

# ВІСНИК

Київського національного  
торговельно-економічного університету

Науковий журнал

Виходить шість разів на рік  
Уперше вийшов друком у лютому 1998 р.

До жовтня 2000 р. виходив під назвою  
"Вісник Київського державного торговельно-економічного університету"

№ 1<sup>(105)</sup> 2016

*Журнал визнано ДАК України як фахове видання з економічних наук*

---

## З М І С Т

---

### ДЕРЖАВА ТА ЕКОНОМІКА

<b>МАЗАРАКІ А., ВОЛОСОВИЧ С.</b>	Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України	5
<b>ВДОВИЧЕНКО А., ЗУБРИЦЬКИЙ А.</b>	Фіскальні та монетарні інструменти стимулювання експорту в Україні	24
<b>КОРЧЕВА В.</b>	Концепція невизначеності в економічній науці	41

---

### ПІДПРИЄМНИЦТВО

<b>ІЛЬЧЕНКО Н., КАВУН О.</b>	Тезаурус сучасної торгівлі України	54
<b>КРЕПАК А.</b>	Класифікація ротаційних кампаній у зовнішній рекламі	71

---

### ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

<b>ЧУГУНОВ І., НАСІБОВА О.</b>	Еволюція фінансового механізму пенсійного забезпечення	80
<b>КОРНІЄНКО Н., ОСТРИЩЕНКО Ю.</b>	Гендерна складова бюджетної політики держави	97

---

## ОБЛІК ТА АУДИТ

ДЕНИСЮК О.,  
ПОКИНЬЧЕРЕДА В.

Оцінка людського капіталу

109

---

## ПРАВО, ЗАКОНОДАВСТВО, ЮРИДИЧНА ПРАКТИКА

САМСІН І.

Правове регулювання процедури вирішення  
податкових спорів

122

---

### РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ "Вісник КНТЕУ"

МАЗАРАКІ А.А. – головний редактор;  
ПРИТУЛЬСЬКА Н.В. – заступник головного редактора;  
БАРДАШ С.В., БАЙ С.І., ВЕДМІДЬ Н.І., ГУЛЯЄВА Н.М., ДОБІЯ М. (Польща),  
КАЛУСЬКІ Я. (Польща), ЛАГУТІН В.Д., ЛАЦЕ Н. (Латвія), ПАНКОВ Д.О. (Білорусь),  
ПИРОЖКОВ С.І., РОМАТ Є.В., СИМОНЕНКО В.К., СОПКО В.В., СУСІДЕНКО В.Т.,  
ТКАЧЕНКО Т.І., ФЕДУЛОВА Л.І., ФІЛІС К. (Греція), ЧУГУНОВ І.Я. – члени  
редакційної колегії з економічних наук; БЕЛІНСЬКА С.О., МЕРЕЖКО Н.В.,  
МОКРОУСОВА О.Р., СИДОРЕНКО О.В. – члени редакційної колегії з технічних наук;  
ГАЛЯНТИЧ М.К., ГУРЖІЙ Т.О., ЛАДИЧЕНКО В.В., МАРЧУК В.М.,  
МИРОНЕНКО Н.М., ЯРМИШ О.Н. – члени редакційної колегії з правових наук;  
ІВАНОВА Н.В., КОРОЛЬЧУК М.С., КОРОЛЬЧУК В.М., САМОЙЛОВ О.Є.,  
СТАСЮК В.В., ТІМЧЕНКО О.В., МАКСИМЕНКО С.Д. – члени редакційної колегії  
з психологічних наук; ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., КОНВЕРСЬКИЙ А.Є., КУЛАГІН Ю.І.,  
МОРОЗОВ А.Ю., ОЖЕВАН М.А., САЙТАРЛИ І.А., ХОРУЖИЙ Г.Ф. –  
члени редакційної колегії з філософських наук; БАДАХ Ю.Г., КАЗЬМИРЧУК Г.Д.,  
КОРОЛЬОВ Б.І., КОЦУРА А.П. – члени редакційної колегії з історичних наук

МЕЛЬНИЧЕНКО С.В. – відповідальний секретар

---

Засновник, редакція, видавець і виготовлювач  
Київський національний торговельно-економічний університет.

Завідувач редакції  
С.І. ОЛЮНІНА

Редактори: Е.Ю. КИРИЧЕНКО, І.Й. РАСКАЗОВА  
Художньо-технічний редактор І.В. КРИВИЦЬКА

Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ № 13100-1984ПР від 23.08.2007.

Індекс журналу в Каталозі видань України на 2016 рік – 21910.

Підписано до друку 01.02.2016. Ум. друк. арк. 10.1. Тираж 250 пр. Зам. 62.

Адреса редакції, видавця, виготовлювача: вул. Кіото, 19,  
м. Київ-156, Україна, 02156.

Телефон редакції 518-90-92, факс: 513-85-36, e-mail: visnik@knteu.kiev.ua.

Надруковано на обладнанні КНТЕУ.

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 4620 від 03.10.2013.



---

Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 7 від 28.01.2016).

Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі,  
дозволяються лише зі згоди автора та редакції

Журнал представлено в міжнародних і національних наукометричних базах: індекс Копернікус (*index Copernicus*);  
Російський індекс наукового цитування (*PIHLI*); реферативна база даних "Україніка наукова", а також у пошуковій  
системі Академії Google (*Google Scholar*).

---

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2016

---

---

## СОДЕРЖАНИЕ

---

### ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

<b>МАЗАРАКИ А., ВОЛОСОВИЧ С.</b>	Доминанты институциональной модернизации финансовой системы Украины	5
<b>ВДОВИЧЕНКО А., ЗУБРИЦКИЙ А.</b>	Фискальные и монетарные инструменты стимулирования экспорта в Украине	24
<b>КОРЧЕВАЯ В.</b>	Концепция неопределенности в экономической науке	41

---

### ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

<b>ИЛЬЧЕНКО Н., КАВУН О.</b>	Тезаурус современной торговли Украины	54
<b>КРЕПАК А.</b>	Классификация ротационных кампаний в наружной рекламе	71

---

### ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

<b>ЧУГУНОВ И., НАСИБОВА О.</b>	Эволюция финансового механизма пенсионного обеспечения	80
<b>КОРНИЕНКО Н., ОСТРИЩЕНКО Ю.</b>	Гендерная составляющая бюджетной политики государства	97

---

### УЧЁТ И АУДИТ

<b>ДЕНИСЮК А., ПОКИНЬЧЕРЕДА В.</b>	Оценка человеческого капитала	109
--	-------------------------------	-----

---

### ПРАВО, ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, ЮРИДИЧЕСКАЯ ПРАКТИКА

<b>САМСИН И.</b>	Правовое регулирование процедуры разрешения налоговых споров	122
------------------	---	-----

---

---

## C O N T E N T

---

---

### STATE AND ECONOMY

<b>MAZARAKI A., VOLOSOVICH S.</b>	Dominants of institutional modernization of financial system of Ukrainian	5
<b>VDOVYCHENKO A., ZUBRITSKIY A.</b>	Fiscal and monetary instruments to stimulate exports in Ukraine	24
<b>KORCHEVAYA V.</b>	Uncertainty concept in economic science	41

---

### ENTERPRISE

<b>ILCHENKO N., KAVUN O.</b>	Thesaurus of modern trade in Ukraine	54
<b>KREPAK A.</b>	Classification of rotary outdoor advertising campaign	71

---

### FINANCE AND BANKING

<b>CHUGUNOV I., NASIBOVA O.</b>	Evolution of the financial mechanism of pension protection	80
<b>KORNIYENKO N., OSTRISHCHENKO J.</b>	Gender component of budget policy of state	97

---

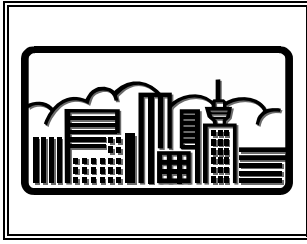
### ACCOUNTING AND AUDIT

<b>DENYSYUK O., POKYNCHEREDA V.</b>	Evaluation of human capital	109
---	-----------------------------	-----

---

### LAW, LEGISLATION AND LAW PRACTICE

<b>SAMSIN I.</b>	Legal regulation of the procedure for the tax dispute resolution	122
------------------	---	-----



УДК 330.341.2:336.13(477)

МАЗАРАКІ Анатолій, д. е. н., професор, ректор КНТЕУ

ВОЛОСОВИЧ Світлана, д. е. н., професор кафедри фінансів КНТЕУ

## ДОМІНАНТИ ІНСТИТУЦІЙНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

*Сформульовано мету, завдання та принципи інституційної модернізації фінансової системи України. Окреслено пріоритетні напрями реформування інституційної складової вітчизняної фінансової системи. Визначено, що підґрунтям інституційної модернізації фінансової системи України в умовах посилення глобалізаційних процесів має бути фінансова стабільність та інклюзивність.*

*Ключові слова:* модернізація, інституційне забезпечення, фінансова система, фінансова стабільність, фінансова інклюзивність, фінансова ексклюзивність, бізнес-омбудсмен.

*Мазараки А., Волосович С. Доминанты институционной модернизации финансовой системы Украины. Сформулированы цель, задания и принципы институционной модернизации финансовой системы Украины. Обозначены приоритетные направления реформирования институционной составляющей отечественной финансовой системы. Определено, что основой институционной модернизации финансовой системы Украины в условиях углубления глобализационных процессов должна быть финансовая стабильность и инклюзивность.*

*Ключевые слова:* модернизация, институционное обеспечение, финансовая система, финансовая стабильность, финансовая инклюзивность, финансовая эксклюзивность, бизнес-омбудсмен.

**Постановка проблеми.** Стратегічною метою української зовнішньої політики є членство України в ЄС. Результати опитувань Фонду "Демократичні ініціативи імені Ілька Кучеріва" свідчать про зростання підтримки населенням України євроінтеграційних процесів. Так, якщо цей вектор подальшого розвитку у травні 2013 р. підтримувало 41.7 % респондентів, березні 2014 р. – 45.3 %, травні 2014 р. – 50.5 %, то вже у березні 2015 р. – 52 % [1]. Посилення інтеграційних процесів, здійснення якісних перетворень у всіх сферах суспільного життя обумовлюють необхідність відповідних трансформацій фінансової системи України.

Особливого значення при цьому набуває модернізація інституційної складової фінансової системи відповідно до вимог як міжнародної спільноти в цілому, так і Європейського Союзу зокрема. Це забезпечуватиме соціально-економічну стабільність у суспільстві, транспарентність вітчизняної фінансової системи, що сприятиме ефективному розвитку підприємництва, безпеці життєдіяльності та підвищенню якості життя громадян.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Засади теорії модернізації розроблено американським соціологом Т. Парсонсом, який визначив модернізацію як складний економіко-соціальний процес та підкреслив важливість інституційної складової у розвитку суспільства [2]. Представники інституціоналізму вважають, що країни, які не бажають залишатися на периферії світового розвитку, повинні запозичувати механізми розвитку та інститути західних країн. У другій половині ХХ ст. внаслідок краху колоніальної та радянської систем окремі положення інституційного розвитку було уточнено у межах неоінституціоналізму. При цьому наголошувалося на неможливості простого перенесення досвіду та інститутів західного суспільства, оскільки внутрішнім двигуном модернізації є врахування національних особливостей інститутів.

