6	10.6
160	1.4	2.4	3.3	4.1	4.9	5.7	6.5	7.2	8.0
200	1.1	1.9	2.6	3.3	4.0	4.6	5.2	5.8	6.4

Таблиця 7.7

Оцінка розміру вибірки

Розміри статистичної вибірки для тестів контролю (сукупність 5000 одиниць)

5% - ризик оцінки ризику контролю є дуже низьким

	Припустима норма відхилення								
	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
0.00	149	99	74	59	49	42	36	32	29
0.50	*	157	117	93	78	66	58	51	46
1.00	*	*	156	93	78	66	58	51	46
1.50	*	*	192	124	103	66	58	51	46
2.00	*	*	*	181	127	88	77	68	46
2.50	*	*	*	*	150	109	77	68	61
3.00	*	*	*	*	195	129	95	84	61
4.00	*	*	*	*	*	*	146	100	89
5.00	*	*	*	*	*	*	*	158	116
6.00	*	*	*	*	*	*	*	*	179

10% - Ризик оцінки контролю є дуже низьким

Очікуване відхилення сукупності (норма %)	Припустима норма відхилення								
	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
0.00	114	76	57	45	38	32	28	25	22
0.50	194	129	96	77	64	55	48	42	38
1.00	*	176	96	77	64	55	48	42	38
1.50	*	*	132	105	64	55	48	42	38
2.00	*	*	198	132	88	75	48	42	38
2.50	*	*	*	158	110	75	65	58	52
3.00	*	*	*	*	132	94	65	58	52
4.00	*	*	*	*	*	149	98	73	65
5.00	*	*	*	*	*	*	160	115	78
6.00	*	*	*	*	*	*	*	182	116

* Розмір вибірки є достатньо більшим для того, щоб бути ефективними з погляду витрат

Таблиця 7.8

Фактори надійності для оцінки результатів вибірки по методу ймовірності пропорційно розміру

Кількість перебільшень	1%	5%	10%	15%	20%	25%	30%	37%	50%
0	4.61	3.00	2.31	1.90	1.61	1.39	1.21	1.00	0.70
1	6.64	4.75	3.89	3.38	3.00	2.70	2.44	2.14	1.68

Продовження таблиці 7.8

2	8.41	6.30	5.33	4.72	4.28	3.93	3.62	3.25	2.68
3	10.05	7.76	6.69	6.02	5.52	5.11	4.77	4.34	3.68
4	11.61	9.16	8.00	7.27	6.73	6.28	5.90	5.43	4.68
5	13.11	10.52	9.28	8.50	7.91	7.43	7.01	6.49	5.68
6	14.57	11.85	10.54	9.71	9.08	8.56	8.12	7.56	6.67
7	16.00	13.15	11.78	10.90	10.24	9.69	9.21	8.63	7.67
8	17.41	14.44	13.00	12.08	11.38	10.81	10.31	9.68	8.67
9	18.79	15.71	14.21	13.25	12.52	11.92	11.39	10.74	9.67
10	20.15	16.97	15.41	14.42	13.66	13.02	12.47	11.79	10.67

Фактори надійності відносно перебільшень/ Ризик неправильного прийняття пердставлені у таблиці 7.8

Розширення факторів для вибірки за методом ймовірності пропорційно розміру передбачає наступну послідовність і сформовану таблицю 7.9.

Розширення факторів відносно прогнозованих перекручень.

Ризик неправильного прийняття 1% 5% 10% 15% 20% 25% 30% 37% 50%

Фактор розширення 1.9 1.6 1.5 1.4 1.3 1.25 1.2 1.15 1.0

Таблиця 7.9

Співвідношення бажаного виправлення з урахуванням ризику вибірки й припустимого перекручування

Ризик неправильного прийняття	Ризик неправильної відмови			
	<u>0.20</u>	<u>0.10</u>	<u>0.05</u>	<u>0.01</u>
0.01	0.355	0.413	0.457	0.525
0.025	0.395	0.456	0.500	0.568
0.05	0.437	0.300	0.543	0.609
0.075	0.471	0.532	0.576	0.641
0.10	0.500	0.561	0.605	0.668
0.15	0.511	0.612	0.653	0.712
0.20	0.603	0.661	0.700	0.753
0.25	0.653	0.708	0.742	0.791
0.30	0.707	0.756	0.787	0.829
0.35	0.766	0.808	0.834	0.868
0.40	0.831	0.863	0.883	0.908
0.45	0.907	0.926	0.937	0.952
0.50	1.000	1.000	1.000	1.000

Відібраний ризик відсотка неправильної відмови й відповідні звичайні нормативні відхилення або фактори Π_r подані в таблиці 7.10.

Таблиця 7.10

**Ризик неправильної Звичайне нормативне Відповідна
впевненість відмови відхилення (фактор Π_r) або рівень
надійності)**

0.30	± 1.04	0.70
0.25	± 1.15	0.75
0.20	± 1.28	0.80
0.15	± 1.44	0.85
0.10	± 1.64	0.90
0.05	± 1.96	0.95
0.01	± 2.58	0.99

Наступним етапом формування вибірки є визначення розміру вибірки за методом середнього значення на одиницю:

$$n = \left(\frac{N \cdot U_R \cdot S_{xj}}{A} \right)^2 \quad (7.1)$$

де, N = розмір сукупності;

U_R = звичайне нормативне відхилення з урахуванням бажаного ризику неправильної відмови;

S_{xj} = оціночне нормативне відхилення сукупності;

A = бажане або заплановане виправлення з урахуванням ризику вибірки.

Так, у бюджеті України ці чотири фактори становлять 3.000, 1.96, 100 й 42.000 млрд грн. відповідно. Таким чином, розмір вибірки (статей доходів) становить 196, розраховується в такий спосіб:

$$n = \left(\frac{3,000 \cdot 1.96 \cdot 100}{42,000} \right)^2 = 196$$

Тобто, для дослідження доходної частини державного бюджету необхідно дослідити 196 основних джерел їх формування

за видами та особливостями формування та надходження.

Після збору аудиторських доказів слід перейти до процесу їх аналізу для створення необхідної бази для розробки наступних висновків і рекомендацій.

Що стосується етапу аналізу результатів ревізії (перевірки) та переробки їх в акти, довідки або протоколи, то про порядок його здійснення в існуючій в Україні нормативній базі, що регулює питання державного аудиту сказано дуже мало. Робоча документація може бути оформлена у вигляді простих записів, таблиць групуванням цифрових чи інших даних та їх аналізом тощо.

При аналізі чи розробці аудиторських доказів основною характеристикою того чи іншого доказу повинна бути його *достатність*. Тобто обсяг доказів повинен давати можливість сформулювати думку щодо цілі аудиту.

Оцінюючи достатність аудиторських доказів, завжди необхідно ставити питання та давати на нього відповідь – чи є зібрані докази достатніми для того, щоб переконати пересічного громадянина в достовірності та обґрунтованості висновків аудиту ефективності.

При оцінці достатності доказу також необхідно брати до уваги наступні чинники:

- якість отриманих доказів;
- рівень істотності або значущості виявлених даних;
- ступінь ризику, пов'язаного з помилковістю зробленої думки;
- накопичений під час попередніх аудитів досвід щодо достовірності аудиторської документації;
- попередньо відоме ставлення клієнта до відповідної проблеми;

- переконливість доказів при аудиті;
- витрати на отримання доказів у порівнянні з користю, яка отримана від них при їх використанні для підкріплення отриманих відомостей.

Аналіз аудиторських доказів має різноманітні моделі або методи: дослідження причинно-наслідкових зв'язків, порівняння поточної ситуації з минулими подіями, порівняльні дослідження різних варіантів або результатів. Аналіз доказів пов'язаний з оцінкою значущості знайдених фактів і з формуванням відповідей на питання аудиту.

Результати аудиторської перевірки виникають не випадково. Вони утворюються (виявляються) в процесі тестування з наступним аналізом його результатів. При цьому об'єкти тестування могли бути вибрані для дослідження відхилень від норм, виявлених у процесі перевірки.

Результати є доказами: вони репрезентують не просто випадкові події, але виключення зі стандартних правил. У ДФА вони представляють систематичні помилки або неточності, які нерідко трапляються у тих чи інших процесах.

Усі результати мають бути досліджені, аби на їх підставі можна було визначити:

- 1) критерії – очікуваний стандарт ефективності або нормативного регулювання;
- 2) стан – як йдуть справи насправді;
- 3) причини – чому не було витримано вимоги стандарту;
- 4) слідства – що з цього слідує. Інакше кажучи, наслідки існуючої різниці між тим, як повинні іти справи та тим, який стан в дійсності;
- 5) наслідки – якими є можливі наслідки цього (втрата

коштів, часу тощо);

б) висновки аудиту – хто або що несе відповідальність;

7) рекомендації – що саме аудитор рекомендує (якщо це можливо) здійснити організації для виправлення або покращання стану речей.

Критерій – це стандарти, на відповідність яким перевіряється ефективність діяльності. В аудиторських перевірках законності та нормативної відповідності ці стандарти зазвичай представлені незмінними правилами, нормами та процедурами. В аудиторських перевірках критерії тяжіють до меншої визначеності, лишаючись відкритим для суб'єктивної оцінки та трактування.

Причини недотримання стандартів, виявлені під час аудиторських перевірок нормативної відповідності, можуть бути такі:

1. Незабезпечення відповідності законодавчим та нормативним вимогам.

2. Невідповідність встановленим бюджетним обмеженням.

3. Відсутність належного обліку.

4. Відсутність моніторингу триваючих операційних процесів.

Причини невідповідності, виявлені в ході аудиторських перевірок ефективності діяльності, можуть бути такі.

1. Не визначені підходящі цілі.

2. Не розроблені операційні плани.

3. Не встановлені стандарти очікуваної ефективності діяльності.

4. Відсутність забезпечення відповідними людськими та матеріальними ресурсами.

5. Відсутність підготовки персоналу або нагляду за його діяльністю.

6. Не розроблені або неналежним чином функціонують системи внутрішнього обліку.

Причиною відхилень від стандартів (вимог, норм), виявленою в обох типах аудиторських перевірок, може бути невживання керівництвом заходів, рекомендованих попередніми аудиторськими перевірками.

Таким чином, розробка та аналіз аудиторських доказів повинні бути практичною основою для звіту про аудит ефективності, а також що найважливіше, сформувані базу для наступних висновків, рекомендацій та пропозицій.

Основою методики фінансового контролю є нормативний підхід, тобто перевірка діяльності організації відносно дотримання правил здійснення фінансових і господарських операцій з державними коштами, тоді як проведення ДФА базується на аналітичних процедурах та оцінці економічних наслідків використання державних коштів. При цьому важливу роль відіграє аналіз систем управління, планування, моніторингу та контролю, що існують на об'єктах перевірки, їх здатність забезпечувати виконання запланованих результатів.

Отже, оцінка ефективності використання державних коштів повинна здійснюється на основі обраних критеріїв, що представляють свого роду «еталон», якому має відповідати діяльність об'єктів, що перевіряються. У процесі проведення ДФА слід використовувати такі методи збору фактичних даних, як анкетування, методичні правила проведення якого розроблені в роботі.

Список використаних джерел:

1. Аудит: підручник (в двох частинах) / За ред. Грушко В.І./ Брадул О.М., Шепелюк В.А, Ільїна С.Б., Юнацький М.О., Хорошенко А.П., Брадул Т.В., 4-те вид. доп. і перероб. Київ: Ліра-К,

2019. 324 с.

2. Бюджетний кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17#Text>

3. Управлінський облік: навчально-практичний посібник. – 2-ге вид., перероб. і доп. / О.М. Брадул, В.А. Шепелюк. Київ: Кондор, 2017. 352 с.

4. Державний фінансовий контроль виконання бюджетних програм / Т.І. Єфименко, І.Б. Стефанюк, Н.І. Рубан та ін. Монографія. Київ: НДФІ, 2004. 204 с.

5. Шевчук В.О. Про організацію державного фінансового контролю в зарубіжних країнах: Аналітична записка. Київ: НДФІ при Міністерстві фінансів України, 1999. 21 с.

6. Юргилевич С.В. Система державного фінансового контролю. *Фінансовий контроль*. 2002. №4.

ГЛАВА VIII

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ СУДОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

Сутність судової експертизи та її принципи. В умовах глобалізаційних процесів судова експертиза є досить складним та відповідальним процесом, оскільки вимагає від суб'єкта контролю, ґрунтовних професійних знань та обізнаності в суміжних науках. Як свідчать статистичні дані та матеріали перевірок державних органів контролю, останнім часом спостерігається значне зростання кількості злочинів у сфері господарської діяльності юридичних та фізичних суб'єктів господарювання. Збільшення в суспільстві кількості економічних порушень, зокрема зловживань та шахрайства, визначають необхідність судової експертології, як складової частини заходів, орієнтованих на економічні відносини ринкового спрямування, етапів формування взаємовідносин між суб'єктами господарювання як на самому підприємстві, так і за його межами.

У зв'язку з цим, експертна справа в Україні, як і в усьому світі, посідає надзвичайно важливе місце суспільній практиці. Необхідність проведення експертизи виникає в науковій, виробничій, архітектурно-будівельній, економічній, торговельній, соціальній, медичній, правоохоронній та інших сферах людської діяльності, пов'язаної з впровадженням у практику результатів наукових досліджень та встановленням фактів, що мають юридичне значення.

Відзначаючи особливості визначення поняття судової експертизи, слід перш розглянути саме поняття експертизи. Слід зазначити, що термін «експертиза» походить від латинського

«expertus», що означає «досвідчений» та використовується як в науковій діяльності, так і в практичних дослідженнях, оскільки, така характеристика важлива для використання професійних знань.

Загальноприйнято, що судова експертиза за своєю сутністю має особливі ознаки, які окреслені процесуальним законодавством. Подібність її з експертизами в інших сферах людської діяльності, а саме: перевірки якості товарів, зведення новобудов, використання бюджетних коштів, полягає у тому, що вона, є дослідженням, в основі якого лежить використання спеціальних знань.

Основними елементами економічної експертизи, за допомогою яких формується уявлення про зміст судово-експертної діяльності, є такі його важливі характеристики як: суб'єкти, об'єкти, предмет, методи та завдання дослідження. Методичні підходи до формування сутності судово-експертної діяльності в узагальненому вигляді наведені в табл. 8.1.

Таблиця 8.1

Методичні підходи до формування сутності судово-експертної діяльності

Ключові елементи	Можливі варіанти їх формування
Предмет	фактичні дані та обставини справи, встановлені судовим експертом на підставі використання спеціальних знань, шляхом застосування відповідних засобів та методів, при дослідженні матеріальних носіїв інформації.
Об'єкт що досліджується	це матеріальні або матеріалізовані носії інформації які є джерелом інформації щодо обставин справи. Матеріальні: речові докази, люди (<i>позивачі та відповідачі, свідки тощо</i>), будівлі, ділянки, документи, зразки тощо; Матеріалізовані: це відомості зафіксовані в матеріалах справи - свідчення свідків, ідеальні сліди – сліди пам'яті людини (фоторобот). Під час проведення судових експертиз об'єкти дослідження можуть бути пошкоджені або витрачені лише у тій мірі, в якій це необхідно для дослідження (ЗУ СЕ). Якщо у процесі дослідження виникає необхідність в частковому пошкодженні об'єкта або його знищення

Об'єкт що досліджується	- це можливо тільки з дозволу органу, який призначив експертизу.
Суб'єкт, який досліджує	Державні спеціалізовані установи; Судові експерти, які не є працівниками державних спеціальних установ; Інші фахівці (експерти) з відповідних галузей знань.
Спеціальні знання	належать будь-які знання та уміння об'єктивного характеру, отримані внаслідок вищої професійної підготовки, наукової діяльності, досвіду практичної роботи, що відповідають сучасному науково-практичному рівню.
Завдання	<p>Повне, всебічне та об'єктивне дослідження обставин справи, в рамках якої проведено судову експертизу</p> <p>Залежно від характеру поділяються на:</p> <p>а) класифікаційні – віднесені до певного класу, виду, роду - об'єднані спільністю знань (економічні, криміналістичні, інженерно-транспортні, мистецтвознавчі, медичні та психофізіологічні тощо);</p> <p>б) ідентифікаційні – для встановлення індивідуальної totoжності;</p> <p>в) діагностичні – для встановлення стану (економічна відноситься до діагностичних).</p> <p>в) ситуаційні - пов'язані з дослідженням об'єкта, його ознак і властивостей залежно від конкретної ситуації та обстановки на місці події.</p> <p>г) інтеграційні – виконуються комплексно і комісійною.</p> <p>Залежно від черговості (послідовності) проведення на:</p> <ul style="list-style-type: none"> - первинні (за якої об'єкт досліджується вперше); - повторні (призначаються в разі необґрунтованості висновку в первинній експертизі або коли висновок суперечить іншим матеріалам справи чи породжує сумнів у його правильності). <p>За обсягом проведених досліджень:</p> <ul style="list-style-type: none"> - основні (первинні); - додаткові (ними вирішуються питання, які з об'єктивних причин не входили до переліку основної експертизи або доповнюють чи уточнюють відповіді основної). <p>Залежно від кількісного складу експертів на:</p> <ul style="list-style-type: none"> - одноособові (проводяться одним експертом); - комісійні (проводяться групою експертів однієї галузі спеціальних знань).

Класифікація судових експертиз за галузями спеціальних знань, які використовуються при їх проведенні	За галузями спеціальних знань виділяють 9 основних видів експертизи: криміналістична; інженерно-технічна; економічна; експертиза у сфері інтелектуальної власності; мистецтвознавча; товарознавча, психологічна, екологічна, військова
Методи дослідження	До загальнонаукових методів, які застосовуються при проведенні досліджень відносяться такі прийоми, як аналіз і синтез, дедукція і індукція, абстрагування і конкретизація, аналогія, системний аналіз і функціонально – вартісний аналіз, документарної перевірки, співставлення даних, моделювання.

Джерело: узагальнено автором

Таким чином, предмет пізнання визначає відповідну галузь знання, діяльності і тому дає підстави для класифікації цих галузей. У понятті предмета пізнання «синтезуються» певні сторони понять об'єкта, мети (завдання) і методів пізнання. Але це аж ніяк не виключає можливості самостійного розгляду і використання зазначених понять. Звідси, цілком правомірно розглядати окремо поняття предмета, методу, об'єкта і завдання відповідної галузі знання (у т. ч. експертизи), не забуваючи, однак, що в понятті предмета «синтезуються» певні сторони (елементи) інших із зазначених понять.

Своєрідно має вирішуватися питання про предмет такої пізнавальної діяльності, яка спрямована не на безумовно реальний (наприклад, «речове-предметний») об'єкт, а має на меті встановити, перш за все, саме реальність свого об'єкта, виходячи з припущення (гіпотези) про його наявність. Подібна гіпотеза виникає на основі

певних даних (відомостей, інформації) про наявність об'єкта, матеріальними носіями цих даних є різні речі, документи, усні повідомлення і т. п., пов'язані (реально чи приблизно) з об'єктом пізнання.

Під предметом такого роду пізнавальної діяльності слід розглядати дані (відомості, інформацію) про її об'єкти, досліджувані в залежності від умов (а також певними методами) з метою достовірного встановлення наявності вказаного об'єкта. Таке дослідження може виражатися як в аналізі вже наявних даних, так і в отриманні на клопотання додаткових даних та їх аналізі. Що ж стосується матеріальних носіїв цих даних (відомостей, інформації), то їх можна розглядати як засоби пізнання – враховуючи їх зв'язок (реальну або передбачувану) з об'єктом пізнання.

Об'єкти експертизи – це закріплені у матеріалах справи і передбачені процесуальним законодавством джерела інформації; в їх числі головна роль належить речовим доказам, речовій обстановці місця події, зразкам для порівняльного експертного дослідження.

Об'єктом експертизи є ті джерела відомостей про встановлювані факти і ті носії інформації, які піддаються експертному дослідженню і за допомогою яких експерт пізнає обставини, що входять у предмет експертизи. Таким чином, якщо факти, що утворюють предмет експертизи, є метою і результатом дослідження, то властивості об'єкта є засобом пізнання цих фактів.

Поняття об'єкта як джерела фактичних даних, носія інформації про факти, що становлять предмет експертизи, є найбільш поширеним у науковій юридичній літературі.

Спірним є питання, чи відносяться до об'єктів тільки матеріальні предмети, фрагменти речової обстановки або до їх числа можуть бути включені також події, факти та інші ідеальні об'єкти.

Одні автори визначають об'єкт експертизи як речі або факти, інші рішуче проти цього заперечують і включають в це поняття тільки об'єкти матеріального характеру (люди, тварини, речі, документи).

У принципі експертному дослідженню можуть піддаватися не тільки конкретні предмети, але і різні процеси (події, явища, дії), на підставі вивчення яких експерт пізнає інші факти, що є предметом експертизи. Тим не менш, є доцільним більш вузьке розуміння об'єктів експертизи, а саме лише як конкретних предметів, речей, що піддаються експертному дослідженню. Причому, таке розуміння об'єкта більш виправдане не тільки тому, що в іншому випадку можливе змішання об'єкта і предмета експертизи (це міркування є основним аргументом прихильників цієї точки зору). Справа в тому, що стосовно до експертного дослідження, на відміну від інших видів пізнавальної діяльності, об'єкт дослідження є поняттям не тільки гносеологічним, а й правовим, і уявляє собою єдність цих аспектів. Правовий же режим може бути поширений лише на реально існуючі об'єкти. Об'єкти нематеріального характеру (факти, події минулого) не мають будь-якого процесуального статусу, і щодо них не може бути встановлено будь-якого процесуального режиму. У зв'язку з цим, видається більш правильним розуміти під об'єктами експертного дослідження тільки матеріальні предмети, оскільки це дозволяє найбільш повно враховувати правову специфіку судової експертизи.

Таким чином, об'єкт (об'єкти) експертизи можна визначити як предмети матеріального світу, що підлягають експертному дослідженню з метою встановлення фактів, що входять у предмет експертизи. Будучи залучені в процес, представлені матеріали отримують статус речових чи письмових доказів.

Проведення експертизи (її призначення та провадження)

займає центральне місце серед слідчих дій, пов'язаних з використанням спеціальних знань.

При цьому судова експертиза відрізняється від експертиз, пов'язаних з впровадженням у практику результатів проєктних, наукових досліджень та інших, тим, що порядок її призначення та провадження, а також використання отриманих при цьому результатів, передбачений процесуальним законодавством, що виконується за завданням судово-слідчих органів.

Тобто, за своєю сутністю судова експертиза – це дослідження на основі спеціальних знань у галузі науки, техніки, мистецтва, ремесла тощо, об'єктів, явищ і процесів з метою надання висновку з питань, що є або будуть предметом судового розгляду.

Крім того, характеризуючи сучасну практику, слід враховувати, що судова експертиза завжди призначається судом (слідчим) і проводиться її суб'єктом – судовим експертом, який набуває процесуальний статус в силу юридичного факту – отримання ухвали суду (постанови слідчого) про призначення судової експертизи, а сутність експертизи можна визначити як проведення особою (експертом), яка володіє спеціальними знаннями з питань, які цікавлять орган, що призначив експертизу, та має відповідну кваліфікацію.

З огляду на наведене, при проведенні судової експертизи, використовуються нормативно-правові акти, що регулюють судово-експертну діяльність в Україні, а основою державного регулювання, є норми основного Закону держави – Конституції України. Відповідно до ст. 92 Конституції, засади судової експертизи визначаються виключно законами України. При цьому, слід враховувати, що цією статтею Конституції встановлено, що ніякими підзаконними нормативними актами (положеннями, інструкціями тощо) не можна

законодавчо закріплювати засади судово-експертної діяльності, оскільки це прерогатива законів.

В Україні функціонування судово-експертної діяльності регулюється нормами Закону України «Про судову експертизу», який був введений в дію постановою Верховної Ради України від 25 лютого 1994 р.

Відповідно до статті 2 вище згаданого закону, де визначено законодавство України про судову експертизу, яке складається з процесуального законодавства, інших законодавчих актів, міжнародних договорів та угод про взаємну правову допомогу і співробітництво, що регулюють правовідносини у сфері судово-експертної діяльності. Тобто, такими законодавчими нормами є: Конституція України; Закон України «Про судову експертизу» № 4038-12 (введений в дію 25 лютого 1994 року), який визначає правові, організаційні і фінансові основи судово-експертної діяльності, з метою забезпечення правосуддя України незалежною, кваліфікованою і об'єктивною експертизою; Кримінальний і Кримінально-процесуальний кодекси України; Цивільний і Цивільно-процесуальний кодекси України; Господарський і Господарсько-процесуальний кодекси України; інші кодекси.

Важливе значення мають і підзаконні нормативно-правові акти, зокрема, Інструкція про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень і Науково-методичні рекомендації з питань підготовки та призначення судових експертиз, яка затверджена наказом Міністерства юстиції України від 8 жовтня 1998 року № 53/5 (із змінами і доповненнями), яка регламентує порядок призначення і проведення судових експертиз та експертних досліджень судовим експертам науково-дослідних інститутів судових експертиз Міністерства юстиції України та атестованим

судовим експертам, що не працюють у державних спеціалізованих установах.

Ключовим елементом судово-експертної діяльності є суб'єкти – це державні спеціалізовані установи, їх територіальні філії, експертні установи комунальної форми власності, а також судові експерти, які не є працівниками зазначених установ, та інші фахівці (експерти) з відповідних галузей знань у порядку та на умовах, визначених цим Законом [1].

Відповідно до ст. 7 Закону України «Про судову експертизу», державними спеціалізованими установами здійснюється судово-експертна діяльність, пов'язана з проведенням криміналістичних, судово-медичних і судово-психіатричних експертиз. Слід враховувати, що для судових експертів, які не є працівниками зазначених установ, є обмеження щодо діяльності з проведення вищеперерахованих експертиз. До державних спеціалізованих установ належать: науково-дослідні установи судових експертиз Міністерства юстиції України; науково-дослідні установи судових експертиз, судово-медичні та судово-психіатричні установи Міністерства охорони здоров'я України; експертні служби Міністерства внутрішніх справ України, Міністерства оборони України, Служби безпеки України та Державної прикордонної служби України.

Таким чином, відповідно до загальноприйнятих правил, затверджених в Україні законодавчо, суб'єктами судово-експертної діяльності є:

- державні спеціалізовані установи; судові експерти, які не є працівниками державних спеціалізованих установ;
- інші фахівці (експерти) з відповідних галузей знань.

Слід зазначити, що експерти, які не є працівниками державних

спеціалізованих установ у своїй діяльності керуються Інструкцією про особливості здійснення судово-експертної діяльності атестованими судовими експертами, що не працюють у державних спеціалізованих експертних установах № 3505 від 12.12.2011 року. Також судово-експертна діяльність може здійснюватися на підприємницьких засадах спеціалістами відповідних галузей знань за разовими договорами.

Відповідно до статті 3 Закону України «Про судову експертизу», судово-експертна діяльність здійснюється на таких принципах: законності, незалежності, об'єктивності і повноти дослідження.

З огляду на наведене, узагальнено економічну сутність принципів (табл. 8.2).

Таблиця 8.2

Судово-експертна діяльність здійснюється на принципах

Принципи	Економічна сутність
Законності	Означає, що всі дії у процесі судово-експертної діяльності повинні знаходитися в рамках закону та відповідати йому. Полягає у тому, що дослідження, проведені із використанням спеціальних знань судового експерта і, які обґрунтовуються найсучаснішими методиками та науковими досягненнями, не мають доказового значення у разі порушення норм процесуального законодавства при призначенні та проведенні судової експертизи.
Незалежності	Експерт не повинен знаходитися в будь-якій залежності (матеріальній або службовій) від будь-якої зі сторін, органів досудового розслідування та суду.
Незалежності	Якщо така залежність є експерт повинен заявити самовідвід, який має бути реалізований у науковому та процесуальному аспектах. Експертні установи повинні бути забезпечені фінансовою, матеріально-технічною, інформаційною і методичними базами для належного забезпечення використання судовими експертами досягнень науки і техніки при проведенні судових експертиз.

Незалежності	При цьому судові експерти повинні бути захищені законом від втручання у процес проведення дослідження органів або осіб, які призначають судову експертизу та інших зацікавлених у справі осіб.
Об'єктивності	Дані, одержані в процесі дослідження, фіксуються у висновку експерта і не повинні ґрунтуватися на очікуваних чи бажаних результатах.
Повноти дослідження	Використання всіх методів і методик необхідних для встановлення максимальної істини, яка полягає в тому, що експерт встановлює за допомогою спеціальних знань усі обставини в межах інформації, яку містять досліджувані ним об'єкти.