Окремі питання інституційної модернізації фінансової системи досліджували такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як: А. Бхандарі, А. Іфзал, А. Краай, А. Крокет, Е. Лібанова, Х. Лопес та Л. Сервен, Ф. Мишкін, О. Сухарєв [3–10] та ін. Проте, незважаючи на високий рівень існуючих теоретичних розробок, подальшого вирішення потребують проблеми інституційних трансформацій вітчизняної фінансової системи за умов посилення глобалізаційних процесів з позицій національних інтересів України.

**Метою** статті є визначення ціннісних орієнтирів та пріоритетів інституційної модернізації фінансової системи України в умовах активізації її інтеграції у міжнародний фінансовий простір. Для цього потрібно з'ясувати мету, завдання, принципи інституційної модернізації вітчизняної фінансової системи та вимог, що до неї висуваються; обґрунтувати розвиток вітчизняного фінансового сектора на основі фінансової інклюзивності; виявити шляхи реформування державних фінансів в Україні; визначити взаємозв'язок інституційної модернізації вітчизняної фінансової системи з вимогами міжнародних інститутів.

**Матеріали та методи.** Дослідження проведено із застосуванням методів теоретичного узагальнення, порівняльного аналізу, аналізу та синтезу, що дало змогу виявити шляхи інституційної модернізації вітчизняної фінансової системи з урахуванням міжнародних вимог, зарубіжного досвіду та національних інтересів України.

**Результати дослідження.** Підґрунтям трансформаційних процесів інституційної складової вітчизняної фінансової системи є вторинна або наздоганяюча модернізація. Вторинна модернізація охоплює соціо-

культурні зміни, що відбуваються у менш розвинених країнах, які запізнилися з цими трансформаціями, але здійснюють їх за наявності відповідних зразків соціальної організації і культури, використовуючи досвід розвинених країн, модернізацію посткомуністичних країн, що пов'язана із "осучасненням" економік, які знаходяться на середньому рівні індустріального розвитку, достатньо урбанізовані, з доволі високим рівнем освіти населення та розгалуженою системою соціального захисту [7, с. 6]. Важливим інструментом євроінтеграції України є здійснення інституційних трансформацій її фінансової системи. Згуртованість нації та високий рівень довіри до уряду дає змогу у відносно короткі терміни вивести економіку із кризового стану [10, с. 258].

У процесі інституційної модернізації вітчизняної фінансової системи необхідно акцентувати увагу на адаптації до міжнародних вимог інституційно-організаційної, інституційно-правової та інституційно-кадрової складових.

Головною метою інституційної модернізації фінансової системи України має стати формування сучасних фінансових інститутів, що сприятимуть відновленню позитивної динаміки економічного зростання за умов поглиблення інтеграційних процесів. При цьому її основними завданнями є покращання інвестиційного клімату, удосконалення державного управління та управління державними фінансами, розширення соціальної спрямованості.

Вимоги, що висуваються до інституційної модернізації фінансової системи України, передбачають:

- забезпечення її інтеграції у світовий простір шляхом уніфікації національних та міжнародних інститутів, гармонізації національного та міжнародного фінансового законодавства;
- врахування позитивного зарубіжного досвіду;
- сприяння підприємницьким ініціативам та зростанню конкурентоспроможності національної економіки;
- попередження системних ризиків, мінімізації та ліквідації їх наслідків;
- гарантування захисту інтересів її суб'єктів.

Інституційна модернізація фінансової системи України має відповідати принципам (табл. 1), підґрунтя яких закладено Програмою розвитку ООН (*UNDP policy document – United Nations Development Programme*).

Інституційним підґрунтям модернізації фінансової системи України було створення Національної ради реформ відповідно до Указу Президента України від 13.08.2014 № 644/2014 [12]. Її діяльність є передумовою зростання добробуту населення, досягнення європейських стандартів забезпечення та захисту прав і свобод людини та громадянина. Національна рада реформ забезпечує впровадження єдиної, узгодженої державної політики реформ в Україні, за якої взаємодіють державні

органи, інститути громадянського суспільства та міжнародна спільнота [12]. Водночас створюються і громадські організації, завданням яких є розробка шляхів реформування суспільного життя країни. До них належить і Агентство модернізації України, засноване європейськими діячами за ініціативи Федерації роботодавців України та профспілок, яке розробило проект Програми модернізації України. У роботі над Програмою модернізації взяли участь відомі європейські експерти, у яких є досвід проведення реформ у своїх країнах, що певною мірою сприятиме підтримці запропонованих ідей на Заході, внаслідок чого Україна планує залучити 300 млрд дол. США інвестицій [13].

*Таблиця 1*

**Принципи інституційної модернізації фінансової системи України\***

Принцип	Характеристика
Єдність	Модернізація має здійснюватися у межах єдиної нормативно-правової бази, єдності складових елементів фінансової системи та інтересів усіх її суб'єктів
Обґрунтованість	Її підґрунтям має стати чітка теоретична та методологічна база
Субсидіарність	Незалежність фінансових інститутів у прийнятті рішень; неможливість втручання зацікавлених осіб. Виокремлення відповідальності всіх суб'єктів фінансових відносин
Прозорість	Свобода інформації, її повнота та доступність для всіх зацікавлених осіб
Комплементарність	Взаємодоповнюючий характер інститутів, що є підґрунтям гармонізації фінансових інтересів усіх суб'єктів
Соціальність	Врахування інтересів кожного члена суспільства для досягнення суспільного добробуту та формування стійких соціальних зв'язків між різними прошарками суспільства
Ефективність та результативність	Поєднання окремих складових, що дозволяє досягти мети її функціонування
Еволюційність	Здатність до розвитку відповідно до трансформацій суспільного життя
Моніторинг	Постійний контроль за фінансовими показниками соціально-економічного розвитку для виявлення впливу загроз фінансовим інтересам її суб'єктам з метою його недопущення, мінімізації чи нейтралізації

\*Розроблено авторами на основі [11].

Важливою складовою національних реформ є досягнення стабільності. Поняття фінансової стабільності набуло широкого застосування із почастішанням глобальних економічних і фінансових криз з початку



1990-х років. За Ф. Мишкіним, фінансова нестабільність виникає, коли фінансова система піддається шокам та інформаційним потоком таким чином, що вона більше не може трансформувати заощадження в інвестиції [9]. Заслугує на увагу розуміння фінансової стабільності як стійкого стану, за якого фінансова система ефективно виконує свої ключові функції, зокрема розподіл ресурсів та скорочення ризиків, а також проведення платежів [6]. Посилення актуальності фінансової стабільності пов'язано з необхідністю швидкого виявлення загроз та ефективній протидії їм. У межах інституційної модернізації фінансового ринку в Україні у 2016 р. має залишитися 100 банків, що, на думку Світового банку, дозволить створити здоровий і життєздатний банківський сектор, який сприятиме розширенню доступу до фінансування населення в середньо- і довгостроковій перспективі [14]. Водночас Світовий банк затвердив рішення щодо надання Україні кредиту у розмірі 500 млн дол. США на реформування банківського сектора для відродження кредитування реальної економіки [15].

Для інтеграції у європейський економічний простір на конкурентних засадах в Україні необхідно розбудовувати ефективний та збалансований фінансовий ринок із оптимальною інфраструктурою та зміцнювати його стійкість до зовнішніх загроз, оскільки особливістю функціонування сучасного фінансового ринку є перманентний процес нагромадження ризиків, що мають системний характер. Для досягнення цієї мети розроблено Комплексну програму розвитку фінансового сектора України до 2020 р., відповідно до якої здійснюватимуться заходи за трьома ключовими напрямками [16]:

- забезпечення фінансової стабільності;
- розбудова інституційної спроможності регуляторів фінансового ринку;
- захист прав споживачів та інвесторів фінансового сектора.

Орієнтиром для забезпечення фінансової стабільності в Україні є засади, закладені міжнародними економічними та фінансовими інститутами. Через почастищення світових фінансових криз проведено переоцінку світової фінансової системи. Таку політику запроваджено країнами G-20, що працюють у тісному контакті з Радою з фінансової стабільності та іншими органами визначення стандартів (*standard setting bodies (SSBs)*). Їх мета – створення стійкої глобальної фінансової системи, яка сприяє впевненості та зростанню.

На Лондонському саміті G-20 2 квітня 2009 р. у відповідь на почастищення глобальних фінансових криз Форум фінансової стабільності (*Financial Stability Forum*), заснований у 1999 р. у Бонні міністрами фінансів і головами центральних банків G-7, перетворено на Раду з фінансової стабільності (*FSB – Financial Stability Board*) для підвищення ефективності міжнародного співробітництва у сфері фінансового нагляду. До складу *FSB* входять міністри фінансів, центральних

банків, наглядових і регулюючих органів країн G–20 та ключових фінансових центрів – Гонконгу, Сінгапуру, Іспанії, Швейцарії. Інституційною платформою функціонування *FSB* є необов'язковість її рішень, оскільки вона як координуючий орган встановлює узгоджені на міжнародному рівні напрями розвитку фінансової політики і мінімальні стандарти, які її члени зобов'язуються здійснювати на національному рівні. Внаслідок цього підвищується ефективність міжнародної фінансової системи і заповнюється вакуум міжнародних регуляторних та наглядових функцій в інтересах забезпечення загальної фінансової стабільності.

*FSB* сприяє зміцненню глобальної фінансової стабільності шляхом координації розвитку нормативно-наглядових та інших політик фінансового сектора і проводить роз'яснювальну роботу в країнах, які не є її членами. Це досягається через співпрацю та узгодженість фінансової політики, в тому числі моніторинг реалізації узгодженої політики. *FSB* створила шість регіональних консультативних груп (*regional consultative groups – RCGs*), що дозволяє їй мати вплив на 70 інших країн. У багатьох країнах створюються національні ради з фінансової стабільності з аналогічними *FSB* завданнями. Не є винятком і Україна, де Раду з фінансової стабільності утворено у березні 2015 р. відповідно до Указу Президента від 24.03.2015 № 170/2015 [17].

Європейський вектор розвитку України визначає необхідність забезпечення стабільності такої вагомий складової фінансової системи, як державні фінанси. Орієнтиром у цьому напрямку має стати підписаний у 1997 р. в Амстердамі Пакт стабільності та зростання (*Stability and Growth Pact – SGP*), метою якого є захист фінансової стабільності країн Євросоюзу, сприяння дотриманню фіскальної дисципліни і координації економічної та бюджетної політик, формування єдиної монетарної політики. Згідно з *SGP* дефіцит бюджету не повинен перевищувати 3 % ВВП, а державний борг – 60 % ВВП. У 2008 р. вимоги *SGP* дещо знизили, тимчасово дозволивши країнам-членам ЄС виходити за межі цих показників [18, с. 9]. Проте вже у 2011 р. правила *SGP* стали більш жорсткими після затвердження Пакета шести (*Six-Pack*). Забезпечення фінансової стабільності *Six-Pack* досягається через посилення регулювання бюджетного дефіциту, обсягу державного боргу, видаткової частини бюджету. Зокрема, передбачено застосування штрафних санкцій до країн Єврозони, до яких застосовувалася процедура надмірного дефіциту (*Excessive deficit procedure – EDP*), та які не вживали адекватних заходів у терміни, визначені Радою ЄС. Водночас для підтримання фінансової стабільності країнам ЄС запропоновано дотримуватися середньострокових цілей за допомогою здійснення цільового моніторингу бюджетних видатків, за якого їх щорічне збільшення обмежується темпами зростання видатків у середньостроковому періоді.