Джерело: узагальнено автором

Відповідно до положень статті 8 Закону України «Про судову експертизу», одним із дієвих засобів удосконалення судово-експертної діяльності є робота науково-консультативної та методичної ради з проблем судової експертизи при Мін'юсті України (далі – НКМР). НКМР створено з метою сприяння науково-дослідній та експертній діяльності судово-експертних установ, що належать до сфери управління Мін'юсту.

До складу НКМР, що формується Мін'юстом, залучаються провідні вчені і фахівці судово-експертних установ МЮ України, експертних і наукових установ та інших міністерств і відомств. Повноваження цієї ради, основні завдання, функції, організаційні аспекти її роботи регламентуються Положенням про НКМР, затвердженим наказом Мін'юсту України 13 жовтня 2000 р. № 49/5. Згідно з цим Положенням, основними завданнями НКМР є визначення пріоритетних напрямків наукових досліджень судово-експертних установ у галузі судової експертизи та надання пропозицій щодо форм і методів їх здійснення; оцінка перспектив розвитку наукових досліджень у галузі судової експертизи, їх

актуальності та новизни; забезпечення єдиного методологічного підходу у вирішенні питань теорії та практики судової експертизи; вдосконалення науково-методичних розробок; розгляд спірних питань експертної практики; сприяння підвищенню кваліфікації наукових і експертних кадрів судово-експертних установ.

Підставою для проведення експертного дослідження є письмова заява (лист) замовника (юридична або фізична особа) з обов'язковим зазначенням його реквізитів, з переліком питань, які підлягають розв'язанню, а також об'єктів, що надаються.

Експертизи класифікуються і за процесуальними ознаками, наступним чином (табл. 8.3).

Таблиця 8.3

Класифікація судових експертиз за процесуальними ознаками

Вид	Ознаки
первинні	є основним видом експертизи, при проведенні якої об'єкт досліджується вперше
повторні	призначається в разі порушення встановлених вимог і правил під час проведення первинної експертизи, досліджуються ті самі об'єкти та вирішуються ті самі питання що й при проведенні первинної (попередньої) експертизи
додаткові	експертиза призначається в залежності від обставин для вирішення окремих питань, які не ввійшли в перелік питань первинної експертизи, необхідно провести додаткове дослідження або дослідити додаткові матеріали, які не були надані під час проведення попередньої експертизи.
комісійні	проводиться двома чи більшою кількістю осіб фахівцями однієї галузі знань. Може бути однопредметною (досліджують питання одного виду експертизи, в них беруть участь експерти лише однієї спеціальності) і багатопредметною, комплексною (досліджують питання, які є предметом різних експертиз, відповідно участь в них беруть фахівці різних галузей знань).
комплексні	проводиться із застосуванням спеціальних знань різних галузей науки, техніки або інших спеціальних знань (різних напрямів у межах однієї галузі знань) для вирішення одного спільного (інтеграційного) завдання (питання)

Джерело: узагальнено автором

Крім того, за місцем проведення судові експертизи класифікуються на:

- експертизу, яка проводиться в експертних установах;
- експертизу, яка проводиться поза межами експертної установи (на місці події, в приміщенні судово-слідчих органів);
- експертизу, яка проводиться експертом, що не є працівником державної експертної установи і який отримав відповідну кваліфікацію за рішенням Центральної кваліфікаційної комісії МЮ України.

Слід враховувати, що строк проведення експертизи встановлюється у залежності від складності дослідження, з урахуванням експертного навантаження фахівців, керівником експертної установи (або заступником керівника чи керівником структурного підрозділу), у межах: 10 днів – щодо матеріалів з невеликою кількістю об'єктів і не складних за характером досліджень; 30 календарних днів – щодо матеріалів із середньою кількістю об'єктів або середньої складності за характером досліджень; 60 календарних днів – щодо матеріалів з великою кількістю об'єктів або складних за характером досліджень; понад 60 календарних днів – щодо матеріалів із дуже великою кількістю об'єктів або особливо складних за характером досліджень (досліджень з використанням криміналістичного обладнання (лазерного, оптичного, електронного), проведення експериментальних досліджень, застосування декількох методів), при цьому строк виконання не повинен перевищувати 90 календарних днів.

Це означає, що якщо експертиза є особливо складною, потребує вирішення більше десяти питань або вирішення питань, які потребують декількох досліджень, чи налічує понад п'ять томів матеріалів справи або є комплексною чи потребує залучення фахівців

з інших установ (у тому числі судово-медичних), підприємств, організацій і не може бути виконана в зазначені строки, тозначається більший строк виконання за письмовою домовленістю з органом чи особою, який призначив експертизу та залучив експерта, після попереднього вивчення ним наданих матеріалів.

Слід також враховувати, що попереднє вивчення матеріалів при проведенні простих та середньої складності досліджень не повинно перевищувати відповідно п'яти та десяти робочих днів; при складних та особливо складних дослідженнях – відповідно п'ятнадцяти та двадцяти робочих днів. Якщо не відбувається погодження термінів проведення експертизи, то матеріали справи повертаються з пропозицією призначити експертизу іншим суб'єктам судово-експертної діяльності, визначеним у статті 7 Закону України «Про судову експертизу».

Разом тим, строк устанавлюється також за письмовою домовленістю з органом, який призначив експертизу, після попереднього вивчення експертом наданих матеріалів.

В свою чергу, у разі значного завантаження експерта та знаходження в нього на виконанні одночасно понад десяти експертиз, у тому числі комісійних та комплексних, вказані терміни можуть бути переглянуті або встановлені додатково з урахуванням необхідного реального часу на їх виконання.

При виникненні відмови органу, який призначив експертизу, у погодженні запропонованого строку проведення експертизи матеріали справи повертаються з пропозицією призначити експертизу іншим суб'єктам судово-експертної діяльності.

У випадку невиконання клопотань експерта щодо надання додаткових матеріалів, несплати вартості експертизи протягом 45 календарних днів з дня направлення клопотання, незабезпечення

прибуття експерта, безперешкодного доступу до об'єкта дослідження, матеріали справи повертаються органу, який призначив експертизу, із зазначенням мотивованих причин неможливості її проведення.

Строк проведення експертизи починається з робочого дня, наступного за днем надходження матеріалів до експертної установи, і закінчується у день складання висновку експерта (повідомлення про неможливість надання висновку). Якщо закінчення встановленого строку проведення експертизи припадає на неробочий день, то днем закінчення строку вважається наступний за ним робочий день.

У строк проведення експертизи не включається строк виконання клопотань експерта, усунення недоліків, допущених органом, який призначив експертизу.

Порядок призначення судових експертиз. Підставою для призначення судових експертиз є необхідність, якщо у справі виникає потреба у застосуванні спеціальних знань, тоді слідчий чи суддя можуть призначити судову експертизу. Відповідно до п. 1.8. Інструкції 53/5, правовою підставою для призначення судової експертизи є процесуальний документ, ухвала суду або постанова органу досудового розслідування; та письмове звернення (заява) фізичної особи, юридичної особи для проведення дослідження (рис. 8.1).

Наприклад, у Кримінально-процесуальному кодексі підстави проведення експертизи регулюються нормами статті 242, а саме:

1. Експертиза проводиться експертом за зверненням сторони кримінального провадження або за дорученням слідчого судді чи суду, якщо для з'ясування обставин, що мають значення для кримінального провадження, необхідні спеціальні знання. Не допускається проведення експертизи для з'ясування питань права.

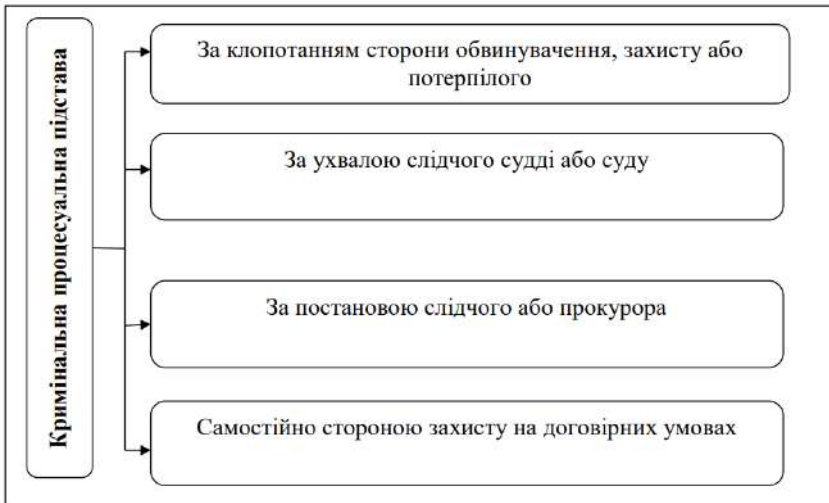


Рис. 8.1. Процесуальні підстави призначення експертизи

Джерело: складено автором

2. Слідчий або прокурор зобов'язаний звернутися до експерта для проведення експертизи щодо:

- 1) встановлення причин смерті;
- 2) встановлення тяжкості та характеру тілесних ушкоджень;
- 3) визначення психічного стану підозрюваного за наявності відомостей, які викликають сумнів щодо його осудності, обмеженої осудності;

- 4) встановлення віку особи, якщо це необхідно для вирішення питання про можливість притягнення її до кримінальної відповідальності, а іншим способом неможливо отримати ці відомості;

- 5) встановлення статевої зрілості потерпілої особи в кримінальних провадженнях щодо злочинів, передбачених статтею 155 Кримінального кодексу України.

3. Примусове залучення особи для проведення медичної або

психіатричної експертизи здійснюється за ухвалою слідчого судді, суду.

Організаційні засади призначення та проведення експертиз здійснюються у відповідності до розділу 4 Інструкції № 53/5, основні напрями узагальнено на рисунку 8.2. Порядок призначення судових експертиз та експертних досліджень судовим експертам науково-дослідних інститутів судових експертиз Міністерства юстиції України та атестованим судовим експертам, що не працюють у державних спеціалізованих установах, організація проведення експертиз та оформлення їх результатів визначаються Кримінально-процесуальним, Цивільним процесуальним, Господарським процесуальним кодексами України, Кодексом адміністративного судочинства України, Законом України «Про судову експертизу», іншими нормативно-правовими актами з питань судової експертизи, а також Інструкцією про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень (рис. 8.2).



Рис. 8.2 Організаційні засади призначення та проведення судових експертиз

Джерело: узагальнено автором

У документі про призначення експертизи обов'язково повинен бути зазначений: хто призначив експертизу, короткий опис обставин справи; перелік питань, суб'єкт якому доручається

проведення експертизи (НДІСЕ); попередження експерта про кримінальну відповідальність за ст. 384, 385 КПК; об'єкти які надаються. Організація проведення експертиз та експертних досліджень зображено на рис. 8.3.



Рис. 8.3 Організація проведення експертиз та експертних досліджень

Джерело: узагальнено автором

Під час розгляду клопотання слідчий суддя має право за клопотанням учасників розгляду або за власною ініціативою заслухати будь-якого свідка чи дослідити будь-які матеріали, що мають значення для вирішення клопотання.

Слідчий суддя за результатами розгляду клопотання має право своєю ухвалою доручити проведення експертизи експертній установі, експерту або експертам, якщо особа, що звернулася з клопотанням, доведе, що:

- 1) для вирішення питань, що мають істотне значення для

кримінального провадження, необхідне залучення експерта, проте сторона обвинувачення не залучила його або на вирішення залученого стороною обвинувачення експерта були поставлені запитання, що не дозволяють дати повний та належний висновок з питань, для з'ясування яких необхідне проведення експертизи, або існують достатні підстави вважати, що залучений стороною обвинувачення експерт внаслідок відсутності у нього необхідних знань, упередженості чи з інших причин надасть або надав неповний чи неправильний висновок;

2) вона не може залучити експерта самостійно через відсутність коштів чи з інших об'єктивних причин.

До ухвали слідчого судді про доручення проведення експертизи включаються запитання, поставлені перед експертом особою, яка звернулася з відповідним клопотанням. Слідчий суддя має право не включити до ухвали запитання, поставлені особою, що звернулася з відповідним клопотанням, якщо відповіді на них не стосуються кримінального провадження або не мають значення для судового розгляду, обґрунтувавши таке рішення в ухвалі.

При задоволенні клопотання про залучення експерта слідчий суддя у разі необхідності має право за клопотанням особи, що звернулася з клопотанням про залучення експерта, вирішити питання про отримання зразків для експертизи відповідно положень статті 245 цього Кодексу.

Висновок експерта, залученого слідчим суддею, надається особі, за клопотанням якої він був залучений.

Висновок експерта є доказом, а експертиза – процесуальною дією для його отримання. Наявні в справі акти, довідки, висновки про результати відомчого дослідження будь-яких обставини, іменовані експертизою (наприклад, про недостачу ТМЦ і т. п.), хоча б і отримані

на запит органів слідства чи суду, але не відповідають вимогам правил проведення судових експертиз, не можуть розглядатися як висновок експерта і слугувати підставою для відмови у проведенні судової експертизи.

Визнавши зібрані для проведення експертизи матеріали достатніми, слідчий призначає експертизу.

Процесуальним актом, що реалізує це рішення, є постанова слідчого про призначення експертизи, ухвала (постанова суду). Слідчий, суд не вправі замінити постанову, ухвалу про призначення експертизи іншими документами, не передбаченими законом (супровідним листом, списком питань експертові і т. ін.). Підставою для проведення експертиз відповідно до чинного законодавства є процесуальний документ (постанова, ухвала) про призначення експертизи, складений уповноваженою на те особою (органом), або письмове звернення потерпілого чи сторони захисту кримінального провадження (далі – документ про призначення експертизи (залучення експерта)), у якому обов'язково зазначаються реквізити, перелік питань, поставлених експерту, а також об'єкти, що підлягають дослідженню.

Постанова за своїм змістом складається із мотивувальної і резолютивної частини.

Перша з них повинна містити такі дані: місце й дата винесення постанови чи ухвали; посада, звання та прізвище особи, що призначила експертизу (залучила експерта); назва суду; назва справи та її номер; обставини справи, які мають значення для проведення експертизи; підстави для призначення експертизи; прізвище експерта або назва експертної установи, експертам якої доручається проведення експертизи; питання, які виносяться на вирішення експертові; перелік об'єктів, що підлягають дослідженню

(у тому числі порівняльних зразків та інших матеріалів, направлених експертові, або посилання на такі переліки, що містяться в матеріалах справи); інші дані, які мають значення для проведення експертизи.

У резолютивній частині зазначається рішення слідчого (судді) про призначення експертизи, прізвище експерта або найменування установи, в якій повинна бути проведена експертиза, викладаються питання, поставлені перед експертом для вирішення в ході дослідження, перелік наданих в розпорядження експерта матеріалів. У переліку матеріалів вказуються: об'єкти дослідження; зразки для порівняння; слідчі матеріали, які необхідні експерту. Вказується також місцезнаходження документів і об'єктів. Експерт попереджається про кримінальну відповідальність за статтею 384 Кримінального кодексу України за дачу завідомо неправдивого висновку, а також про кримінальну відповідальність за статтею 385 Кримінального кодексу України за відмову від виконання покладених на нього обов'язків.

У документі про призначення експертизи (залучення експерта) перераховуються всі об'єкти, які направляються на експертне дослідження, із зазначенням точного найменування, кількості, міри ваги, серії та номера (для грошей НБУ та іноземної валюти), інші відмінні індивідуальні ознаки.

Якщо під час проведення експертизи об'єкт (об'єкти) дослідження може(уть) бути пошкоджений(і) або знищений(і), у документі про призначення експертизи (залучення експерта) повинен міститися дозвіл на його пошкодження або знищення.

При проведенні експертизи в експертній установі експерт працює з документами на своєму робочому місці. Експерт може працювати з матеріалами справи в приміщенні, наданому йому органом, що призначив експертизу.

На необхідність комісійної або комплексної експертизи вказується в постанові (ухвалі) про призначення експертизи. Керівник експертної установи має право дати вказівку про проведення комісійної чи комплексної експертизи за своєю ініціативою або за ініціативою експерта. Експерт, що проводить експертизу поза експертною установою, прийшовши до висновку про необхідність комісійної чи комплексної експертизи, ставить про це питання перед слідчим (судом) у порядку, передбаченому процесуальним законом.

Якщо експерт здійснює судово-експертну діяльність у складі юридичної особи, що не є державною установою, організаційне, матеріально-технічне забезпечення виконання експертиз та контроль за своєчасним їх проведенням покладається на її керівника.

Експерти, що не працюють в державних спеціалізованих установах та на професійній основі здійснюють судово-експертну діяльність, забезпечують проведення експертиз та досліджень відповідно до вимог Інструкції про особливості здійснення судово-експертної діяльності атестованими судовими експертами, що не працюють у державних спеціалізованих експертних установах, затвердженої наказом Міністерства юстиції України від 12.12.2011 р. № 3505/5.

За відсутності клопотань або після їх задоволення у встановленому порядку експерту надаються необхідні матеріали справи, і він приступає до дослідження. Обсяг наданих експерту матеріалів, напрямок розслідування визначається слідчим у питаннях. Він може за своєю ініціативою надати експерту додаткові матеріали, поставити перед експертом нові додаткові питання і виключити раніше поставлені.

При цьому рекомендується уникати ознайомлення

експертів з матеріалами, які негативно характеризують особистість обвинувачуваних, так і іншими обставинами, що не мають безпосереднього відношення до предмета експертизи. Експертові також не слід висловлювати припущень, які можуть не підтвердитися в процесі дослідження, але впливають на прийняті рішення слідчого (суду) до отримання ними висновку експертизи.

Висновок експерта для особи, яка провадить дізнання, слідчого, прокурора і суду не є обов'язковим, але незгода з ним повинна бути мотивована у відповідних постанові, ухвалі.

Недостатньо повним визнається висновок, що базується на вивченні не всіх представлених експерту вихідних даних або не містить вичерпних відповідей експерта на поставлені питання.

Судовий експерт як суб'єкт судово-експертної діяльності.

Правовий статус судового експерта привертав до себе увагу з початку становлення правосуддя в Україні. Питання про процесуальну природу експертизи має значення в тому відношенні, що з визначення цієї природи впливає організація експертизи в процесі досудового, судового провадження, обсяг прав і обов'язків осіб, яких запрошують або призначають в якості експертів.

Визначення правового статусу експерта, як показує ретроспективний аналіз розвитку даного інституту, аналіз сучасних правових систем, тісно пов'язане з розумінням сутності та призначення експертизи і системою обов'язків і прав обізнаної особи, яка залучається в якості експерта. Судовий експерт – це компетентна особа, що володіє необхідними для вирішення експертних задач спеціальними знаннями і практичними навичками в галузі науки, техніки, мистецтва, ремесла, має відповідну кваліфікацію та призначена в якості експерта відповідно до порядку, встановленого законом. Найважливіші вимоги, які пред'являються

до експерта, це компетентність, об'єктивність і незалежність.

Якісне проведення експертного дослідження можливе тільки професійно компетентним експертом. Зокрема, судовий експерт-економіст – особа, що володіє необхідними знаннями в галузі економічних наук (бухгалтерського обліку, планування, фінансів і кредиту, статистики інших), пройшла спеціальну підготовку з процесуальних питань і питань застосування спеціальних знань у судовій експертизі, успішно склала іспити та отримала кваліфікацію судового експерта-економіста за відповідними експертними спеціальностями.

Порядок залучення експерта регулюється нормами статті 243, якою встановлено:

1. Сторона обвинувачення залучає експерта за наявності підстав для проведення експертизи, у тому числі за клопотанням сторони захисту чи потерпілого.

2. Сторона захисту має право самостійно залучати експертів на договірних умовах для проведення експертизи, у тому числі обов'язкової.

3. Експерт може бути залучений слідчим суддею за клопотанням сторони захисту у випадках та в порядку, передбачених статтею 244 цього Кодексу.

У разі відмови слідчого, прокурора в задоволенні клопотання сторони захисту про залучення експерта особа, що заявила відповідне клопотання, має право звернутися з клопотанням про залучення експерта до слідчого судді за відповідною процедурою. Клопотання розглядається слідчим суддею місцевого суду, в межах територіальної юрисдикції якого здійснюється досудове розслідування, не пізніше п'яти днів із дня його надходження до суду. Особа, яка подала клопотання, повідомляється про місце та

час його розгляду, проте її неприбуття не перешкоджає розгляду клопотання, крім випадків, коли її участь визнана слідчим суддею обов'язковою.

Об'єктивність висновків експерта з поставлених питань передбачає застосування ним в процесі проведення судової експертизи наукових методів дослідження та його неупередженість. Разом з тим, користуючись загальнонауковими методичними прийомами, експерт, конкретизуючи свої висновки, зобов'язаний поєднувати їх з конкретними науково-практичними та методичними прийомами проведення експертизи. Головним критерієм об'єктивності висновків експерта є їх обґрунтованість (у – економічній експертизі даними первинної облікової документації, яка підтверджує факт здійснення господарської операції, і відповідністю відображення в обліку задокументованих операцій вимогам чинних нормативних актів).

Неупередженість експерта – важливий елемент його об'єктивності. Вона ґрунтується на відсутності тенденційного підходу при дослідженні фактів з метою встановлення істини по розслідуваній справі. Тому законом не допускається поєднання в одній особі експерта і працівника правоохоронних органів, навіть якщо останній і має необхідні знаннями для формування кваліфікованого експертного висновку по даній справі, так як таке суміщення не дозволяє об'єктивно дослідити і оцінити зібрані фактичні дані.

Правовий статус судового експерта визначений загальними принципами судово-експертної діяльності відповідно до концепції процесуального права в Україні.

Гарантії незалежності судового експерта та правильності його висновку забезпечуються на підставі статті 4 Закону «Про

судову експертизу»:

- процесуальним порядком призначення судового експерта;
- заборонаю під загрозою передбаченої законом відповідальності втручатися будь-кому в проведення судової експертизи;
- існуванням установ судових експертиз, незалежних від органів, що здійснюють оперативно-розшукову діяльність, органів досудового розслідування та суду;
- створенням необхідних умов для діяльності судового експерта, його матеріальним і соціальним забезпеченням;
- кримінальною відповідальністю судового експерта за дачу завідомо неправдивого висновку та відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків;
- можливістю призначення повторної судової експертизи;
- присутністю учасників процесу в передбачених законом випадках під час проведення судової експертизи.

При проведенні судової експертизи експерт має незалежний статус, він не може перебувати в будь-якій залежності від органу або особи, що призначили судову експертизу, сторін та інших осіб, зацікавлених в результаті справи. Експерт дає висновок, базуючись на результатах власних проведених дослідженнях у відповідності зі своїми спеціальними знаннями.

Не допускається вплив на експерта з боку органів, що здійснюють оперативно-розшукову діяльність, органів досудового розслідування та суду, а також інших державних органів, організацій, об'єднань та окремих осіб з метою отримання висновку на користь кого-небудь з учасників процесу або в інтересах інших осіб.

Експерт проводить дослідження на сучасній науковій і практичній основі, в межах відповідної спеціальності, всебічно і в повному обсязі. Висновок експерта повинен ґрунтуватися на положеннях, що дають можливість перевірити їх на базі загальноприйнятих наукових та практичних даних.

Співробітник державної судово-експертної установи, що проводить судові експертизи в порядку виконання посадових обов'язків, є державним судовим експертом. Стосовно до економічної експертизи, особливо актуальним є питання про діяльність експертних установ – суб'єктів господарювання та експертів. Можливості задоволення потреб слідства і суду в економічній експертизі державними експертними установами обмежені штатними розкладами. Чинне процесуальне законодавство передбачає залучення експертів, які мають відповідні кваліфікаційні свідоцтва, внесені до реєстру судових експертів Мін'юсту України, та не працюють в державних експертних установах. Витрати на оплату експертних досліджень у таких випадках проводяться за рахунок сторони, що визначена платником в ухвалі суду, а потім відшкодовуються за рахунок винної сторони. При цьому, слід пам'ятати про те, що незалежно від того, працівником якої установи є експерт він повинен застосовуватися одні і ті ж методики.

Судовий експерт є суб'єктом процесуальних відносин, який залучається для дачі висновку з питань, що мають значення для справи. При цьому судовий експерт у межах своєї компетенції бере участь у дослідженні обставин справи лише з питань, що належать до предмета дорученої йому експертизи, і мають значення для дачі висновку. Сторони по справі мають право звертатися до експерта тільки у зв'язку з дорученою йому експертизою та з дозволу органу, який призначив експертизу.

Процесуальні права, обов'язки і відповідальність експертів, а також порядок попередження експерта про кримінальну відповідальність за відмову, ухилення від дачі висновку або за дачу завідомо неправдивого висновку визначаються законодавством України.

Експерт зобов'язаний дати об'єктивний висновок з поставлених перед ним питань у відповідності з науковими рекомендаціями та наданими йому матеріалами. Відповідно до Інструкції про призначення та проведення судових експертиз, затвердженої наказом Міністерства юстиції України від 8 жовтня 1998 р. № 53/5 та зареєстрованої в Міністерстві юстиції України 3 листопада 1998 р. за № 705/3145, із наступними змінами та доповненнями:

В свою чергу, на експерта покладаються такі обов'язки:

- заявити самовідвід за наявності передбачених законодавством обставин;
- прийняти до виконання доручену йому експертизу;
- особисто провести повне дослідження, дати обґрунтований та об'єктивний письмовий висновок на поставлені питання, а в разі необхідності роз'яснити його;
- повідомити в письмовій формі органу (особі), який (яка) призначив(ла) експертизу (залучив(ла) експерта), про неможливість її проведення та повернути надані матеріали справи та інші документи, якщо поставлене питання виходить за межі компетенції експерта або якщо надані йому матеріали недостатні для вирішення поставленого питання, а витребувані додаткові матеріали не були надані;
- з'явитися на виклик органу (особи), який (яка) призначив(ла) експертизу (залучив(ла) експерта), для надання

роз'яснень, показань чи доповнень з приводу проведеної експертизи або причин повідомлення про неможливість її проведення;

- забезпечити збереження об'єкта експертизи. Якщо дослідження пов'язане з повним або частковим знищенням об'єкта експертизи або зміною його властивостей, експерт повинен одержати на це дозвіл від органу (особи), який (яка) призначив(ла) експертизу (залучив(ла) експерта);

- не розголошувати без дозволу органу (особи), який (яка) призначив(ла) експертизу (залучив(ла) експерта), відомості, що стали йому відомі у зв'язку з виконанням обов'язків, або не повідомляти будь-кому, крім органу (особи), який (яка) призначив(ла) експертизу (залучив(ла) експерта), чи суду про хід проведення експертизи та її результати.

- у разі постановлення ухвали суду про припинення проведення експертизи експерт зобов'язаний негайно повернути матеріали справи та інші документи, що використовувалися для проведення експертизи.

У разі постановлення ухвали суду про припинення проведення експертизи експерт зобов'язаний негайно повернути матеріали справи та інші документи, що використовувалися для проведення експертизи. Незалежно від виду судочинства судовий експерт має право:

- ознайомлюватися з матеріалами справи, які стосуються предмета експертизи;

- відповідно до процесуального законодавства заявляти клопотання про надання додаткових матеріалів і зразків та вчинення інших дій, пов'язаних із проведенням експертизи;

- у разі виникнення сумніву щодо змісту та обсягу доручення невідкладно заявляти клопотання органу (особі), який

(яка) призначив(ла) експертизу (залучив(ла) експерта), щодо уточнення поставлених експертіві питань;

– з дозволу органу (особи), який (яка) призначив(ла) експертизу (залучив(ла) експерта), бути присутнім під час проведення процесуальних, виконавчих дій та ставити питання учасникам процесу, що стосуються предмета чи об'єкта експертизи, та проводити окремі дослідження у їх присутності;

– експертна ініціатива (указувати у висновку експерта на факти, виявлені під час проведення експертизи, які мають значення для справи, але стосовно яких йому не були поставлені питання, та на обставини, що сприяли (могли сприяти) вчиненню правопорушення);

– у разі незгоди з іншими членами експертної комісії скласти окремий висновок;

– викладати письмово відповіді на питання, які ставляться йому під час надання роз'яснень чи показань;

– оскаржувати в установленому законодавством порядку дії та рішення органу (особи), який (яка) призначив(ла) експертизу (залучив(ла) експерта), що порушують права експерта або порядок проведення експертизи;

– на забезпечення безпеки за наявності відповідних підстав;

– одержувати винагороду за проведення експертизи та відповідно до законодавства компенсацію (відшкодування) витрат за виконану роботу та витрат, пов'язаних із викликом для надання роз'яснень чи показань, у разі якщо це не є його службовим обов'язком;

– експерт може відмовитися від проведення експертизи, якщо наданих йому матеріалів недостатньо для виконання

покладених на нього обов'язків, а витребувані додаткові матеріали не надані, або якщо поставлені питання виходять за межі його спеціальних знань. Повідомлення про відмову повинно бути вмотивованим.