В Україні з урахуванням позитивного досвіду інших країн вже почала розбудовуватися система середньострокових секторальних планів головних розпорядників бюджетних коштів, насамперед міністерств [19]. Країни-учасниці ЄС, які не дотримуються задекларованих цілей, повинні мати нижчі темпи зростання бюджетних видатків порівняно з базовими. Країни ЄС, крім Чехії, Великобританії та Хорватії (яка приєдналася до цього договору в липні 2013 р.), 2 березня 2012 р. підписали міжурядовий Договір про стабільність, координацію та управління в Економічному та монетарному союзі (*Treaty on Stability, Coordination and Governance in the Economic and Monetary Union – TSCG*), який ще називають *Fiscal Stability Treaty* або *Fiscal Compact*. Країни-члени зобов'язуються сплачувати штраф до 0.1 % ВВП у разі, якщо вони протягом року після ухвалення цього договору не затвердять внутрішнього законодавства, спрямованого на імплементацію механізму автоматичного корегування, та створення незалежного фіскального дорадчого органу, який повинен наглядати за дотриманням законодавства у цій сфері, що гарантуватиме дотримання збалансованого дефіциту бюджету або профіциту відповідно до наведеного у договорі визначення [20].

Нові глобалізаційні виклики привели на початку 2015 р. до зміни положень *SGP* щодо граничного розміру дефіциту бюджету та державного боргу. При розрахунку цих параметрів країни можуть не враховувати витрати на структурні реформи, добровільні відрахування до створеного з ініціативи голови Єврокомісії Ж.-К. Юнкера Європейського фонду стратегічних інвестицій, внески в існуючі європейські структурні фонди.

Модернізація вітчизняної фінансової системи потребує інституційних змін у вигляді проведення дієвих податкових реформ, пов'язаних з необхідністю гармонійного включення органів фіскальної служби до системи соціально-економічних відносин у країні. У розвинених країнах набули розповсюдження нові моделі побудови податкових систем, підґрунтям яких стали соціальні компоненти формування податкових інститутів та механізми налагодження ефективної взаємодії з громадськістю. У межах реформування Державної фіскальної служби (ДФС) планується до кінця 2016 р. прямо підпорядкувати її Міністерству фінансів України, як у багатьох розвинених країнах. Це відбуватиметься на тлі зміни керівників відділень служби в регіонах.

Замість податкової міліції, ГУБОЗу, УДСБЕЗу та відповідних підрозділів СБУ буде створено Службу фінансових розслідувань. Це буде єдиний орган протидії загрозам у фінансово-економічній сфері. Позитивний досвід його функціонування є в США, Австрії, Італії, Польщі, Грузії та інших країнах. Реформа ДФС включає демілітаризацію податкової міліції. Водночас в ЄС функціонує Європейський офіс боротьби з шахрайством (*European Court of Auditors, Financial*

*Irregularities Panel, European Anti-Fraud Office – OLAF*). Його аналог, Бюро боротьби з шахрайством, планується створити в Україні разом із Європейським Союзом для контролю за використанням грошей ЄС, виділених Україні. Модернізація Державної податкової служби передбачає об'єднання податкової та митної систем оцінки ризиків, що дозволить ефективніше виявляти платників, які ухиляються від сплати податків і зборів, а також податковий і митний аудит з метою мінімізації кількості перевірок. Ключовими завданнями реформи Державної фіскальної служби також є збільшення прозорості процесу та прийняття рішень, створення системи стримування і противаг, перехресного контролю, внутрішнього аудиту та нагляду зовнішніх експертів. З цією метою Україна та ЄБРР 12 травня 2014 р. підписали Меморандум про взаєморозуміння для української антикорупційної ініціативи, що передбачає створення інституту бізнес-омбудсмена. ЄБРР має намір виділяти щорічно 1.5 млн євро для фінансування офісу омбудсмена [21]. Інститут бізнес-омбудсмена призначений для захисту інтересів бізнесу перед органами публічної влади як всередині країни, так і за її межами. Він є інструментом розв'язання конфліктів і усунення суперечок між владою і бізнесом, медіатором між державою та бізнес-середовищем. Аналогічні інституції існують у США, Росії, Грузії та інших країнах.

Уже у жовтні 2014 р. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України ініціювало створення *Ради бізнес-омбудсмена* для покращання підприємницької діяльності. За результатами другого кварталу 2015 р. у загальній кількості скарг, що поступили до бізнес-омбудсмена, частка скарг на дії Державної фіскальної служби становила 30 %, на дії прокуратури – 12 %, на дії Державної реєстраційної служби, Міністерства юстиції, муніципалітети, центральні державні органи – 7 % [22, с. 13].

У межах реформування ДФС планується створити спільні з Євросоюзом митні пункти пропуску, ввести електронну митницю. При цьому у рамках експерименту Закарпатську, Львівську, Волинську і Чернівецьку митниці можуть віддати під управління іноземних компаній. Аутсорсинг управління митницею застосовувався в ряді країн з перехідною економікою, до якого притягувалася, зокрема, *Crown Agents*, яка брала участь у проектах з реформування митних служб Албанії, Південного Судану, Ефіопії, Кайманових островів. Можливо, цей захід буде ефективним в Україні, враховуючи те, що у Південному Судані після шістьох місяців управління митницею компанією надходження до бюджету зросли на 1100 % [23]. Як експеримент Одеської області планується віддати половину понадпланових надходжень від роботи Одеської регіональної митниці, які будуть спрямовані на фінансування будівництва дороги Одеса–Рені.

Нині існує широке розуміння того, що стабільність, фінансова інтеграція, цілісність і захист прав споживачів є не лише сумісними, але і взаємодоповнюючими. Це вплинуло на виникнення категорії *фінансової інклюзивності*. Призначенням фінансової інклюзивності є підтримання інклюзивного зростання, яке сприяє загальному економічному розвитку, підтримує соціальну згуртованість і зменшує нерівність у доходах [24]. Крім того, отримано визнання ролі інклюзивності фінансової системи у стимулюванні економічного зростання, створенні робочих місць і стійкості. Водночас нерозвинені фінансові системи негативно впливають на функціонування невеликих фірм та домогосподарств з низьким рівнем доходу. Це положення підтримується ФАТФ (*Financial Action Task Force – FATF*), яке зазначає, що фінансова ексклюзивність (*financial exclusion*) негативно впливає на його зусилля у боротьбі з відмиванням брудних грошей і фінансування тероризму. При цьому підкреслюється зв'язок між фінансовою цілісністю і про-стабільною фінансовою інклюзивністю [25].

Інклюзивність є важливим елементом будь-якої успішної стратегії зростання. Основними складовими інклюзивного зростання є підвищення економічних можливостей, забезпечення економічного добробуту та рівних можливостей для економічного зростання [4].

Боротьба з бідністю – підґрунтя стратегії інклюзивного зростання. А. Бхандарі зазначає, що розробка інклюзивних фінансових систем, які є фінансово і соціально стійкими, повинна стати пріоритетом [3]. Водночас дослідження А. Краай доводять, що 70 % змін у сфері скорочення бідності в короткостроковій перспективі і 97 % в довгостроковій пояснюються зростанням середнього рівня доходів [5]. Х. Лопес і Л. Сервен підкреслюють, що вагомою складовою зростання є скорочення бідності [7].

Однозначне тлумачення інклюзивності у науковій літературі відсутнє. У перекладі з англійської інклюзивний (*inclusive*) означає "той, що включає", "той, що містить" [26]. В одних джерелах увага акцентується на визначенні інклюзивності як покриття або включення всього [27]. Інклюзивність – це ознака того, що один предмет (частина) є елементом іншого предмета, входить до складу іншого предмета, разом з іншими елементами формує більший предмет (ціле); або ж один предмет (ціле) складається з декількох більш простих предметів (частин) [28, с. 12]. Найчастіше визначення фінансової інклюзивності застосовують відносно фінансових послуг. Так, *FATF* у Керівництві із заходів по боротьбі з відмиванням грошей і фінансуванням тероризму та фінансової інклюзивності визначає фінансову інклюзивність як забезпечення доступу до адекватного діапазону безпечних, зручних та прозорих фінансових послуг для вразливих груп, у тому числі осіб з низьким рівнем доходу, сільських мешканців та осіб без документів, які були недостатньо залучені до фінансового сектора або виключені з

нього, за доступною ціною. Це дозволяє їм ефективно управляти своїми грошима, незалежно від рівня доходів і соціального статусу. Водночас фінансова інклюзивність передбачає створення ширшого спектру фінансових продуктів, доступних для осіб, що мають доступ лише до основних фінансових продуктів [29]. Основним принципом реформування податкової системи України є інклюзивність, що трактується як системність [30]. На ринку фінансових послуг фінансова інклюзивність має три виміри: доступ до фінансових послуг; використання фінансових послуг; якість продуктів і надання послуг [29].

Таким чином, фінансова інклюзивність передбачає максимальне врахування інтересів найбільш вразливих категорій населення у контексті забезпечення їх доступу до якісних та безпечних фінансових послуг.

Організація Об'єднаних Націй визначає такі цілі фінансової інклюзивності [31]:

- доступ повного спектру фінансових послуг за розумною ціною для всіх домогосподарств, зокрема, здійснення заощаджень або депозитних послуг, платіжних послуг та переказів, кредитних та страхових послуг;
- доброякісність та безпечність установ забезпечується наявністю чіткого регулювання та функціонування галузевих стандартів;
- фінансова та інституційна стійкість, забезпечення спадкоємності та впевненості здійснення інвестицій;
- конкуренція продавців фінансових послуг для забезпечення вибору і можливостей для клієнтів.

Про зростання уваги міжнародної спільноти до проблем забезпечення доступності фінансових послуг свідчить те, що протягом останніх п'яти років активізувалися її заходи у цьому напрямі. Так, у вересні 2009 р. країни Групи G-20 в Пітсбурзі оголосили пріоритетність політики доступності фінансових послуг для малозабезпеченого населення. На саміті у листопаді 2010 р. у Сеулі лідери країн Групи G-20 включили доступність фінансових послуг до пріоритетів розвитку та оголосили про створення Глобального партнерства за фінансову інклюзивність (*Global Partnership for Financial Inclusion – GPFİ*). При цьому було схвалено План дій фінансової інклюзивності (*Financial Inclusion Action Plan – FIAP*). У грудні 2010 р. відбулася перша зустріч *GPFİ* в Торонто, де створено три її підгрупи. Ключовими сферами зусиль *GPFİ* є інновації та співпраця з приватним сектором. *GPFİ* являє собою глобальний регуляторний орган, що проводить політику інтеграції фінансової інклюзивності з фінансовою освітою та захистом прав споживачів, водночас зміщуючи акценти на забезпечення відповідального використання послуг і розвитку ринку.

Просування принципів, розвитку навчальних курсів і взаємодії з *SSBs* та іншими зацікавленими сторонами *GPFİ* сприяло створенню

загального бачення зростання фінансової інклюзивності. Це знайшло відображення у Декларації Майя (*Maya Declaration*) – програмному документі міжнародного партнерства за доступність фінансових послуг, прийнятому під час проведення 3-го глобального політичного форуму Альянсу за фінансову інклюзивність (*Alliance for Financial Inclusion – AFI*) 28–29 вересня 2011 р. у м. Рив’єра Майя в Мексиці. Членами *AFI*, заснованого у 2008 р., є центральні банки та інші фінансові регуляторні інститути з понад 90 країн, що розвиваються, де більшість населення не охоплені банківськими послугами [32]. Ці установи мають впроваджувати деякі з найбільш інноваційних підходів до розширення фінансової системи за рахунок неохоплених банківськими послугами, забезпечуючи баланс безпеки та стабільності. Україна не є членом *AFI*.

Залучити *AFI* до процесу фінансової інклюзивності *G–20* запропонувала Експертна група фінансової інклюзивності *G–20* (*Financial Inclusion Experts Group – FIEG*). У межах Декларації Майя 47 країн прагне до конкретних і вимірних дій щодо сприяння фінансової інклюзивності. Постійна підтримка цих країн здійснюється через Програму колегіального навчання та фінансової підтримки, створеної *G–20*.

У листопаді 2014 р. лідери *G–20* прийняли оновлену версію *FIAP* на чотири роки, новели якого мають такі складові [33]:

- сприяти формуванню середовища, в якому створюються безпечні та надійні інноваційні фінансові продукти, розробці та впровадженню інноваційних бізнес-моделей та інноваційних підходів до політики і нормативно-правових реформ у сфері фінансової інклюзивності;
- проводити політику щодо розширення економічних можливостей жінок;
- сприяти гармонізації додаткових даних і використовувати їх у розробці своєї політики;
- працювати з приватним сектором для виявлення і вирішення проблем у розширенні доступу до фінансових послуг та просування нових підходів відповідно до принципів інноваційної фінансової інклюзивності *G–20*;
- сприяти включенню до роботи *GPII* голосів та досвіду країн, що не є членами *G–20*.

Доступність фінансових послуг є важливим інструментом формування конкурентоспроможності країни, оскільки фінансовий сектор сприяє розширенню ринків товарів і послуг, розвитку бізнесу, стимулює зростання добробуту населення. За визначенням Консультативної групи допомоги малозабезпеченим верствам населення (*Consultative Group to Assist the Poor*) доступність фінансових послуг передбачає, що населення працездатного віку має доступ до повного спектра якісних фінансових послуг, що надаються за доступними цінами, зручним способом та з повагою до людської гідності клієнтів [34, с. 5]. Доступність фінансових послуг є основною складовою фінансової інклю-

зивності. Вона включає потребу в них домогосподарств та суб'єктів господарювання, можливість задоволення цієї потреби, наявність відповідних фінансових послуг, якість фінансових послуг.

Результати досліджень Світового банку фінансової інклюзивності (*Global Financial Inclusion – Global Findex*) свідчать, що у світі 2.5 млрд осіб, що становить близько половини усього дорослого населення, не мають доступу до фінансових послуг, які надаються фінансовими установами. Водночас у країнах з високим рівнем доходу цей показник становить 89 %, а в країнах, що розвиваються, – лише 41 % [35]. У країнах з низьким рівнем доступу до фінансових послуг населення залежить від неформальних механізмів отримання кредитів чи здійснення заощаджень, унаслідок чого воно не може захистити себе від ризиків сезонного коливання доходів, незапланованих витрат, придбання товарів довготривалого використання.

Дослідження, проведене Світовим банком, демонструє, чому окремі особи чи групи не можуть повною мірою скористатися фінансовими послугами основних постачальників. Причинами відсутності рахунка є [36]: брак достатньої кількості грошей (30 %); висока ціна послуг (25 %); член сім'ї вже має рахунок у банку (23 %); територіальна віддаленість банку (20 %); відсутність належної документації (18 %); відсутність довіри до банків (13 %); релігійні причини (5 %).

Крім того, міжнародні трудові мігранти відсилають додому близько 450 млрд дол. США щорічно через офіційні канали надання послуг. Плата за це становить до 20 % зборів, внаслідок чого ще 150 млрд дол. США відправляється через неофіційні канали, що є доволі небезпечними [36].

У всіх міжнародних фінансових центрах рівень фінансової інклюзивності сягає 99 % від дорослого населення. У країнах ЄС цей показник коливається від 74 % до 98 %, за винятком Болгарії (55 %) і Румунії (53 %) [29]. Статистичні дані щодо України відсутні. Згідно з рекомендаціями ООН в Україні варто розширити доступ до фінансових послуг бідним людям через державне втручання щодо надання фінансових послуг при соціальному захисті, медичному страхуванні, відкритті основних ощадних рахунків [37].

У лютому 2013 р. *FATF* переглянула заходи у Керівництві по боротьбі з відмиванням грошей і фінансуванню тероризму в контексті їх поєднання з фінансовою інклюзивністю, акцентуючи увагу на тому, що наслідком застосування надмірно обережного підходу є ненавмисне перешкоджання доступу споживачів до формальної фінансової системи, закликаючи до встановлення міжнародних стандартів для країн-членів [38].

Фінансова інклюзивність значною мірою пов'язана із захистом прав споживачів фінансових послуг. Відповідно до Директиви 2008/48/ЄС Європейського парламенту та ради про кредитні угоди для споживачів від 28 квітня 2008 р. та про скасування Директиви Ради 87/102/ЄС для забезпечення довіри споживачів важливим є пропонування ринком



достатнього ступеня захисту споживачів [39]. При цьому споживачі повинні бути захищені від несправедливої практики або від практики, що вводить в оману.

Відповідно до Комплексної програми розвитку фінансового сектора України до 2020 року [16] забезпечення захисту прав споживачів фінансових послуг є передумовою стабільного розвитку економіки та перетворення фінансового сектора України у конкурентоспроможне середовище з інвестиційно-інноваційним кліматом. Складовими реалізації цього завдання є підвищення рівня фінансової грамотності та культури заощаджень населення; підвищення стандартів розкриття інформації в інтересах споживачів та інвесторів фінансового сектора; модернізація законодавства у частині захисту прав споживачів та інвесторів; створення нових інструментів захисту прав споживачів та інвесторів фінансового сектора.

**Висновки.** За умов глобалізаційних викликів, євроінтеграційних намірів громадянського суспільства інституційна модернізація вітчизняної фінансової системи повинна йти наздоганяючим шляхом, враховуючи вимоги світової спільноти, позитивний зарубіжний досвід та національні інтереси. При цьому зміни її інституційної складової полягають не лише у трансформаціях окремих інститутів, а й стосуються інституційного середовища в цілому. Водночас зміни мають складний характер, оскільки Україні слід забезпечити стабілізацію та подальше зростання економіки, з одного боку, попередити руйнацію інституційної складової в умовах радикальних реформ, з іншого. Модернізація інституційної складової фінансової системи України сприятиме забезпеченню стабільності, інклюзивності, результативності, справедливості та прозорості, зростанню підприємницької активності, ефективності управління ризиками, рівномірності споживання, подоланню суспільної нерівності, поліпшенню морально-психологічного стану домогосподарств, що впливатиме на якість прийнятих економічних рішень, зниження соціального навантаження на державні фінанси, зокрема, у сфері охорони здоров'я та пенсійного забезпечення; скорочення обсягу неформальних кредитних ринків.

*Стаття надійшла до редакції 20.10.2015.*

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Золкіна М. 52 % за вступ до ЄС – це мало, багато чи достатньо? [Електронний ресурс] / М. Золкіна. — Режим доступу : [http://www.dif.org.ua/ua/mass\\_media/52-za-vstup-dostatno\\_.htm](http://www.dif.org.ua/ua/mass_media/52-za-vstup-dostatno_.htm) 5 липня 2015 р.
2. Парсонс Т. Система современных обществ. — Новые контрапункты [Електронний ресурс] / Т. Парсонс. — Центр гуманитарных технологий. Информ.-аналит. портал. — Режим доступу : <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5395/5402>.

3. *Amit K. Bhandari*. Access to banking services and poverty reduction: a state-wise assessment in India, IZA Discussion Paper №. 4132 April, 2009, Indian Institute of Social Welfare and Business Management and IZA, IZA Bonn, Germany [Електронний ресурс] / К. Amit Bhandari. — Режим доступу : <http://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/35638/1/599399589.pdf>.
4. *Ifzal Ali*. Inequality and the imperative for inclusive growth in Asia / Ifzal Ali. — Asian Development Bank, *Asian Development Review*. — 2007. — Vol. 24. — № 2. — P. 1–16 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [https://openaccess.adb.org/bitstream/handle/11540/1700/Volume%2024\\_No%202\\_2007\\_01.pdf?sequence=1](https://openaccess.adb.org/bitstream/handle/11540/1700/Volume%2024_No%202_2007_01.pdf?sequence=1).
5. *Kraay A*. When is growth pro-poor? Cross-country evidence, IMF Working paper 4–47, International Monetary Fund, Washington, DC [Електронний ресурс] / А. Краау. — Режим доступу : <http://www.econbiz.de/Record/when-is-growth-pro-poor-cross-country-evidence-kraay-aart/10005605055/Description#tabnav>.
6. *Crockett A*. The Theory and Practice of Financial Stability [Електронний ресурс] / А. Crockett // GEI Newsletter Issue. Global Economic Institutions. — 1997. — № 6. — Режим доступу : <http://www.cepr.org/gei/6rep2.htm>.
7. *Lopez H. A*. Normal Relationship? Poverty, Growth, and Inequality. The World Bank [Електронний ресурс] / Н. Lopez, L. Servén. — Режим доступу : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=875680](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=875680).
8. *Лібанова Е. М.* Сучасні проблеми модернізації української економіки / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. — 2012. — № 1(17). — С. 5–22.
9. *Mishkin F. S*. Global Financial Instability: Framework, Events, Issues [Електронний ресурс] / F. S. Mishkin // Journal of Economic Perspectives. — 1999. — Vol. 13. — № 4. — Режим доступу : <http://www0.gsb.columbia.edu/faculty/fmishkin/PDFpapers/jep99.pdf>.
10. *Сухарев О. С.* Институциональная экономика: теория и политика / О. С. Сухарев. — М. : Наука, 2008. — 863 с.
11. *Governance* for sustainable human development [Electronic resource] : UNDP policy document / United Nations Development Programme. — 1997. — January. — Режим доступу : <http://magnet.undp.org/policy/default.htm>.
12. *Питання* Національної ради реформ і Виконавчого комітету реформ : Указ Президента України 13.08.2014 № 644/2014 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/644/2014>.
13. *Європейські експерти завершили розробку Програми модернізації України* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.fru.org.ua/ua/events/fru-events/yevropeiski-eksperty-zavershyly-rozrobku-prohramy-modernizatsii-ukrainy>.
14. *В Україні* останеться 100 банків [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://economics.puls.kiev.ua/finances/351018.html>.
15. *Кредит* пойдєт на реформування банківського сектора України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rbc.ua/rus/news/vsemirnyu-bank-vydelil-ukraine-mln-doll-razvitie-1442379077.html>.
16. *Комплексна* програма розвитку фінансового сектора України до 2020 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/complex\\_program\\_finance\\_v3\\_0.pdf](http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/complex_program_finance_v3_0.pdf).