Зазначимо, що українське законодавство передбачає певні заборони для експерта:

- проводити експертизу без письмової вказівки керівника (заступника керівника) експертної установи, керівника структурного підрозділу;

- передоручати проведення експертизи іншій особі;

- самостійно збирати матеріали, які підлягають дослідженню – тільки через замовника експертизи суд, слідчий, а також вибирати вихідні дані для проведення експертизи, якщо вони відображені в наданих йому матеріалах неоднозначно;

- вирішувати питання, які виходять за межі спеціальних знань експерта та з'ясування питань права і надавати оцінку законності проведення процедур, регламентованих нормативно-правовими актами;

- вступати у не передбачені порядком проведення експертизи контакти з особами, якщо такі особи прямо чи опосередковано зацікавлені в результатах експертизи;

- зберігати матеріали справ та об'єкти експертних досліджень поза службовим приміщенням.

Характеризуючи правовий статус судового експерта, не можна не зупинитися на проблемах процесуальної практики, коли спеціальні знання експерта слідчими та суддями нерідко ототожнюються з роллю і функціями фахівця як у цивільному (господарському), так і в кримінальному процесі. У зв'язку з цим необхідно розрізняти права і обов'язки судового експерта та

спеціаліста, зокрема процесуальні особливості розкрито в таблиці 8.4.

Таблиця 8.4

Процесуальні особливості залучення судового експерта та спеціаліста у кримінальному провадженні

Вид	Ознаки
Експерт	<p>Відповідно до статті 69 КПК експертом у кримінальному провадженні є особа, яка володіє науковими, технічними або іншими спеціальними знаннями, має право відповідно до Закону України «Про судову експертизу» на проведення експертизи і якій доручено провести дослідження об'єктів, явищ і процесів, що містять відомості про обставини вчинення кримінального правопорушення, та дати висновок з питань, які виникають під час кримінального провадження і стосуються сфери її знань.</p> <p>2. Не можуть бути експертами особи, які перебувають у службовій або іншій залежності від сторін кримінального провадження або потерпілого.</p>
Спеціаліст	<p>Відповідно до статті 71 КПК спеціалістом у кримінальному процесі визнається будь-яка незацікавлена в результаті справи особа, яка має необхідні спеціальні знання в науці, техніці, мистецтві чи ремеслі або володіє вміннями, навичками у певній галузі діяльності і залучається до участі у проведенні слідчої дії для подання сприяння слідчому в збиранні та дослідженні доказів.</p>

Джерело: узагальнено автором

Судовий експерт має справу з уже зібраними доказами, в результаті вивчення яких за допомогою спеціальних знань отримує нові фактичні дані, раніше не відомі слідчому або які викликали сумніви. За статтею 71 КПК, спеціалістом у кримінальному провадженні є особа, яка володіє спеціальними знаннями та навичками застосування технічних або інших засобів і може надавати консультації під час досудового розслідування і судового розгляду з питань, що потребують відповідних спеціальних знань і навичок. Спеціаліст може бути залучений для надання

безпосередньої технічної допомоги (фотографування, складення схем, планів, креслень, відбір зразків для проведення експертизи тощо) сторонами кримінального провадження під час досудового розслідування і судом під час судового розгляду. Сторони кримінального провадження мають право під час судового розгляду заявляти клопотання про залучення спеціаліста або використання його пояснень і допомоги.

Відповідно до норм КПК, права, обов'язки і відповідальність спеціаліста полягають у наступному:

- ставити запитання учасникам процесуальної дії з дозволу сторони кримінального провадження, яка його залучила, чи суду;
- користуватися технічними засобами, приладами та спеціальним обладнанням;
- звертати увагу сторони кримінального провадження, яка його залучила, або суду на характерні обставини чи особливості речей і документів;
- знайомитися з протоколами процесуальних дій, в яких він брав участь, і подавати до них зауваження;
- одержувати винагороду за виконану роботу та відшкодування витрат, пов'язаних із його залученням до кримінального провадження;
- заявляти клопотання про забезпечення безпеки у випадках, передбачених законом.

Крім того, залучення спеціаліста допомагає слідчому (суду) у виявленні, закріпленні та вилученні доказів. Висновок судового експерта є, відповідно до закону, одним із видів доказів, процесуальним документом. Спеціаліст, який проводить фахові дослідження, не попереджається про кримінальну відповідальність,

за результатами дослідження складається висновок експертного дослідження. Також, спеціаліст може залучатися судом у якості консультанта для вираження думки, для надання технічної допомоги у дослідженні доказів, в оцінці вартості майна, для проведення окремих процесуальних дій. У необхідних випадках, при огляді письмових чи речових доказів, прослуховуванні звукозаписів, перегляді відеозаписів, при призначенні експертизи, допиту свідків, вжиття заходів щодо забезпечення доказів суд (слідчий) може залучати фахівців для отримання консультацій, пояснення і надання безпосередньої технічної допомоги (фотографування, складання планів і схем, відбору зразків для експертизи, оцінки майна тощо)

Відповідно до ст. 14 Закону України «Про судову експертизу», судовий експерт на підставах і в порядку, передбачених законодавством, може бути притягнутий до дисциплінарної, матеріальної, адміністративної чи кримінальної відповідальності. За надання завідомо неправдивого висновку, за відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків, а також за розголошення даних, що стали йому відомі під час проведення експертизи, експерт несе кримінальну відповідальність (таблиця 8.5).

Таким чином, експерт може бути притягнений до адміністративної відповідальності відповідно у разі прояву неповаги до суду, що виразилась у злісному ухиленні експерта від явки в суд, в невідкоренні розпорядженню головуючого чи в порушенні порядку під час судового засідання, а так само вчинення будь-яких дій, які свідчать про явну зневагу до суду або встановлених у суді правил, тягне за собою накладення штрафу від трьох до восьми неоподатковуваних мінімумів доходів громадян.

Види дисциплінарних стягнень, що можуть бути застосовані до судових експертів

Вид	Відповідальність
Дисциплінарна	<p>Дисциплінарна відповідальність (догана, звільнення): передбачена ст. 147 Кодексу законів про праці, для осіб які працюють в установах на постійній основі або за трудовими договорами. На експертів (будь-яких) – за порушення вимог діючого законодавства або методичних вимог – розглядається комісією в присутності експерта. У разі неявки судового експерта з поважних причин розгляд питання переноситься на чергове засідання комісії. У випадку повторної неявки судового експерта комісія може розглянути питання за його відсутності. До судових експертів можуть бути застосовані такі дисциплінарні стягнення відповідно до Положення про експертно-кваліфікаційні комісії та атестацію судових експертів № 301/5: попередження; зупинення дії Свідоцтва; анулювання свідоцтва; пониження кваліфікаційного класу. Рішення комісії про притягнення до дисциплінарної відповідальності може бути оскаржене в установленому законодавством порядку.</p>
Матеріальна	<p>Матеріальна відповідальність – це різновид цивільно-правової відповідальності, яка має свої особливості: як працівник державної установи експерт зобов’язаний відшкодувати шкоду, заподіяну внаслідок невиконання, або неповного виконання своїх обов’язків; як процесуальна особа зобов’язаний відшкодувати збитки, заподіяні під час виконання функцій судового експерта, наприклад пошкодження чи знищення об’єкту дослідження без дозволу органу, який призначив експертизу; завдання своїми діями іншої майнової шкоди.</p>
Адміністративна	<p>Адміністративна відповідальність – за скоєння адміністративних правопорушень передбачених статтями 185 та 185 кодексу про адміністративні правопорушення, зокрема за прояв неповаги до суду, злісне ухилення від неявки до органів дізнання або суду згідно КПК стаття 138. Поважними причинами неприбуття особи на виклик є:</p>

Адміністративна	затримання, тримання під вартою або відбування покарання; обмеження свободи пересування внаслідок дії закону або судового рішення; обставини непереборної сили (епідемії, військові події, стихійні лиха або інші подібні обставини); відсутність особи у місці проживання протягом тривалого часу внаслідок відрадження, подорожі тощо; тяжка хвороба або перебування в закладі охорони здоров'я у зв'язку з лікуванням або вагітністю за умови неможливості тимчасово залишити цей заклад; смерть близьких родичів, членів сім'ї чи інших близьких осіб або серйозна загроза їхньому життю; несвоєчасне одержання повістки про виклик; інші обставини, які об'єктивно унеможливають з'явлення особи на виклик.
Кримінальна	Експерт несе кримінальну відповідальність за ст. 384 – за надання завідомо неправдивого висновку, ст. 385 – за відмову без поважних причин від надання висновку (питання виходить за межі компетенції, не задоволене клопотання), ст. 387 – за розголошення матеріалів справи, про які стало відомо експерту під час проведення дослідження.
Вчинення корупційних правопорушень	Корупція – це використання особою, своїх службових повноважень, з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття обіцянки/пропозиції такої вигоди для себе чи інших осіб. Експерт є суб'єктом якому забороняється: використовувати своє службове становище з метою одержання неправомірної вигоди або прийняття обіцянки (пропозиції) такої вигоди для себе чи інших осіб; безпосередньо або через інших осіб вимагати, просити, одержувати подарунки для себе чи близьких їм осіб від юридичних або фізичних осіб

Джерело: узагальнено автором

Також, експерт може бути притягнений до кримінальної відповідальності за відмову експерта без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків у суді або під час провадження досудового розслідування та відповідно за дачу завідомо неправдивого висновку експерта під час провадження

досудового розслідування, здійснення виконавчого провадження або проведення розслідування тимчасовою слідчою чи спеціальною тимчасовою слідчою комісією Верховної Ради України або в суді на строк до двох років або арештом на строк до шести місяців, або обмеженням волі експерта на строк до двох років.

Позбавлення кваліфікації судового експерта може мати місце внаслідок скоєння судовим експертом злочину або службового проступку, що призвело до втрати довіри до нього, а також через визнання його таким, що не відповідає займаній посаді або в разі засудження судового експерта чи визнання судом цієї особи недієздатною. Після позбавлення кваліфікації судового експерта свідоцтво про її присвоєння вилучається. Вилучене свідоцтво судового експерта знищується, про що складається акт за підписом голови і секретаря та робиться відмітка в журналі.

Кваліфікація судового експерта вважається втраченою після закінчення строку дії свідоцтва, якщо він не продовжений. Особи, позбавлені кваліфікації, і ті, що втратили кваліфікацію судового експерта, виключаються із Реєстру атестованих судових експертів державних і підприємницьких структур та громадян.

Визначимо межі компетенції та професійні навички, що формуються у експертів під час проведення експертиз (табл. 8.6).

Таким чином, вищенаведене зовсім не виключає можливості розробки спеціальних методів, застосування вперше складних інструментальних засобів у процесі провадження конкретної експертизи. Практика показує, що іноді експертам доводиться розробляти нові способи і прийоми дослідження речових доказів для успішного вирішення поставлених для вирішення перед експертизою питань, якщо до моменту призначення експертизи в розпорядженні експерта відсутня готова, досить ефективна методика

або з використанням існуючих методів не вдалося вирішити завдання для надання обґрунтованого висновку.

Таблиця 8.6

Професійні навички, що формуються у експертів під час проведення експертиз

Навички	Характеристика
Компетентність	<p>Експерти є компетентними у вирішенні тих питань, за якими вони мають відповідну освіту і знання та отримали кваліфікацію судового експерта за відповідною спеціальністю. Особиста компетенція експерта розширюється у випадках, коли експерти беруть участь у наукових розробках, експериментальних дослідженнях</p> <p>Компетенція – обізнаність експерта.</p> <p>Заборонено вирішувати питання права.</p> <p>Заборонено надавати оцінку законності проведення процедур, регламентованих нормативно-правовими актами;</p> <p>Вирішувати умовні питання – приклад «вирішити питання за умови що.....»;</p> <p>Проводити ревізійні дії.</p> <p>Вибирати суперечливі дані – направляти клопотання про уточнення.</p> <p>Вирішувати питання, які не відносяться до спеціальних знань експерта (завдання, що відносяться до спеціальності, яка визначена в свідоцтві).</p>
Поняття експертної ініціативи, умови і порядок її реалізації	<p>Експертна ініціатива – це факти, виявлені під час проведення експертизи, які мають значення для справи, але стосовно яких йому не були поставлені питання, та на обставини, що сприяли (могли сприяти) вчиненню правопорушення. Експертна ініціатива належить до прав експерта.</p> <p>Питання які вирішуються експертом у порядку експертної ініціативи зазначаються у висновку експерта у вступній частині – після питань які поставлені експерту на дослідження слідчим або судом.</p>
Гарантії незалежності судового експерта та правильності його висновку	<p>Згідно статті 4 Закону України «Про судову експертизу» гарантії незалежності судового експерта та правильності його висновку забезпечуються:</p> <p>процесуальним порядком призначення судового експерта – (пункти 2 ст. ГПК 69, ЦПК 72, КАС 68 – експерт може призначатися судом або залучатися учасником);</p>

<p>Гарантії незалежності судового експерта та правильності його висновку</p>	<p>забороною будь-кому втручатися в проведення судової експертизи; існування установ судових експертиз, незалежних від органів дізнання та судового слідства;</p>
<p>Гарантії незалежності судового експерта та правильності його висновку</p>	<p>створення необхідних умов для діяльності судового експерта – технічне, матеріальне та соціальне забезпечення; кримінальною відповідальністю судового експерта за дачу свідомо неправдивого висновку (ст. 384 КПК – виправні роботи, арешт до 6 міс., обмеження волі до 2-х років) та відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов’язків (ст. 385 – штраф, або арешт до 6 міс.); можливістю призначення повторної судової експертизи; присутністю учасників процесу в передбачених законом порядку під час проведення судової експертизи – (оцінка землі).</p>
<p>Матеріальне забезпечення та соціальне забезпечення</p>	<p>Заробітна плата працівників державних спеціалізованих установ (невійськовослужбовців і тих, які не мають звань рядового і начальницького складу), які мають кваліфікацію судового експерта, складається з посадового окладу, надбавок, доплат до нього, премій та інших виплат, розмір і порядок встановлення яких визначаються Кабінетом Міністрів України. Працівникам державних спеціалізованих установ (невійськовослужбовцям і тим, які не мають звань рядового і начальницького складу), які мають кваліфікацію судового експерта, посадові оклади встановлюються у розмірі не менше 10 розмірів прожиткового мінімуму, встановленого для працездатних осіб на 1 січня календарного року (дію зупинено на 2018 рік).</p>
<p>Підстави для відводу експерта</p>	<p>У процесуальному законодавстві точно визначені умови, наявність яких виключає можливість доручення конкретній особі виконання експертизи, а саме: Якщо особа є потерпілим, цивільним позивачем, цивільним відповідачем, свідком, а також якщо вона брала участь у конкретній справі в якості перекладача, особи, яка провадила досудове слідство, судді, обвинувача, захисника, законного представника обвинувачуваного, представника потерпілого, цивільного позивача або цивільного відповідача;</p>

Продовження таблиці 8.6

Підстави для відводу експерта	Якщо особа є родичем потерпілого, цивільного позивача, цивільного відповідача або їх представника, родичем звинувачуваного чи його законного представника, родичем судді, обвинувача, захисника, слідчого або особи, яка провадила досудове слідство. Враховуючи ці обставини, подружжя спільно не можуть проводити конкретне дослідження;
Підстави для відводу експерта	якщо перша експертиза виконувалася одним з них, то другий не може прийняти на себе проведення повторної чи додаткової експертизи; Якщо у даній справі особа брала участь в слідчих (судових) діях – у виявленні, фіксації та вилучення речових доказів, порівняльних зразків, інших даних; Якщо особа перебувала або перебуває в службовій або іншій залежності від обвинуваченого, потерпілого, цивільного позивача або цивільного відповідача; Якщо є обставини, що дають підставу вважати, що експерт особисто прямо чи побічно зацікавлений у справі; У випадках, коли експерт не є компетентною особою в питаннях, поставлених на вирішення експертизи.