17. *Про Раду з фінансової стабільності* : Указ Президента України від 24.03.2015 № 170/2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/170/2015>.
18. *Communication from the Commission to the European Council. A European Recovery Plan*. COM (2008) 800 final. — Brussels, 26.11.2008. — P. 1–19.
19. *Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами* : затв. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 1 серпня 2013 р. № 774-р [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-p>.
20. *German Stability Programme* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/sp2012\\_germany\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/sp2012_germany_en.pdf).
21. *Business Ombudsman Council QUARTERLY REPORT APRIL-JUNE 2015* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [https://boi.org.ua/media/uploads/boc\\_qreport\\_july\\_2015\\_pdf\\_eng\\_v1.pdf](https://boi.org.ua/media/uploads/boc_qreport_july_2015_pdf_eng_v1.pdf).
22. *Бізнес-омбудсмен* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://cn.boxiy.com/wiki/uk>.
23. *Міністр економіки підтверджує, що уряд хоче передати управління митницею іноземній компанії* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.volfoto.inf.ua/pagesi/istomist/statti/2015rik/dm150625/t150630/kordonua/kordonua.htm>.
24. *National Strategy for Financial Inclusion: Our platform to provide better lives* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.afi-global.org/sites/default/files/publications/bsp\\_speech.pdf](http://www.afi-global.org/sites/default/files/publications/bsp_speech.pdf).
25. *Financial Inclusion and Stability: What Does Research Show?* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Brief-Financial-Inclusion-and-Stability-What-Does-Research-Show-May-2012.pdf>.
26. *Новый большой англо-русский словарь / под общ. рук. Ю. Д. Апресяна* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.classes.ru/dictionary-english-russian-Apresyan-term-52055.htm>.
27. *Oxford Dictionaries* [Електронний ресурс]. — Oxford : University Press, 2013. — Режим доступу : <http://oxforddictionaries.com>.
28. *Бедрич Я. В. Таблиці і категорія інклюзивності / Я. В. Бедрич // Сучасні дослідження з лінгвістики, літературознавства і міжкультурної комунікації (ELLIC 2015) : матеріали II Міжнар. наук. конф. / відп. ред. Н. Я. Яцків ; Прикарпат. нац. ун-т імені Василя Стефаника. — Івано-Франківськ : Вид. Кушнір Г. М., 2015. — С. 11–14.*
29. *Strengthening financial integrity through financial inclusion and the situation of the moneyval jurisdictions Strasbourg, 2014*. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/moneyval/Publications/Financial%20Inclusion%20Report\\_EN.pdf](http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/moneyval/Publications/Financial%20Inclusion%20Report_EN.pdf).
30. *Порядок проведення засідання № 10 Національної ради реформ України від 3 верес. 2015 р.* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://reforms.in.ua/session/10>.
31. *United Nations Capital Development Fund, Building Inclusive Financial Sectors for Development, United Nations. — New York, 2006* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.uncdf.org/sites/default/files/Documents/bluebook\\_1.pdf](http://www.uncdf.org/sites/default/files/Documents/bluebook_1.pdf).

32. *AIF* Member Institutions [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.afi-global.org/afi-network/members>.
33. *Financial Inclusion Action Plan 2 September 2014* Global Partnership for Financial Inclusion [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://gpi.org/sites/default/files/documents/2014\\_G-20\\_financial\\_inclusion\\_action\\_plan.pdf](http://gpi.org/sites/default/files/documents/2014_G-20_financial_inclusion_action_plan.pdf).
34. *Концепция* повышения доступности розничных финансовых услуг и развития микрофинансирования в Российской Федерации на период 2012–2016 гг. — М. : Рос. микрофинан. центр. — 62 с.
35. *Why Financial Inclusion* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.gpi.org/about/why-financial-inclusion>.
36. *World Bank Policy Research Working Paper 6025, Measuring Financial Inclusion, The Global Findex Database.* — Washington, 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/04/19/000158349\\_20120419083611/Rend ered/PDF/WPS6025.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/04/19/000158349_20120419083611/Rend ered/PDF/WPS6025.pdf).
37. *United Nations Capital Development Fund, Building Inclusive Financial Sectors for Development, United Nations.* — New York, 2006 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.uncdf.org/sites/default/files/Documents/bluebook\\_1.pdf](http://www.uncdf.org/sites/default/files/Documents/bluebook_1.pdf).
38. *A balancing act: SSBs recognizing the need to balance financial integrity against financial inclusion* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.afi-global.org/sites/default/files/publications/incompliance\\_financial\\_inclusion\\_article.pdf](http://www.afi-global.org/sites/default/files/publications/incompliance_financial_inclusion_article.pdf).
39. Директива 2008/48/ЄС Європейського парламенту та ради від 28 квіт. 2008 р. про кредитні угоди для споживачів та про скасування Директиви Ради 87/102/ЄЕС [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://nfp.gov.ua/content/direktivi-es.html>.

**Mazaraki A., Volosovich S. Dominants of institutional modernization of financial system of Ukrainian.**

**Background.** *Ukraine's membership in the EU is the strategic goal of Ukrainian foreign policy. Strengthening integration processes and implementation of qualitative transformation in all spheres of social life require adequate transformation of Ukrainian financial system. In this case modernization of the institutional component of the financial system according to the requirements of the international community in general and of the European Union in particular takes on particular importance.*

*The aim is to determine the values and priorities of institutional modernization of the financial system of Ukraine in conditions of intensification of its integration into the international financial area.*

**Materials and methods.** *The study was conducted using methods of theoretical generalization, comparative analysis, analysis and synthesis which allowed reveal the course of institutional modernization of the national financial system in accordance with international requirements, international experience and national interests of Ukraine.*

**Results.** *Secondary or overtaking modernization is the basis of transformation processes of the institutional component of the domestic financial system. The main goal of the financial system's institutional modernization of Ukraine should be the formation of modern financial institutions that contribute to the restoration of positive dynamics of economic growth under conditions of deepening integration processes. Thus its main objectives are the following: to improve the investment climate; to improve the governance and public financial management; to expand the social orientation.*

*Requirements imposed on institutional modernization of Ukraine's financial system ensure integration with the world community through national unification and harmonization of international institutions and national and international financial legislation; consideration of positive foreign experience; promotion of entrepreneurial initiatives and growth of the national economy's competitiveness; prevention of systemic risks, their minimization and consequences elimination; guarantee of its subjects' interests protection. Institutional modernization of Ukraine's financial system should correspond to the following principles: unity, validity, subsidiarity, transparency, complementarity, socialization, efficiency and effectiveness, evolutionary development, monitoring.*

*Creation of the National Council of Reforms is an institutional foundation of Ukraine's financial system modernization. Principles laid down by international economic and financial institutions form the guideline of financial stability in Ukraine.*

**Conclusion.** *Under the conditions of globalization challenges and intentions of European integration of civil society institutional modernization of the national financial system should go through overtaking way considering demands of the international community, positive foreign experience and national interests. The changes of its institutional component lie in transformation of individual institutions and institutional environment as a whole. At the same time these changes are complex because Ukraine has to provide stabilization and further economic growth as well as prevent the destruction of the institutional component in terms of radical reforms. These actions will facilitate growth of entrepreneurial activity and risk management efficiency; uniformity of consumption; overcoming of social inequality; improvement of moral and psychological state of the households; reduction of social burden on public finance; decline in volume of informal credit markets.*

**Keywords:** modernization, institutional support, financial system, financial stability, financial inclusion, financial exclusion, business ombudsman.

#### REFERENCES

1. *Zolkina M.* 52% za vstup do JeS – ce malo, bagato chy dostatn'o? [Elektronnyj resurs] / M. Zolkina. — Rezhym dostupu : [http://www.dif.org.ua/ua/mass\\_media/52-za-vstup-dostatno\\_.htm](http://www.dif.org.ua/ua/mass_media/52-za-vstup-dostatno_.htm) 5 lypnja 2015 r.
2. *Parsons T.* Sistema sovremennyh obshhestv. — Nove kontrapunkty [Elektronnyj resurs] / T. Parsons. — Centr gumanitarnyh tehnologij. Inform.-analit. portal. — Rezhym dostupu : <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5395/5402>.
3. *Amit K. Bhandari.* Access to banking services and poverty reduction: a state-wise assessment in India, IZA Discussion Paper №. 4132 April, 2009, Indian Institute of Social Welfare and Business Management and IZA, IZA Bonn, Germany [Elektronnyj resurs] / K. Amit Bhandari. — Rezhym dostupu : <http://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/35638/1/599399589.pdf>.
4. *Ifzal Ali.* Inequality and the imperative for inclusive growth in Asia / Ifzal Ali. — Asian Development Bank, *Asian Development Review*. — 2007. — Vol. 24. — № 2. — P. 1–16 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [https://openaccess.adb.org/bitstream/handle/11540/1700/Volume%2024\\_No%202\\_2007\\_01.pdf?sequence=1](https://openaccess.adb.org/bitstream/handle/11540/1700/Volume%2024_No%202_2007_01.pdf?sequence=1).
5. *Kraay A.* When is growth pro-poor? Cross-country evidence, IMF Working paper 4–47, International Monetary Fund, Washington, DC [Elektronnyj resurs] / A. Kraay. — Rezhym dostupu : <http://www.econbiz.de/Record/when-is-growth-pro-poor-cross-country-evidence-kraay-aart/10005605055/Descriptiontabnav>.
6. *Crockett A.* The Theory and Practice of Financial Stability [Elektronnyj resurs] / A. Crockett // GEI Newsletter Issue. Global Economic Institutions. — 1997. — № 6. — Rezhym dostupu : <http://www.cepr.org/gei/6rep2.htm>.

7. *Lopez H. A.* Normal Relationship? Poverty, Growth, and Inequality. The World Bank [Elektronnyj resurs] / H. Lopez, L. Servén. — Rezhym dostupu : [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=875680](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=875680).
8. *Libanova E. M.* Suchasni problemy modernizacii' ukrai'ns'koi' ekonomiky / E. M. Libanova // Demografija ta social'na ekonomika. — 2012. — № 1(17). — S. 5–22.
9. *Mishkin F. S.* Global Financial Instability: Framework, Events, Issues [Elektronnyj resurs] / F. S. Mishkin // Journal of Economic Perspectives. — 1999. — Vol. 13. — № 4. — Rezhym dostupu : <http://www0.gsb.columbia.edu/faculty/fmishkin/PDFpapers/jep99.pdf>.
10. *Suharev O. S.* Institucional'naja jekonomika: teorija i politika / O. S. Suharev. — M. : Nauka, 2008. — 863 s.
11. *Governance* for sustainable human development [Electronic resurse] : UNDP policy document / United Nations Development Programme. — 1997. — January. — Rezhym dostupu : <http://magnet.undp.org/policy/default.htm>.
12. *Pytannja Nacional'noi' rady* reform i Vykonavchogo komitetu reform : Ukaz Prezydenta Ukrai'ny 13.08.2014 № 644/2014 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/644/2014>.
13. *Jevropejs'ki* eksperty zavershyly rozrobku Programy modernizacii' Ukrai'ny [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.fru.org.ua/ua/events/fru-events/yevropejski-eksperty-zavershyly-rozrobku-prohramy-modernizatsii-ukrainy>
14. *V Ukraine* ostanetsja 100 bankov [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://economics.puls.kiev.ua/finances/351018.html>.
15. *Kredit* pojdet na reformirovanie bankovskogo sektora Ukrainy [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.rbc.ua/rus/news/vsemirnyy-bank-vydelil-ukraine-mln-doll-razvitie-1442379077.html>.
16. *Kompleksna* programa rozvytku finansovogo sektora Ukrai'ny do 2020 r. [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/complex\\_program\\_finance\\_v3\\_0.pdf](http://reforms.in.ua/sites/default/files/upload/docs/complex_program_finance_v3_0.pdf).
17. Pro Radu z finansovoi' stabil'nosti : Ukaz Prezydenta Ukrai'ny vid 24.03.2015 № 170/2015 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/170/2015>.
18. *Communication* from the Commission to the European Council. A European Recovery Plan. COM (2008) 800 final. — Brussels, 26.11.2008. — R. 1–19.
19. Pro Strategiju rozvytku systemy upravlinnja derzhavnymy finansamy : zatv. Rozporjadzhennjam Kabinetu Ministriv Ukrai'ny vid 1 serpnja 2013 r. № 774-r [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/774-2013-r>.
20. *German* Stability Programme [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/sp2012\\_germany\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/sp2012_germany_en.pdf).
21. *Business* Ombudsman Council QUARTERLY REPORT APRIL-JUNE 2015 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [https://boi.org.ua/media/uploads/boc\\_qreport\\_july\\_2015\\_pdf\\_eng\\_v1.pdf](https://boi.org.ua/media/uploads/boc_qreport_july_2015_pdf_eng_v1.pdf).
22. *Biznes-ombudsmen* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://cn.boxiy.com/wiki/uk>.
23. *Ministr* ekonomiky pidtverdzuje, shho urjad hoche peredaty upravlinnja mytnyceju inozemnij kompanii' [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.volfoto.inf.ua/pagesi/istomist/statti/2015rik/dm150625/t150630/kordonua/kordonua.htm>.
24. *National* Strategy for Financial Inclusion: Our platform to provide better lives [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://www.afi-global.org/sites/default/files/publications/bsp\\_speech.pdf](http://www.afi-global.org/sites/default/files/publications/bsp_speech.pdf).
25. *Financial* Inclusion and Stability: What Does Research Show? [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Brief-Financial-Inclusion-and-Stability-What-Does-Research-Show-May-2012.pdf>.

26. *Novyj bol'shoj anglo-russkij slovar'* / pod obshh. ruk. Ju. D. Apresjana [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.classes.ru/dictionary-english-russian-Apresyan-term-52055.htm>
27. *Oxford Dictionaries* [Elektronnyj resurs]. — Oxford : University Press, 2013. — Rezhym dostupu : <http://oxforddictionaries.com>.
28. *Bedrych Ja. V. Tablyci i kategorija inkljuzyvnosti* / Ja. V. Bedrych // Suchasni doslidzhennja z lingvistyky, literaturoznavstva i mizhkul'turnoi' komunikacii' (ELLIC 2015) : materialy II Mizhnar. nauk. konf. / vidp. red. N. Ja. Jackiv ; Prykarp. nac. un-t imeni Vasylja Stefanyka. — Ivano-Frankiv'sk : Vyd. Kushnir G. M., 2015. — S. 11–14.
29. *Strengthening financial integrity through financial inclusion and the situation of the moneyval jurisdictions* Strasbourg, 2014. [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/moneyval/Publications/Financial%20Inclusion%20Report\\_EN.pdf](http://www.coe.int/t/dghl/monitoring/moneyval/Publications/Financial%20Inclusion%20Report_EN.pdf).
30. *Porjadok provedennja zasidannja № 10 Nacional'noi' rady reform Ukrainy vid 3 veres. 2015 r.* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://reforms.in.ua/session/10>.
31. *United Nations Capital Development Fund, Building Inclusive Financial Sectors for Development, United Nations.* — New York, 2006 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://www.uncdf.org/sites/default/files/Documents/bluebook\\_1.pdf](http://www.uncdf.org/sites/default/files/Documents/bluebook_1.pdf).
32. *AIF Member Institutions* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.afiglobal.org/afi-network/members>.
33. *Financial Inclusion Action Plan 2 September 2014 Global Partnership for Financial Inclusion* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://gppi.org/sites/default/files/documents/2014\\_G-20\\_financial\\_inclusion\\_action\\_plan.pdf](http://gppi.org/sites/default/files/documents/2014_G-20_financial_inclusion_action_plan.pdf).
34. *Koncepcija povyshenija dostupnosti roznichnyh finansovyh uslug i razvitija mikrofinansirovanija v Rossijskoj Federacii na period 2012–2016 gg.* — M. : Ros. mikrofinan. centr. — 62 s.
35. *Why Financial Inclusion* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.gppi.org/about/why-financial-inclusion>.
36. *World Bank Policy Research Working Paper 6025, Measuring Financial Inclusion, The Global Findex Database.* — Washington, 2012 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/04/19/000158349\\_20120419083611/Rendered/PDF/WPS6025.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2012/04/19/000158349_20120419083611/Rendered/PDF/WPS6025.pdf).
37. *United Nations Capital Development Fund, Building Inclusive Financial Sectors for Development, United Nations.* — New York, 2006 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://www.uncdf.org/sites/default/files/Documents/bluebook\\_1.pdf](http://www.uncdf.org/sites/default/files/Documents/bluebook_1.pdf).
38. *A balancing act: SSBs recognizing the need to balance financial integrity against financial inclusion* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://www.afiglobal.org/sites/default/files/publications/incompliance\\_financial\\_inclusion\\_article.pdf](http://www.afiglobal.org/sites/default/files/publications/incompliance_financial_inclusion_article.pdf).
39. *Dyrektiva 2008/48/JeS Jevropejs'kogo parlamentu ta rady vid 28 kvit. 2008 r. pro kredytni ugody dlja spozhyvachiv ta pro skasuvannja Dyrektyvy Rady 87/102/JeES* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://nfp.gov.ua/content/direktivi-es.html>.

УДК 336.153.2:339.564(477)

**ВДОВИЧЕНКО** Артем, к. е. н., доцент Університету державної фіскальної служби України;  
**ЗУБРИЦЬКИЙ** Артур, здобувач Університету державної фіскальної служби України

## **ФІСКАЛЬНІ ТА МОНЕТАРНІ ІНСТРУМЕНТИ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ В УКРАЇНІ**

*Здійснено теоретичний аналіз можливих каналів впливу на експорт фіскальної та монетарної політики. Виявлено, що позитивний вплив девальвації обмінного курсу у малих відкритих економіках стримується через ряд об'єктивних та суб'єктивних факторів. Окреслено механізми впливу фіскальної консолідації на національний експорт у контексті стабілізації системи публічних фінансів України.*

*Ключові слова:* фіскальна політика, монетарна політика, стимулювання експорту, девальвація обмінного курсу, фіскальна консолідація.

*Вдовиченко А., Зубрицкий А. Фискальные и монетарные инструменты стимулирования экспорта в Украине. Проведен теоретический анализ возможных каналов влияния на экспорт фискальной и монетарной политики. Вывявлено, что положительное влияние девальвации обменного курса в малых открытых экономиках сдерживается в связи с рядом объективных и субъективных факторов. Очерчены механизмы влияния фискальной консолидации на национальный экспорт в контексте стабилизации системы публичных финансов Украины.*

*Ключевые слова:* фискальная политика, монетарная политика, стимулирование экспорта, девальвация обменного курса, фискальная консолидация.

**Постановка проблеми.** Збільшення національного експорту є одним з пріоритетів урядів як розвинених країн, так і тих, що розвиваються. Особливо це стосується малих відкритих економік, для яких обсяг та структура експорту є важливими факторами зростання [1; 2]. Проте загострення конкуренції на світових товарних ринках як наслідок лібералізації міжнародної торгівлі – серйозна загроза розвитку експортних секторів таких економік. Експортна діяльність пов'язана з наявністю значних безповоротних витрат, що мають здійснити фірми, які вперше виходять на світові товарні ринки, що стримує експортну активність національних товаровиробників [3–5].

З огляду на це, постає необхідність у проведенні активної державної політики, спрямованої на підтримку та стимулювання національного експорту. Традиційним механізмом для цього є монетарна політика. Проте рецесія світової економіки 2008–2009 рр. показала, що у деяких ситуаціях вона може бути недієвою, наприклад, при



функціонуванні економіки в умовах валютного союзу, наближенні ставки відсотка до нульового значення (*zero lower bound*) або підтримці режиму фіксованого валютного курсу у політичних цілях діючого уряду. У таких випадках виникає потреба у пошуку альтернативних інструментів стимулювання національного експорту.

Одним із найбільш потужних механізмів, що зазвичай розглядається як альтернатива монетарним стимулам, є фіскальна політика. Дослідження можливостей використання фіскальних інструментів в умовах низької ефективності стимулів монетарної політики необхідні у контексті побудови ефективної стратегії стимулювання національного експорту.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В академічній літературі здебільшого аналізується взаємозв'язок фіскальної політики та експорту у контексті дослідження гіпотези "подвійного дефіциту", яка вперше була висунута М. Фельдштейном [6]. Сутність цієї економічної концепції базується на припущенні щодо наявності позитивної кореляції між фіскальним балансом та балансом рахунку поточних операцій (РПО).

Гіпотеза "подвійного дефіциту" не має однозначного емпіричного підтвердження. У статті М. Бекстера на прикладі США змодельовано вплив двох основних інструментів фіскальної політики – збільшення видатків, що не компенсується підвищенням податкових надходжень, та скорочення ставок податків за умови незмінності видатків – на баланс поточного рахунку. Розрахунки показують, що, незалежно від виду фіскального шоку, підвищення дефіциту бюджету у розмірі 1 % ВВП призводить до погіршення балансу поточних операцій на 0.5 % ВВП [7]. За допомогою динамічної моделі рівноваги відкритої економіки К. Дж. Ерцег та ін. оцінюють кількісні ефекти аналогічних фіскальних шоків на зовнішньоторговельний баланс\* США протягом 1980–2004 рр. Зростання державних видатків та скорочення податків, що фінансуються за рахунок дефіциту бюджету, у розмірі 1 % ВВП, призводять до погіршення зовнішньоторговельного балансу на 0.15 % ВВП та 0.12 % ВВП відповідно [8].

Як наголошують Дж. Блюдорн та Д. Лей, традиційні підходи, що використовуються для оцінки впливу фіскальної політики на баланс РПО, генерують занижені результати через некоректний вибір індикаторів фіскальної політики та зворотну казуальність. Натомість з метою ідентифікації фіскальних змінних науковці пропонують дискреційний підхід, який враховує заходи фіскальної політики, що реалізувалися виключно з метою коригування фіскального балансу аналізованих країн, а не у відповідь на короткострокові економічні виклики. На основі застосування цього підходу до вибірки з 17 країн-членів

\*Зовнішньоторговельний баланс, який являє собою сальдо експорту-імпорту товарів та послуг, є найбільш вагомим елементом рахунку поточних операцій.