Джерело: узагальнено автором

Особиста компетенція експерта розширюється у випадках, коли експерти беруть участь у наукових розробках, експериментальних дослідженнях.

Для правильного вирішення питання про те, кому може бути доручена експертиза, необхідно враховувати поряд з методичними та організаційними положеннями також і процесуальні вимоги, згідно з якими не всяка особа за певних умов може брати участь у справі як експерт. Не можуть бути експертами у справі слідчі, судді, ревізори, інші зацікавлені особи. Ці вимоги спрямовані на те, щоб гарантувати об'єктивність і достовірність експертного висновку.

Поняття висновку судової експертизи. У теорії експертизи обґрунтовуються вимоги до експерта, спрямовані, з однієї сторони,

на забезпечення високого наукового рівня експертизи, з іншої – на забезпечення об'єктивності та неупередженості висновку.

Підсумком судової експертизи є висновок експерта, який закон відносить до числа самостійних судових доказів. Основні відмінності експертного висновку та висновку експертного дослідження розкрито в таблиці 8.7.

Таблиця 8.7

Основні відмінності експертного висновку та висновку експертного дослідження

Висновок експерта	Висновок експертного дослідження
<p>1. Висновок експерта – це результат діяльності експерта з проведення експертизи, що являє собою складений відповідно до вимог закону документ, в якому викладаються фактичні дані, отримані в процесі дослідження, повідомляються наукові відомості з досліджуваних питань та формуються висновки експерта. п. 4.14. Інструкції № 53/5.</p> <p>2. Підставою для проведення є постанова або ухвала про призначення експертизи, Висновок експерта складається з обов'язковим зазначенням його реквізитів (найменування документа, дати та номера складання висновку, категорії експертизи (додаткова, повторна, комісійна, комплексна), виду експертизи (за галузю знань) та трьох частин: вступної (Вступ), дослідницької (Дослідження) та заключної (Висновки).</p> <p>3. Експерт попереджається за несення відповідальності ст. 384-385.</p>	<p>1. Висновок експертного дослідження – має консультативно-роз'яснювальний характер.</p> <p>2. Підставою для проведення експертного дослідження є письмова заява (лист) замовника з обов'язковим зазначенням його реквізитів, з переліком питань, які підлягають розв'язанню, а також об'єктів, що надаються.</p> <p>3. Має структуру таку ж як і висновок експерта з урахуванням відмінностей:</p> <ul style="list-style-type: none">- різні назви;- висновок експертного дослідження- експерт не попереджається за несення відповідальності ст. 384-385

Джерело: узагальнено автором

Процес складання висновку можливо умовно розподілити на декілька етапів. Основні вимоги до процесу складання висновку можна охарактеризувати наступним чином (табл. 8.8).

Таблиця 8.8

Вимоги щодо складання висновку, задекларовані на рівні законодавства

Етап	Норма	Алгоритм вирішення
Підготовчий	призначення експерта, який володіє знаннями і має відповідну кваліфікацію з тих питань, які визначені у конкретній постанові або ухвалі.	Вивчення змісту експертного завдання. Підбір нормативно-правових актів з питань, які мають бути досліджені. Направити до суду клопотання про надання Акту аудиторської перевірки та додаткових документів необхідних для проведення дослідження. Якщо протягом 45 календарних днів клопотання експерта не було задоволено судом, направити до суд повідомлення про неможливість надання висновку судової експертизи.
Вступний	найменування документа, дати та номери складання висновку, категорії експертизи (додаткова, повторна, комісійна, комплексна), вид експертизи (за галуззю знань)	Має містити наступну інформацію: підстави призначення експертизи (постанова); місце проведення експертизи; дані про орган або особу, яким призначена експертиза, номер і вид справи; відомості про установу і експерта, якщо експертиза проводиться ним в порядку виконання посадових обов'язків; питання, поставлені перед експертом, короткий виклад обставин справи; підписка експерта, оформлена відповідно до законодавства про кримінальну відповідальність за дачу завідомо неправдивого висновку; відомості про клопотання, їх задоволення; перелік використаних нормативних актів.

Організаційно-методичний	вивчення змісту і повноти матеріалів справи, поданих на експертизу	Опрацювання методики проведення експертизи, складання календарного плану-графіка проведення економічної експертизи (оскільки процесуальні норми передбачають строки розслідування кримінальних і цивільних справ правоохоронними органами). Точних норм затрат часу на виконання експертизи немає, тому тривалість робіт визначається в залежності від об'єму наданих матеріалів, періоду дослідження, кількості і складності поставлених питань, практичного досвіду експерта. Дослідження об'єктів (у економічній експертизі – бухгалтерських та інших документів порівняно із законодавчими та нормативними документами).
Дослідницький	описуються процес дослідження та його результати, а також дається обґрунтування висновків з поставлених питань	Має містити наступну інформацію: відомості про стан об'єктів дослідження, застосовані методи (методики) дослідження, умови їх застосовування; посилання на ілюстрації, додатки та необхідні роз'яснення до них; експертну оцінку результатів дослідження. опис процесу застосовування інструментальних методів дослідження та проведення експертних експериментів можуть обмежуватись викладенням кінцевих результатів. У зазначених випадках графіки, діаграми, таблиці, матеріали експертних експериментів мають зберігатись у наглядових експертних провадженнях і на вимогу органу (особи), який (яка) призначив(ла) експертизу (залучив(ла) експерта), можуть надаватись їм.
Заключний	викладаються висновки за результатами дослідження	На кожне з поставлених питань має бути дано відповідь по суті або вказано, з яких причин неможливо його вирішити.

Заключний	у вигляді відповідей на поставлені питання в послідовності, що визначена у вступній частині	Якщо заключний висновок не може бути сформульований у стислій формі, допускається посилання на результати досліджень, викладені у дослідницькій частині.
------------------	---	--

Джерело: складено автором

Також, слід враховувати, що якщо експерт не є працівником державної спеціалізованої установи і працює на професійній основі самостійно, він засвідчує наданий ним висновок своїм підписом і печаткою із зазначенням реєстраційного номера облікової картки платника податків (ідентифікаційного номера) або серії та номера паспорта (для фізичних осіб, які через свої релігійні переконання в установленому порядку відмовилися від прийняття реєстраційного номера облікової картки платника податків).

Після виконання експертного дослідження, висновки експерта чи експертів з додатками направляються органу, чи особі, яким призначено експертизу, керівником експертної установи чи керівником провідної експертної установи.

Основи економічних експертиз, види, завдання, які вирішуються при їх проведенні. При проведенні економічної експертизи здійснюються дослідження документів бухгалтерського, податкового обліку та звітності, що містять інформацію про обставини справи та допомагають суду досягти об'єктивності у прийнятті рішення. Результати оформлюють у вигляді висновків експертизи. Слід зазначити, що судова справа (кримінальна, цивільна чи господарська), яка пов'язана з економічною злочинністю, не може бути якісно розслідувана без проведення

судової експертизи експертом-економістом. Така експертиза є одним із джерел доказів по справі й призначається у випадках, коли для вирішення відповідних питань по цих справах необхідні спеціальні знання.

Розвиток експертної діяльності обумовлений частим виникнення суперечливих ситуацій у сфері підприємницької діяльності, вирішення яких можливе тільки у судовому порядку та за обов'язкового залучення кваліфікованих судових експертів. Зважаючи на особливості розвитку економіки, найбільш затребуваними у сучасних умовах є економічні експертизи. Проведення економічної експертизи обумовлено потребою у спеціальних економічних знаннях: бухгалтерського та податкового обліку, аналізу фінансово – економічної діяльності підприємств та організацій.

Необхідність в економічній експертизі виникає при розслідуванні і судовому розгляді кримінальних справ про привласнення, посадові злочини, а також у цивільних справах, коли виникає потреба проаналізувати дані про фінансово-господарські операції, відображені у бухгалтерському обліку. В процесі провадження експертиз цього роду аналізується виробнича і фінансово-господарська діяльність підприємств з різними формами власності, які, припустимо, збитки, втрати, привласнення товарно-матеріальних цінностей, безгосподарність, і визначаються суми матеріальної відповідальності за заподіяний матеріальний збиток. Економічна експертиза вирішує питання діагностичного характеру, коло яких дуже широке. Економічні експертизи, як правило, призначаються після проведення відповідних ревізій.

Економічна експертиза є самостійним джерелом доказів, які стосуються предмета доказування. Як самостійне джерело доказів

економічна експертиза використовує засоби наукового економічного аналізу вихідних даних, що містяться в інших доказах, долучених до справи.

За допомогою економічної експертизи можна встановити лише окремі факти діяльності осіб, які є учасниками кримінального провадження. У процесі здійснення економічної експертизи досліджуються лише ті питання, які поставлені перед експертом-економістом, слідчим або судом, і перелік яких зазначений в постанові слідчого чи ухвалі суду про призначення економічної експертизи.

Предмет економічної експертизи визначається потребами судочинства у використанні спеціальних знань в галузі економічної теорії і практики, з метою встановлення істини у судовій справі.

Обов'язковою умовою достовірного висновку стосовно предмету експертизи є належність досліджуваних доказів. Поняття відносності доказів має важливе значення для визначення об'єктів економічної експертизи.

Існують різні думки вчених-процесуалістів з приводу належності доказів, наприклад, відповідно до загального правила судового доказування належність доказів в першу чергу визначається належністю до справи фактів, для встановлення яких і залучаються докази. В основі правила відносності доказів лежить об'єктивний зв'язок між доказами і фактами, що підлягають доведенню.

Отже, обов'язковою умовою вірного вирішення питань, що досягається судовим експертом-економістом у процесі пізнання обставин справи, є дотримання правила належності досліджуваних доказів як об'єктивного зв'язку між доказами і фактами (обставинами), що підлягають доведенню.

Об'єкти економічної експертизи включають в себе документи, котрі підтверджують здійснення і відображення в обліку і звітності господарських операцій за певний період, у тому числі і сліди правопорушень у сфері економіки та економічної діяльності. Ці сліди зберігаються в документах, на підставі яких здійснюється і в яких узагальнюється використання предмета злочинних посягань.

Від правильного та повного надання слідством на дослідження об'єктів економічної експертизи залежить якість експертного висновку, його доказовість. Особливо ретельно підбираються первинні документи, що підтверджують факт виконання господарської операції.

Практика свідчить, що об'єкти у економічній експертизі конкретизують предмет певного напрямку дослідження і визначають його параметри.

Об'єктами економічної експертизи є документи, що містять дані про матеріальні, трудові і фінансові ресурси, процеси господарської діяльності та система бухгалтерського, податкового обліку і звітності (первинні документи, реєстри бухгалтерського, податкового обліку, форми бухгалтерської, податкової та статистичної звітності).

Разом з постановою (ухвалою) про призначення експертизи, експерту слід надати документи бухгалтерського обліку, які містять відомості – вихідні дані для вирішення поставлених питань. Варто відзначити, що такими документами можуть бути: первинні документи, що підтверджують факт здійснення господарських операцій: рахунки, прибуткові та видаткові накладні (ордери), акти приймання виконаних робіт та послуг, довіреності, касові та банківські документи (розрахункові платіжні відомості, виписки банку, платіжні доручення і вимоги), векселі та інші цінні папери,

звіти матеріально-відповідальних осіб, картки складського обліку, матеріали інвентаризації, таблиці, наряди, трудові договори, договори про матеріальну відповідальність, реєстри обліку придбання та продажу товарів (робіт, послуг), податкові накладні; статутні і реєстраційні документи; договірна документація; облікові реєстри: накопичувальні (оборотні) відомості, журнали-ордери, меморіальні ордери за балансовими рахунками, картки рахунків, головні книги; фінансова і податкова звітність (баланси, звіти, декларації).

Якщо ведення обліку здійснюється з використанням програмного забезпечення (комп'ютеризовано), експерту надаються документи на машинних носіях (роздруківки реєстрів бухгалтерського та податкового обліку).

До об'єктів економічної експертизи відносяться також розрахунки економічних показників, матеріали стосовно оцінки майнових комплексів підприємств, орендних відносин тощо.

Неналежать до об'єктів дослідження експерта-економіста акти ревізій і перевірок, висновки різних видів експертиз, нормативні матеріали, які є джерелами інформації, що використовується в ході дослідження.