ОЕСР протягом 1978–2009 рр. автори роблять висновок, що гіпотеза "подвійного дефіциту" підтверджується. Згідно з проведеними оцінками фіскальна консолідація у розмірі 1% ВВП покращує баланс РПО приблизно на 0.6 % ВВП [9]. Схожі результати отримані також С. Аббас у межах вибірки з 135 країн, включаючи країни з низьким рівнем доходу та такі, що розвиваються. Розрахунки демонструють, що покращання фіскального балансу країни на 1 % ВВП приводить до поліпшення балансу РПО у середньому на 0.2–0.3 % ВВП [10].

Натомість ряд емпіричних досліджень засвідчив, що зв'язок фіскальної політики та рахунку поточних операцій не є однозначним. На основі використання векторного авторегресійного підходу для економіки США протягом 1973–2007 рр. С. Кім та Н. Рубіні відхиляють гіпотезу подвійного дефіциту. За результатами моделювання автори стверджують, що експансіоністська фіскальна політика приводить до поліпшення РПО [11]. На основі моделі раціональних очікувань для економіки Іспанії (*REMS* М. Кардозо та Р. Доменек) доводять слабкість взаємозв'язку фіскальної політики та поточного рахунку. Як основну причину коригування поточного рахунку вони розглядають шоки випуску, які компенсували ефекти фіскальної політики [12]. Аналогічного висновку доходить Н. Ван Бон на основі використання панельних даних для десяти економік країн Азії протягом 1985–2012 рр. [13].

Емпіричні дослідження показують, що ефекти впливу фіскальної політики на баланс рахунку поточних операцій є невизначеними. З іншого боку, баланс РПО та зовнішньоторговельний баланс, який є його складовою, являють собою комплексні показники. Зовнішньоторговельний баланс формується як різниця експорту та імпорту товарів і послуг. При цьому імпорт у цілому більш чутливий до інструментів фіскальної політики, оскільки входить до бази оподаткування та становить значну частку у структурі національного споживання більшості країн. Зважаючи на це, дослідження гіпотези "подвійного дефіциту" не дає змоги ідентифікувати вплив фіскальної політики конкретно на товарний експорт.

Останнім часом, з огляду на вказані обмеження, науковці активно досліджують вплив фіскальних інструментів безпосередньо на товарний експорт. За допомогою поєднання панельної векторної авторегресійної моделі та панельної моделі зовнішньої торгівлі Р. Беетсма та ін. оцінюють ефекти фіскальних імпульсів на двосторонній реальний експорт 11 країн-членів ЄС протягом 1965–2002 рр. Відповідно до цього підходу протягом перших двох років внутрішній фіскальний імпульс у розмірі 1 % ВВП за рахунок підвищення державних видатків приводить до зростання експорту країни-торговельного партнера на 2.3 %. Фіскальний імпульс за рахунок зниження податків аналогічного обсягу збільшує експорт країни-торговельного партнера на 0.6 %. Крім того, автори наголошують, що в умовах валютного союзу взаємно вигідним

для торговельних партнерів є запровадження синхронних фіскальних імпульсів [14].

С. Бек та А. Чавес тестують вплив податкового навантаження на експорт із застосуванням гравітаційних моделей панельних даних з фіксованими ефектами до бази даних по 25 країнах ОЕСР за 1970–2006 рр. Відповідно до результатів моделювання підвищення податкового навантаження статистично значимо негативно впливає на експорт [15].

Використовуючи панельні дані для десяти країн ЄС, П. Боріс та ін. аналізують вплив фіскальної політики на експорт протягом 1995–2011 рр. Відповідно до проведених розрахунків експорт демонструє зростання на 1.57 % у відповідь на скорочення видатків бюджету в обсязі 1 % ВВП. Однак фіскальна консолідація, що базується на підвищенні податків у розмірі 1 % ВВП, призводить до скорочення експорту на 1.17 %. Отже, фіскальна консолідація, в основу якої покладено скорочення видатків бюджету, може розглядатися як експансивна, з точки зору стимулювання експорту [16].

Окремо необхідно виділити дослідження Р. Біста та ін., у якому авторами шляхом внесення до стандартної гравітаційної моделі зовнішньої торгівлі фіскальних змінних встановлено, що фіскальна консолідація здійснює позитивний статистично значимий вплив на експорт. Для ідентифікації епізодів фіскальної консолідації використовуються два підходи: А. Алесіна та С. Арданья [17] у межах вибірки, що охоплює 21 розвинену країну протягом 1970–2007 рр., та П. Деврі [18] на вибірці з 17 розвинених країн протягом 1978–2009 рр.

Відповідно до оцінок, здійснених у межах першого підходу, протягом трьох років після епізоду фіскальної консолідації сукупний експорт зростає на 7.7 %. Другий підхід демонструє ще більш оптимістичний результат – зростання експорту на 17.4 % протягом трьох років після епізоду консолідації.

Крім того, науковці доводять нейтральний ефект синхронної фіскальної консолідації та фіскальної консолідації в умовах валютного союзу. На основі цього спостереження зроблено висновок, що основним каналом впливу фіскальної девальвації на експорт є обмінний курс [19].

У вітчизняній та зарубіжній академічній науці існують численні дослідження, присвячені аналізу впливу окремих інструментів монетарної та фіскальної політики на експорт. При цьому загальні аспекти впливу ефектів монетарної політики на експорт залишаються поза увагою, проте визначено, що в умовах економіки України у монетарної політики може бути нижчий стимулювальний потенціал щодо експорту порівняно з фіскальною політикою.

Наразі в Україні відсутній комплексний аналіз відносних переваг та недоліків щодо використання інструментів фіскальної та монетарної політики для стимулювання товарного експорту. Такий аналіз є важливим етапом побудови ефективної стратегії державної підтримки та стимулювання вітчизняного експорту.

**Метою** статті є комплексний аналіз ефектів використання інструментів монетарної та фіскальної політик та їх впливу на вітчизняний експорт, а саме ідентифікація факторів, які знижують ефективність девальвації обмінного курсу як основного монетарного інструменту стимулювання експорту в Україні, а також дослідження позитивних каналів впливу політики фіскальної консолідації на національний експорт.

**Матеріали та методи.** Теоретичною базою статті є іноземна та вітчизняна академічна література, а також публікації міжнародних економічних організацій, у яких досліджені перспективи використання інструментів фіскальної та монетарної політики з метою стимулювання національного експорту.

Методологічною основою статті є аналіз фундаментальних і прикладних досліджень щодо можливостей використання інструментів фіскальної та монетарної політики у контексті стимулювання національного експорту та синтез їх основних результатів з метою порівняння впливу потенційних ефектів фіскальної та монетарної політик на національний експорт в Україні, враховуючи зовнішньоторговельні, інтеграційні та інституційні обмеження, притаманні малим відкритим економікам.

**Результати дослідження.** Традиційним монетарним інструментом стимулювання експорту є девальвація номінального обмінного курсу. Позитивний ефект девальвації обмінного курсу виявляється, з одного боку, в отриманні експортерами девальваційного доходу та створенні можливостей зниження ціни національного експорту в іноземній валюті, а з іншого – у підвищенні ціни імпортованих товарів всередині національної економіки. Таким чином, девальвація номінального обмінного курсу має стимулювати зростання чистого експорту та посилення конкурентних позицій вітчизняних експортерів.

Проте функціонування національних економік в умовах недосконалості ринкових механізмів свідчить про неоднозначність впливу девальвації обмінного курсу на обсяги товарного експорту. Яскравим підтвердженням цього є зниження експорту України у 2014 р. порівняно з попереднім роком більш ніж на 9.5 млрд дол. США (13.5 %), що відбулося на тлі різкої девальвації гривні. Хоча основними факторами такого зниження у 2014 р. була втрата значної частини ринку Російської Федерації, тимчасова окупація індустриальних районів Донбасу та АР Крим, а також активні бойові дії, недовіра до валютної девальвації відобразилася в експортних тенденціях 2015 р. Так, протягом першого півріччя 2015 р. український експорт продемонстрував подальше зниження на 10 млрд дол. США (35 %) [20]. Тобто підвищення цінової конкурентоспроможності українських товарів на існуючих ринках (у т. ч. ЄС), яке мало б стати закономірною реакцією на девальвацію гривні, не відбулося. Основним драйвером українського експорту у першому півріччі 2015 р. стала географічна диверсифікація, тобто

налагодження торговельних відносин з країнами, що раніше мали незначну частку у сукупному вітчизняному експорті.

Численні дослідження зв'язків між валютним курсом та динамікою зовнішньої торгівлі виділяють ряд факторів, що знижують ефективність стимулювання експорту за допомогою валютної девальвації. Розглянемо ці фактори більш детально.

*Низька еластичність попиту на експорт та імпорт.* Відповідно до умови Маршалла–Лернера, реальна валютна девальвація (підвищення реального обмінного курсу) сприяє покращанню торговельного балансу, якщо абсолютна сума еластичності зарубіжного попиту на вітчизняний експорт та національного попиту на імпорт є вищою за одиницю. Як правило, високою еластичністю попиту характеризується експорт сировинних та низькотехнологічних продуктів, які мають значну кількість субститутів на світовому ринку. Підвищення технологічного рівня номенклатури національного експорту знижує еластичність попиту. Хоча у структурі експорту України переважають товари з низьким рівнем доданої вартості, еластичність попиту на національний експорт знижується через такі причини:

- за допомогою фінансових інструментів (таких, як свопи та ф'ючерси) національні експортери можуть хеджувати свої довгострокові валютні ризики, таким чином фіксуючи певний валютний курс у експортних контрактах. Такі інструменти позбавляють експортерів можливості скористатися створеними ціновими перевагами [21];

- у більшості експортних секторів Україна не має цінової влади на світовому ринку, тому ціни на національний експорт можуть вважатися екзогенно заданими [22].

З іншого боку, значна енергозалежність економіки України зумовлюватиме відповідну реакцію торговельного балансу на девальвацію національної валюти. Як зазначає В. Кононенко, імпорт енергоносіїв традиційно не надто чутливий до змін цін та валютного курсу. Тому при проведенні валютної політики в Україні потрібно враховувати, що девальвація національної валюти збільшить вартість імпорту без істотного скорочення його обсягів, насамперед в енергетичному секторі [23].

Основою вітчизняного експорту є продукція сільського господарства, металургійної та хімічної промисловості. Частка світового ринку, яку займає Україна в експорті більшості зазначених товарів, є незначною, що позбавляє вітчизняних експортерів цінової влади. Крім того, зростання національного експорту продукції відповідних галузей суттєво обмежене нетарифними бар'єрами торговельних партнерів, а також біржовими умовами реалізації таких експортних товарів.

Водночас, структура зовнішньої торгівлі України характеризується наявністю значної частки критичного експорту, який не може бути замінений вітчизняними субститутами. Критичний імпорт є фактором зниження еластичності імпортного попиту.