В окремих випадках експертом-економістом можуть враховуватися матеріали неофіційної документації, так званих «чорнових записів», яка повинна досліджуватися тільки в межах кількості (обсягу), вилученої і залученої до справи, та бути пов'язана з даними офіційної документації і бухгалтерського обліку за операціями, що розглядаються. Така документація оцінюється слідством або судом і надається експерту в якості вихідних даних, про що вказується в питаннях, поставлених на вирішення експертизи. Висновки експертів за результатами дослідження з використанням неофіційної документації надаються в умовно-категоричній формі.

Фактичні обставини справи підтверджуються за допомогою доказів, які добуті у ході розслідування, досліджуються і оцінюються відповідно до норм процесуального права.

Під доведенням (доказом) в логіці розуміють встановлення істинності одного судження за допомогою інших, вже відомих положень, суджень, прийнятих за істинні.

Як один із судових доказів, економічна експертиза розглядається як єдине поняття, в якому взаємопов'язані фактичні дані і засоби доказування за змістом і процесуальною формою. Фактичні дані – логічне ядро судових доказів, так як повідомляються суду як судження про факти, тобто у вигляді логічних категорій.

Відповідно до наказу Міністерства юстиції України від 15 липня 1997 року № 285/7-А, яким затверджене Положення про експертно-кваліфікаційні комісії та атестацію судових експертів, судово-бухгалтерська експертиза змінена на економічну, яка проводиться експертами, котрі отримали кваліфікацію судового експерта за такими спеціальностями:

- дослідження документів бухгалтерського, податкового обліку і звітності;
- дослідження документів про економічну діяльність підприємств і організацій;
- дослідження документів фінансово-кредитних операцій.

Потреба в економічному дослідженні документів бухгалтерського, податкового обліку і звітності виникає при розгляді цивільних справ, коли необхідно проаналізувати дані фінансово-господарських операцій, відображених у бухгалтерському обліку. Мета експерта – провести діагностику проблеми і відповісти на питання, зазначені судом в ухвалі про призначення судової експертизи. Експерту необхідно чітко ідентифікувати фактичний

зміст досліджуваних операцій.

Кожен із напрямів дослідження у економічній експертизі має свій предмет та завдання. До основних завдань експертизи документів бухгалтерського, податкового обліку і звітності відносять визначення:

- документальної обґрунтованості розміру нестачі або надлишків товарно-матеріальних цінностей і грошових коштів, періоду і місця їх утворення;

- документальної обґрунтованості оформлення операцій з одержання, зберігання, виготовлення, реалізації товарно-матеріальних цінностей, у тому числі грошових, основних засобів, надання послуг;

- документальної обґрунтованості відображення в обліку грошових коштів, цінних паперів;

- документальної обґрунтованості відображення в обліку операцій з нарахування та виплати заробітної плати, інших виплат;

- відповідності нормативно-правовим актам відображення в податковому обліку доходів та витрат за фінансово-господарськими операціями, що підлягають оподаткуванню податком на прибуток;

- відповідності нормативно-правовим актам відображення в податковому обліку податкових зобов'язань та податкового кредиту з податку на додану вартість.

Слід враховувати, що проведення ревізійних дій (визначення експертами-економістами будь-яких економічних показників без попереднього проведення документальних перевірок фінансово-господарської діяльності суб'єктом контролю) не належить до завдань економічної експертизи.

Предметом експертизи при дослідженні документів бухгалтерського, податкового обліку і звітності є відображені в

документах бухгалтерського та податкового обліку господарські операції по справах, що перебувають у провадженні органів дізнання, попереднього слідства чи суду, відносно яких експерт дає висновок з поставлених на його вирішення питань. Також слід враховувати, що господарські операції є предметом бухгалтерського обліку, але експерт досліджує не самі господарські операції, а відображення їх у бухгалтерському та податковому обліку підприємства (організації, установи).

Для дослідження питань експертизи документів про економічну діяльність підприємств і організацій необхідне визначення документальної обґрунтованості, аналізу показників фінансового стану (платоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості тощо); визначення документальної обґрунтованості аналізу і структури майна та джерел його придбання; визначення документальної обґрунтованості стану та інтенсивності використання оборотних активів та джерел їх формування; визначення документальної обґрунтованості та аналізу джерел власних коштів та результатів фінансово-господарської діяльності; визначення документальної обґрунтованості та аналізу реальності розрахунків з дебіторами і кредиторами; визначення документальної обґрунтованості та аналізу економічної доцільності отримання і використання кредитів і позик; визначення документальної обґрунтованості та аналізу витрат і цін як чинників фінансової стабільності, беззбитковості; визначення документальної обґрунтованості розрахунків при приватизації та оренді відповідно до чинних методик оцінки вартості майна, що приватизується, та інші питання, пов'язані з приватизацією, банкрутством підприємств; визначення документальної обґрунтованості розрахунків частки майна при виході учасника зі складу засновників; визначення

документальної обґрунтованості розрахунків втраченого заробітку (від несвоєчасної виплати компенсації заподіяної шкоди при втраті працездатності і в інших випадках); визначення документальної обґрунтованості цільового витрачання бюджетних коштів; визначення документальної обґрунтованості розрахунків втраченої вигоди.

Основними завданнями експертизи документів про економічну діяльність підприємств й організацій є проведення аналізу: показників фінансово-економічного стану (платоспроможності, фінансової стійкості, прибутковості тощо) підприємства/організації; структури майна та джерел його придбання. А також визначення: документальної обґрунтованості розрахунків з дебіторами і кредиторами; документальної обґрунтованості аналізу складу витрат; документальної обґрунтованості розрахунків у разі приватизації й оренди майна, що приватизується; документальної обґрунтованості розрахунків частки майна у разі виходу учасника зі складу засновників; документальної обґрунтованості розрахунків втраченого заробітку (від несвоєчасної виплати компенсації заподіяної шкоди у разі втрати працездатності та в інших випадках); документальної обґрунтованості цільового витрачання бюджетних коштів; документальної обґрунтованості розрахунків втраченої вигоди. Вирішення питань щодо дотримання комітетами з конкурсних торгів вимог законодавства, що регламентує проведення закупівлі товарів (робіт, послуг) за державні кошти, не належить до завдань економічної експертизи. Вирішення питань щодо документальної обґрунтованості збитків показниками фінансової звітності підприємства/організації за певний період (визнання поточної дебіторської заборгованості безнадійною) не належить до завдань економічної експертизи.

До предмету експертизи при дослідженні документів про економічну діяльність підприємств і організацій відносять відображену в документах інформацію щодо фінансово – економічних показників діяльності підприємства (організації, установи), акціонування, банкрутства, орендних відносин, цільового використання бюджетних коштів та грошових коштів підприємств за господарськими операціями по справах, що перебувають у провадженні органів дізнання, попереднього слідства чи суду.

Узагальнюючи зазначене, підкреслимо, що на підставі інформації, відображеної в фінансовій документації підприємства, встановлюються дані, які характеризують утворення, розподіл і використання на підприємстві доходів, грошових фондів, наявність негативних відхилень у цих процесах, що вплинули на показники господарської діяльності або сприяли здійсненню правопорушень, які пов'язані з невиконанням фінансової дисципліни.

Дослідження експертизою документів фінансово-кредитних операцій передбачає визначення документальної обґрунтованості оформлення банківських операцій з відкриття рахунків, руху грошових коштів на рахунках; визначення документальної обґрунтованості оформлення та відображення в обліку операцій з видачі, використання та погашення кредитів; визначення документальної обґрунтованості оформлення та відображення в обліку банків їх фінансово-господарської діяльності; визначення відповідності чинному законодавству відображення фінансово-господарських операцій банків вимогам нормативних актів з ведення обліку і подання звітності; визначення документальної обґрунтованості відображення фінансово-господарських операцій щодо нарахування та сплати банками податків та їх відповідність

даним обліку та звітності, чинному законодавству; установлення кола осіб, на яких покладено обов'язок забезпечення дотримання вимог нормативно-правових актів з банківського обліку і контролю.

Якщо формалізувати підходи до основних завдань експертизи документів фінансово-кредитних операцій, то їх можна представити наступним чином:

- документальної обґрунтованості оформлення банківських операцій з відкриття рахунків, руху грошових коштів на рахунках;

- документальної обґрунтованості оформлення та відображення в обліку операцій з видачі, використання та погашення кредитів;

- документальної обґрунтованості оформлення та відображення в обліку банків їх фінансово-господарської діяльності;

- відповідності відображення фінансово-господарських операцій банків вимогам нормативних актів з ведення обліку і подання звітності;

- документальної обґрунтованості відображення фінансово-господарських операцій щодо нарахування та сплати банками податків та їх відповідності даним обліку та звітності, чинному законодавству;

- документальної обґрунтованості проведення операцій за депозитними вкладками у банківських та інших фінансових установах.

В свою чергу, предметом експертизи при дослідженні документів фінансово-кредитних операцій є відображені в документах господарські операції банків, фінансових установ, підприємств і організацій стосовно розрахункових операцій, кредитування, страхової діяльності, інших фінансових операцій

за справами, що перебувають у провадженні органів дізнання, попереднього слідства чи суду.

Основною метою експертизи при дослідженні документів фінансово-кредитних операцій є експертне дослідження документів, якими підтверджується здійснення і документування операцій з отримання і повернення кредитів, їх матеріального і правового забезпечення, цільового використання, нарахування відсотків; дослідження документального оформлення готівкових і безготівкових розрахунків, операцій, пов'язаних зі страхуванням майнових інтересів, особистим страхуванням тощо.

Правильність висновку експерта забезпечується проведенням повного і всебічного дослідження документів, що досягається врахуванням експертом при дачі висновку усіх необхідних облікових та нормативних документів. Необхідно підкреслити, що експерт-економіст дає свої рекомендації тільки на підставі аналізу первинних документів, облікових реєстрів та звітності підприємства, використовуючи свої спеціальні знання і не торкаючись при цьому юридичної відповідальності посадових осіб за створення ними умов, що сприяли здійсненню правопорушень.

В частині бухгалтерського обліку та звітності прояви злочинних посягань причинно обумовлені і неминучі. Через невідповідність відомостей первинних розпорядчих документів цільового використання доходів від підприємницької діяльності має місце невідповідність бухгалтерського обліку та звітності первинним документам, і вже як наслідок заподіяння шкоди.

Водночас, необхідно зазначити, що в останні роки найбільш часто зустрічаються такі порушення нормативно встановлених даних про: наведення бухгалтерського обліку та неподання звітності; невідповідність офіційної бухгалтерської звітності

узагальненими даними бухгалтерського обліку або складання бухгалтерського балансу не на основі обліку, а «за власним баченням»; невідповідність даних бухгалтерського обліку та звітності наявності та змісту первинних документів як юридичних підстав для записів у бухгалтерському обліку.

У економічній експертизі досліджуються об'єкти (документи), які за формою і змістом повинні відповідати вимогам, які висуваються до документу Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-ХІ від 16.07.99 р. та Положенням «Про документальне забезпечення записів в бухгалтерському обліку», затвердженим наказом Міністерства фінансів України № 88 від 05.06. 1995 р.

Практичний досвід провадження економічних експертиз у кримінальних справах дозволяє зробити деякі узагальнення, що мають характер об'єктивних закономірностей. Збережені в документах сліди об'єктивної сторони складу злочину відрізняються особливостями в залежності від способу заподіяння шкоди.

Як показує практика проведення експертиз, важливе значення поряд з об'єктами експертизи мають інші матеріали справи, що містять відомості, що стосуються предмета експертизи. Вивчення інших матеріалів справи дозволяє експерту впевнитися у висновках з дослідження своїх власних об'єктів, краще вникнути в фабулу справи, тим самим попередити можливі помилки при дослідженні об'єктів.

Інші матеріали справи, що містять вихідні дані, що стосуються предмета економічної експертизи, містять у собі протоколи допитів з показаннями обвинувачених, свідків, потерпілих. З ними судовий експерт тільки має право знайомитися, вони для нього не являються об'єктами дослідження. Експерт зобов'язаний відповісти

на питання, які були перед ним поставлені з врахуванням даних обвинувачених, свідків, потерпілих, тільки тоді, коли така умова наявна в питанні, а висновки за результатами такого дослідження будуть носити умовно-категоричну форму.

Значення економічної експертизи полягає в тому, що в її основі лежить використання економічних знань з метою здійснення судочинства для підтримання правового господарського порядку в Україні, який формується на основі оптимального поєднання ринкового саморегулювання економічних відносин суб'єктів господарювання та державного регулювання макроекономічних процесів, де бухгалтерський облік виконує одну з обов'язкових функцій державного управління.

Призначення економічної експертизи відповідно до статей 101, 242, 243 КПК України не є обов'язковим для суду і особи або органу, які здійснюють досудове слідство.

Орган, який призначив експертизу, має право призупинити або припинити проведення експертизи за своєю ініціативою або на підставі заяв учасників процесу (в тому числі й експерта у разі наявності підстав для самовідводу) на будь-якій стадії її проведення. Ці функції можуть виконувати також керівники слідчих підрозділів і прокурори, які здійснюють нагляд за слідством.

Після прийняття рішення про проведення експертизи слідчий (суддя) оцінює з точки зору достатності та повноти матеріали справи і збирає для експертизи додаткові дані, без яких її проведення неможливе. Зібраний матеріал аналізується слідчим і тільки після цього виноситься постанова про призначення експертизи, в тому числі і економічної, в якій формуються питання для вирішення експертом. Слідчий, суд не повинні допускати постановку правових питань на вирішення експертом, що не відносяться до його

компетенції (наприклад, стосовно економічної експертизи: чи мало місце розкрадання, недостача, хто винен у розтраті і т. п.). Матеріали, необхідні експерту для дослідження по кожній конкретній справі і провадженні, формуються суддею або слідчим. Однак додаткові матеріали можуть надаватися на експертизу і після її призначення, якщо про це наявне клопотання експерта.

Стосовно методів економічної експертизи, які застосовуються для проведення конкретного експертного дослідження, то їх можна назвати спеціальними. По суті ці методи є прикладними методами на відміну від загальнонаукових методів.

Вищевказані методи є найпоширенішими у експертній практиці. Застосування методів, систематизованих в табл. 8.9 має свої особливості, обумовлені конкретними практичними ситуаціями, які розкриваються у наступних розділах методики. Спеціальні методи економічної експертизи допомагають визначити значимість документа для вирішення поставлених питань, його доказову цінність, проаналізувати окремі господарські операції і результати діяльності за певний період. Використання методів в їх сукупності із спеціальними способами і прийомами дозволяє експерту всебічно і повно проводити дослідження.

Таблиця 8.9

Методи економічної експертизи

Метод документального підтвердження	Метод співставлення (порівняння)
арифметична, реквізитна та нормативна перевірки, за якими встановлюється правильність підрахунків, правильність застосування форми документа	зміст і значення порівнюваних об'єктів визначається не стільки в процесі їх роздільного вивчення і оцінки, скільки за допомогою їх зіставлення. Отже, об'єкти порівняння мають бути співставними, тобто повинні мати ознаки, загальні для цих об'єктів.

та повноти заповнення його реквізитів, відповідність записів про господарсько-фінансові операції вимогам нормативних документів	За цими ознаками встановлюються схожість, відмінність і суть змін порівнюваних об'єктів, причому предмети і явища пізнаються глибше, ніж при ізольованому вивченні. Зіставлення (порівняння) систематизує знання і виключає їх формальне засвоєння. Чим повніше і усебічно порівнюються між собою окремі явища і факти, тим точнішим буде результат. Порівняння є найважливішою передумовою, основою для узагальнення.
Методи економічного аналізу та моделювання	
Полягають у аналізуванні системи економічних показників діяльності підприємств і організацій з метою встановлення взаємозв'язку між ними та їх впливу на фінансовий стан, результати їх господарсько-фінансової діяльності, можливість укладення та виконання договорів (угод). Застосування методу економічного аналізу дає можливість вирішувати експертам-економістам більш широкий спектр завдань, пов'язаних з вирішенням питань фінансового	
планування грошових потоків на підставі складеної фінансової звітності, ефективності використання власного капіталу, вибору оптимальних методів нарахування амортизації, розрахунку показників ефективності виробничої діяльності підприємств, ліквідності, фінансової стабільності і т. п. Аналіз тенденцій фінансової стабільності підприємств передбачає порівняння різних показників за різні періоди часу в однакових грошових вимірниках, що особливо необхідно для здійснення прогнозування фінансово-господарської діяльності.	

Джерело: складено автором

Метод документальної перевірки застосовується у комплексі з методом зіставлення документів, який полягає у порівнянні даних, що містяться у різних документах, для встановлення тотожностей відповідних показників чи розходжень (протиріч) між ними. За результатами зіставлення даних первинних документів з даними зведених та їх відображенням в регістрах бухгалтерського обліку, даних одних рахунків з даними кореспондуючих з ними інших рахунків, експерт-економіст може встановити правильність не тільки відповідних записів при веденні обліку, але й даних, відображених у

первинних документах.

Звернемо увагу на один із визначальних аспектів, що в окремих випадках у процесі дослідження документів бухгалтерського обліку експерт виявляє, що частина з них утрачена або знищена. Це складає певні труднощі при встановленні обґрунтованості відображених в документах господарських операцій. У таких випадках експертом застосовується метод моделювання документальних даних. У бухгалтерському обліку кожна господарська операція, зафіксована в первинному документі, відображається в бухгалтерських регістрах, тобто у різних відомостях, книгах, журналах-ордерах, балансах. Якщо частина документів відсутня, відновити їх дані можливо шляхом побудування моделі, тобто створення такої матеріальної частини, яка б замінювала відсутні об'єкти дослідження. Крім того, вихідні дані для побудови моделі можуть бути одержані за зустрічними перевітками на підставі документів, що знаходяться в інших підприємствах, з якими підприємство, відносно якого ведеться слідство (судовий розгляд), мало господарські зв'язки.

Відновлення обліку втрачених документів входить до обов'язків працівників бухгалтерських служб підприємств та ревізорів і проводиться до призначення економічної експертизи. Експерт-економіст перевіряє правильність побудови моделі по відновлених документах, повноту їх використання та зв'язок з моделлю об'єкта.

Відповідно до наказу Міністерства юстиції України «Про затвердження Порядку ведення Реєстру методик проведення судових експертиз» від 2 жовтня 2008 року № 1666/5 кожна з методик підлягає реєстрації. Реєстр – це офіційна електронна база даних, що ведеться з метою створення інформаційного фонду про наявність методик проведення судових експертиз, які атестовані та

рекомендовані до впровадження в експертну практику відповідно до Порядку атестації та державної реєстрації методик проведення судових експертиз, згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 02.07.2008 року № 595.

Інформація, яка міститься у Реєстрі, є відкритою для запитів правоохоронних органів, судів та зацікавлених юридичних і фізичних осіб. Держателем Реєстру є Міністерство юстиції України, що здійснює його ведення. Адміністратором Реєстру є державне підприємство «Інформаційний центр» Міністерства юстиції України, що забезпечує технічне та технологічне створення та супроводження програмного забезпечення Реєстру, надання доступу до нього, забезпечує збереження та захист даних, що містяться у Реєстрі.

Результатом експертного дослідження є процесуальний документ, який має доказову силу, – висновок економічної експертизи.

Сучасна економічна дійсність дозволяє у межах висновку експерта-економіста, який виступає на стороні захисту, наступне:

- довести відсутність заподіяної шкоди (події злочину);
- при наявності збитку значно знизити його розмір (провести перекваліфікацію злочину);
- довести правомірність та обґрунтованість дій обвинувачених та підсудних (відсутність вини);
- спростувати неправомірні висновки експертизи, призначеної органом дізнання або судом, виключити її висновки з числа доказів.

Судовий експерт-економіст дає висновок щодо: розміру податкової бази та податків до сплати; впливу операцій на економічний результат діяльності платника податків; правомірності застосування цін з купівлі і реалізації товарів, робіт і послуг;

правомірності застосовуваних стандартів бухгалтерського обліку; наявності ділової мети та сумлінності дій платника податків (наприклад, при питанні про визнання угоди нікчемною); довести відсутність заподіяної шкоди (події злочину); стану розрахунків з бюджетом; інших економічних аспектів господарської діяльності, що впливають на податкові зобов'язання; підтвердження акту перевірки щодо відповідності вимогам чинного законодавства документального оформлення операцій (назва банку) з надання кредитів, з повноти та нарахування і сплати відсотків за користування кредитами позичальником; відповідності переліку документів, наданих банку підприємством (назва) для отримання кредитних коштів за кредитною угодою, чинному Положенню про кредитування; документального підтвердження вартості активів (майна) у підприємства (позичальника), наданого в заставу за кредитною угодою; документального підтвердження розміру збитків банку, визначений в акті перевірки (вказується суб'єкт контролю), в результаті необґрунтованої видачі, неповернення кредиту за угодою (номер, дата); документального підтвердження бухгалтерськими та первинними документами нецільове використання кредитних коштів за угодою; документального підтвердження дотримання банком відповідних нормативів відрахувань до страхового резерву; відповідності наявного у матеріалах справи розрахунку заборгованості позичальника (за сплатою процентів за кредит та погашення основної суми боргу) перед банком умовам укладеного між вказаними сторонами кредитного договору та розрахунковим документам щодо видачі та погашення кредиту за цим кредитним договором; відповідності методу нарахування банком процентів за кредитним договором (зазначаються реквізити договору) вимогам Положення про кредитування банку (зазначається назва банківської

установи) тощо.

Узагальнюючи підходи до оформлення обґрунтованих висновків (досліджень) експерта – економіста для правоохоронних органів при вирішенні господарських справ, можна зробити висновок, що на практиці в у більшості випадків зміст цього процесуального документу стосується: оцінки відомостей про фінансові операції та фінансові показники діяльності господарюючого суб'єкта, а також оцінки вартості продукції (товарів, робіт, послуг); аналізу стану розрахунків з організаціями – контрагентами та визначення обсягу заборгованості; розрахунку розміру реальних збитків і суми упущеної вигоди при порушенні договірних зобов'язань; оцінки правомірності застосовуваних правил бухгалтерського обліку (при застосуванні норм корпоративного права та законодавства про банкрутство).

У даному контексті слід зазначити, що економічна експертиза (дослідження) виявляє достовірність проведених господарських операцій, які вже знайшли відображення в документах обліку і звітності та стали предметом дослідження аудитора, податкових інстанцій або навіть об'єктом розслідування судових органів. Отже, є підстави стверджувати, що експерти-економісти визначають якість проведених раніше ревізій, оцінюють достовірність тих даних, які відображені в первинних документах, облікових регістрах і бухгалтерської звітності та досконально вивчають дотримання вимог нормативно-правової документації при здійсненні господарських операцій та методології обліку.

Таким чином, судові експертизи є важливим елементом судових та досудових розслідувань зі спірних питань, в тому числі і економічних. Це пов'язане, перш за все, з тим, що чинне законодавство містить багато нормативно-правових актів, які

так чи інакше стосуються питань призначення, проведення та використання судових експертиз у всіх видах судових процесів. Стосовно матеріалів судових справ та доказування правоти тієї чи іншої з сторін, експертизи є одним зі способів дослідження, за допомогою яких з'ясовуються об'єктивні обставини здійснення тих чи тих дій у конкретних справах.

Висновки. Економічні експертизи проводяться у процесі розслідування кримінальних проваджень чи цивільних справ лише при виникненні потреби в спеціальних знаннях для встановлення окремих фактичних обставин цих справ і призначаються на підставі рішень правоохоронних органів. Таким чином, якщо в процесі своєї діяльності підприємство не було причетним до розслідування кримінального провадження, не виступало в ролі позивача чи відповідача в судовому розгляді цивільних справ, то дослідження документів, що відображають діяльність цієї юридичної особи експертом ніколи не буде проводитися. До економічної експертизи віднесено експертизи за трьома напрямками:

- дослідження документів бухгалтерського та податкового обліку і звітності;
- дослідження документів з фінансово-кредитних операцій;
- дослідження документів з економічної діяльності підприємств і організацій.

Підсумовуючи вищевикладене, слід визначити основні особливості економічної експертизи:

1. Підставою призначення економічної експертизи є необхідність застосування спеціальних знань (з бухгалтерського обліку, фінансів, економічного аналізу, контролю) для розслідування справ з метою встановлення окремих фактичних обставин справи.

2. Економічна експертиза призначається лише після

відкриття провадження у справі чи у судовому процесі. Підставою проведення економічної експертизи є належним чином оформлена ухвала суду або постанова судді (якщо справа розглядається суддею одноосібно) чи постанова слідчого.

3. Завдання проведення окремої економічної експертизи обмежуються переліком питань, визначених слідчим чи судом у відповідному процесуальному документі. Але експерт має право ставити та вирішувати окремі питання за власної ініціативи, якщо обґрунтовано вважає, що їх вирішення є важливим для справи.

4. Об'єктами дослідження економічної експертизи можуть бути лише документи надані слідчим чи судом у встановленому порядку. Експерту забороняється самостійно збирати докази.

5. Проведення економічної експертизи може бути доручено виключно фахівцю, якому, у відповідному порядку, присвоєно кваліфікацію судового-експерта та дані про якого занесені до єдиного реєстру експертів Мін'юсту України.

6. Результатом експертного дослідження є процесуальний документ, який має доказову силу, – висновок економічної експертизи.

Отже, можна зробити висновок, що економічна експертиза потрібна у наступних випадках: при донарахуванні податків у зв'язку з фактом відхилення ціни товарів, робіт і послуг від ринкової ціни ідентичних товарів, робіт і послуг; у разі якщо були донараховані суми податків розрахунковим шляхом на підставі даних про інших аналогічних платників податків; у разі якщо були висунуті звинувачення в отриманні необґрунтованої податкової вигоди, пов'язані з доказом податкового органу про навмисне завищення організацією собівартості продукції; при необхідності обґрунтування розрахунку вартості товарів, робіт і

послуг у спорах, пов'язаних із застосуванням антимонопольного законодавства, а також інших спорах; якщо необхідно визначити розмір пайової участі учасників господарського товариства в його майні, а також розмір, сум грошових коштів, що належать учаснику суспільства при виході з його складу; якщо необхідно довести факт непов'язаності осіб у контрольованих операціях; якщо необхідно довести правомірність (неправомірність) дій банківських установ у сфері кредитування; при необхідності довести правомірність та цільове використання бюджетних коштів; у разі, якщо компанії необхідно довести неправомірність застосування банком схеми нарахування відсотків тощо.

Список використаних джерел:

1. Про судову експертизу. Закон України № 4038-ХІІ від 25.02.1994 р. (із змінами та доповненнями). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4038-12#Text>
2. Кримінально-процесуальний кодекс України від 13.04.2012 № 4651-VI. (із змінами та доповненнями). URL: rada.gov.ua.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». від 16.07.1999 р. № 996-XIV(із змінами та доповненнями). URL: rada.gov.ua.
4. Інструкція про призначення та проведення судових експертиз. Затверджено наказом Міністерства юстиції України від 08.10.1998 р. № 53/5 (зі змінами і доповненнями). URL: rada.gov.ua.
5. Науково-методичні рекомендації з питань підготовки та призначення судових експертиз та експертних досліджень, затв. наказом Міністерства юстиції України № 53/5 від 08.10.1998 р. (із змінами та доповненнями). URL: rada.gov.ua.
6. Наказ Міністерства юстиції України «Про затвердження

Положення про експертно-кваліфікаційні комісії та атестацію судових експертів» від 03.03.2015 № 301/5. URL: rada.gov.ua.

7. Наказ Міністерства юстиції України «Про затвердження Порядку ведення Реєстру методик проведення судових експертиз» від 2 жовтня 2008 року № 1666/5. URL: rada.gov.ua.

8. Порядку атестації та державної реєстрації методик проведення судових експертиз, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 02.07.2008 року № 595(із змінами та доповненнями). URL: rada.gov.ua.

9. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку» від 24.05.1996 № 88 (із змінами та доповненнями). URL: rada.gov.ua.

10. Постанова Пленуму Верховного Суду України «Про судову експертизу в кримінальних і цивільних справах» від 30.05.97 р. № 8 (із змінами та доповненнями). URL: rada.gov.ua.

11. Сидоренко Л.О. Щодо права експерта на редагування поставлених йому запитань. *Криміналістичний вісник*. 2015. № 2 (24). С. 83-91.

12. Судова бухгалтерська експертиза: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / За ред. д.е.н. М.Д. Корінька. Київ: НАСОА, 2012. 286 с.

13. Хомутенко О.В., Кудряшова С.В. Про предмет і об'єкт судової економічної експертизи. *Теорія та практика судової експертизи і криміналістики: збірник наукових праць*. Харків: Право, 2010. Вип. 10.

14. Чередниченко А.П. Межі компетенції судового експерта економіста. URL: http://n-auditor.com/uk/component/na_archive/629?view=material.