*Ефект J-кривої.* Уперше відмінності довго- та короткострокового впливу девальвації національної валюти на зовнішньоторговельний баланс описані С. Магі [24]. Цей ефект дістав назву *J-кривої*, і його сутність полягає в тому, що у короткостроковому періоді вплив валютної девальвації призводить до погіршення торговельного балансу, тоді як у довгостроковому – зумовлює його покращання. Теоретично сальдо зовнішньоторговельного балансу одразу після валютної девальвації погіршується та через певний період починає покращуватися, поки не досягає своєї довгострокової рівноваги. Таке явище обумовлено здорожчанням імпорту. Часовий лаг зростання експорту може бути пояснений кількома причинами:

- після реальної девальвації валюти експортерам потрібен певний час, щоб проаналізувати зміни ринкової конкурентоспроможності власної продукції. На міжнародних ринках цей процес є більш тривалим, порівняно з внутрішнім ринком, у зв'язку з великими відстанями до ринків призначення, особливостями культури та специфікою ведення бізнесу;
- потрібен певний часовий період для прийняття бізнес-рішень щодо вибору нових експортних ринків, оскільки такі рішення пов'язані з підприємницьким ризиком;
- існує лаг, пов'язаний з доставкою продукції, експортні контракти щодо якої укладено після цінового шоку, зумовленого валютною девальвацією;
- закупівля нової сировини може бути відкладена з метою використання наявних запасів;
- фірма-експортер може тимчасово призупинити виробництво до моменту, поки не буде впевненості в тому, що наявний стан ринку забезпечує можливості прибуткової діяльності [25].

Використовуючи структурні векторні авторегресії для квартальних даних по Україні за 2001–2012 рр., С. Ніколайчук виявив, що позитивний вплив номінального шоку (реальної девальвації національної валюти) на торговельний баланс не є миттєвим. Відповідно до результатів моделювання реакція торговельного балансу на номінальний шок у першому кварталі близька до нуля, а медіана відгуків є меншою від нуля. Водночас довгостроковий вплив реальної девальвації на обсяги попиту і стан торговельного балансу є позитивним. Це свідчить про наявність ефекту *J-кривої* для України [26]. Аналогічного висновку доходить О. Береславська на підставі аналізу динаміки показників зовнішньої торгівлі й обмінного курсу гривні у 1993–2008 рр. Знецінення обмінного курсу мало позитивний ефект на торговельний баланс України лише у довгостроковому періоді, тоді як протягом 1998–1999 рр. (8 кварталів) відповідний ефект не був виявлений. Дані спостереження підтверджують наявність ефекту *J-кривої*. Причини цього автор вбачає у використанні нецінових інструментів захисту внутрішніх ринків країн,

що є основними торговельними партнерами України, значній залежності вітчизняних експортерів від проміжного споживання імпорту та зростанні девальваційних очікувань експортерів [27].

Емпіричні підтвердження наявності ефекту *J*-кривої знайдені також для окремих країн ЄС [28], Латинської Америки [29] та Африки [30].

Низька ефективність монетарної девальвації у контексті стимулювання національного експорту пов'язана також із механізмом проведення таких девальвацій в Україні. Девальвація курсу гривні завжди мала характер шокової, не анонсувалася урядом та була різкою. Подібні валютні шоки однозначно підвищують тривалість лагу позитивної реакції експорту на знецінення національної грошової одиниці, оскільки створюють значну невизначеність щодо умов ведення бізнесу у майбутньому та "заморожують" частину бізнес-операцій.

*Висока частка проміжного споживання імпорту у національному експорті.* Наслідком лібералізації світової торгівлі є процеси інтернаціоналізації виробництва, що поширюються у формі вертикальної спеціалізації у зовнішній торгівлі. Традиційний індикатор лібералізації – імпортна складова експорту, що, за визначенням ОЕСР, є часткою проміжного споживання імпорту, яка використовується для виробництва національного експорту [31]. У попередніх дослідженнях за допомогою методик, які базуються на використанні даних міжгалузевого балансу, встановлено, що для України цей показник упродовж 2009–2012 рр. стабільно перевищував 30 % [32; 33].

Одним із наслідків девальвації національної валюти є підвищення ціни імпорту. Зростання вартості імпортного проміжного споживання у короткостроковій перспективі може знижувати обсяги виробництва експортної продукції, оскільки експортерам потрібен час, щоб адаптуватися до нових ринкових умов. У довгостроковому періоді підвищення вартості імпортної проміжної сировини та матеріалів компенсує позитивні ефекти девальвації національної валюти у вигляді можливостей зниження ціни національного експорту.

*Слабкий попит на зовнішніх ринках.* Позитивні ефекти, які теоретично справляє девальвація національної валюти на національний експорт, можуть нівелюватися падінням попиту всередині країн, що є основними торговельними партнерами. Слабкий зовнішній попит компенсує ефекти підвищення цінової конкурентоспроможності національного експорту. На користь цього аргументу висловлюється М. Еміті в дослідженні, де на прикладі Бельгії показано, що ефект девальвації національної валюти є нижчим для експортерів, які мають значну частку на ринку країн-торговельних партнерів [34].

Географічна диверсифікація українського експорту досить низька, цільові ринки багатьох експортних позицій обмежені кількома країнами. Загальний кон'юнктурний спад світової економіки в цілому та економік країн, що є основними цільовими ринками експортної про-

дукції зокрема, може повністю нівелювати позитивні ефекти девальвації обмінного курсу. Крім того, низька географічна диверсифікація експорту пов'язана з високими політичними ризиками, результатом реалізації яких є падіння експорту внаслідок погіршення відносин з торговельними партнерами, прикладом чого є зовнішня торгівля між Україною та РФ.

*Бажання експортерів максимізувати прибуток.* Відповідно до економічної теорії девальвація національної валюти дає змогу експортерам знизити ціну на власну продукцію. За рахунок цього її цінова конкурентоспроможність підвищується, експортери максимізують обсяги реалізації та розширюють свою частку на світовому ринку. Таким чином, ефект девальвації національної валюти має виявлятися через підвищення обсягів експорту.

На практиці експортери часто залишають ціни в іноземній валюті незмінними, таким чином підвищуючи власний прибуток за рахунок девальваційного доходу. Особливо така ситуація помітна під час рецесії економіки, коли основною метою експортерів є стабілізація власного фінансового стану, а не експансія на зовнішні ринки.

Девальвація обмінного курсу як інструмент стимулювання експорту може бути ефективною у випадку наявності приватно-публічного партнерства, під яким необхідно розуміти комунікацію держави та експортерів, у процесі якої держава чітко заявляє про курс на деяке послаблення національної грошової одиниці в інтересах експортерів, а останні зобов'язуються використати його з максимальною суспільною вигодою через збільшення обсягів експорту.

Таким чином, в умовах слабкості інституційного забезпечення та високої залежності національної економіки від тенденцій світового ринку дієвість монетарної політики у контексті нарощування обсягів експорту суттєво знижується. Іншим механізмом стимулювання експортерів, що залишається в розпорядженні держави, є фіскальна політика. Застосування інструментів фіскальної політики передбачає нижчі вимоги до якості функціонування ринкового механізму та забезпечує швидкий трансфер ресурсів між державою та суб'єктами господарювання.

Малі відкриті економіки, як правило, суттєво обмежені у використанні публічних фінансових ресурсів для стимулювання економіки. Це пов'язано зі слабкою економікою, значними обсягами державного боргу та тиском на уряд з боку кредиторів. Такі обставини звужують простір для використання експансійної фіскальної політики. Світова фінансова криза загострила інтерес до вивчення можливих ефектів політики фіскальної консолідації. Як свідчить огляд наукової літератури, існує досить багато досліджень, що підтверджують позитивний вплив фіскальної консолідації на економічне зростання та експорт як один з каналів його забезпечення.



Для країн на зразок України, що характеризуються високим рівнем перерозподілу ВВП через систему публічних фінансів, великими обсягами державного боргу та значним соціальним навантаженням на систему державних фінансів, варіант реалізації політики фіскальної консолідації є більш привабливим. З огляду на це, варто розглянути потенційні канали позитивного впливу фіскальної політики на національний експорт.

*Формування позитивних очікувань економічних агентів.* Як свідчать емпіричні дослідження, рішення щодо виходу фірми на експортні ринки пов'язане зі значними безповоротними витратами (*sunk costs*). Скорочення бюджетного дефіциту та стабілізація системи державних фінансів, які є метою фіскальної консолідації, приводять до зниження невизначеності та підвищення довіри економічних агентів до уряду. Наслідком фіскальної консолідації може бути підвищення готовності бізнесу здійснювати безповоротні витрати експорту, таким чином інвестуючи у вихід на світовий ринок. Результатом цього є підвищення обсягів експорту у відповідь на політику фіскальної консолідації [19].

Така реакція на політику фіскальної консолідації передбачає "рікардіанську" поведінку експортерів, тобто раціональну оцінку дій держави з оздоровлення системи державних фінансів та відповідну реакцію шляхом прийняття ризиків виходу на світовий ринок. Реальні поведінкові ефекти економічних агентів можуть суттєво відрізнятися від раціональних. Особливо це стосується країн, що розвиваються, до яких належить і Україна. Подібні відмінності послаблюють позитивний вплив фіскальної консолідації на національний експорт.

*Девальвація національної валюти.* Фіскальна консолідація, як правило, призводить до зниження процентних ставок, оскільки держава знижує обсяги запозичень у зовнішніх та внутрішніх інвесторів. Скорочення попиту на фінансові ресурси обумовлює зниження їх ціни. З іншого боку, центральні банки з метою компенсації пом'якшення впливу фіскальної консолідації на споживання та інвестиції можуть знижувати процентні ставки. Унаслідок цього привабливість інвестиційних фінансових інструментів всередині країни, що проводить фіскальну консолідацію, стає нижчою. Оптимізація інвестиційних рішень внутрішніх та зовнішніх інвесторів спричиняє відплив капіталу, який погіршує сальдо поточного рахунку. Як наслідок, фіскальна консолідація призводить до девальвації національної валюти. Відповідно до розрахунків експертів МВФ фіскальна консолідація у розмірі 1 % ВВП спричиняє знецінення національної валюти на 1.1 % та збільшення внеску чистого експорту до ВВП у розмірі 0.5 % [35]. У свою чергу, девальвація обмінного курсу є традиційним інструментом стимулювання експорту.

Емпіричні результати дослідження взаємозв'язку фіскальної консолідації та обмінного курсу не є однозначними. На основі використання

*SVAR*-підходу для чотирьох країн ОЕСР (США, Великобританія, Канада, Австралія) Т. Моначеллі встановлено, що зростання витрат уряду, як правило, зумовлює знецінення реального обмінного курсу і дефіцит зовнішньоторговельного балансу [36]. А. Афонсо ідентифікує аналогічний вплив зростання державних видатків на реальний обмінний курс. Разом з тим шок податкових надходжень призводить до підвищення реального ефективного обмінного курсу [37].

Цьому каналу впливу фіскальної консолідації на національний експорт можуть бути притаманні всі зазначені стримуючі фактори. Оскільки девальвація внаслідок впливу фіскальної політики на рух капіталу радше буде помірною, варто очікувати, що її позитивний вплив на національний експорт характеризуватиметься меншим часовим лагом і буде прогнозованим для експортерів.

*Зниження вартості робочої сили.* Фіскальна консолідація, що базується на зниженні витрат уряду, призводить до скорочення попиту на робочу силу в державному секторі та галузях, які обслуговують державні закупівлі. Унаслідок цього вартість робочої сили знижується, що підвищує цінову конкурентоспроможність експорту і може стати фактором експортної експансії. Крім того, скорочення розміру державного сектора економіки призводить до переміщення ресурсів у приватний сектор, а саме той його сегмент, що продукує товари, які можуть вільно продаватися (*tradables*). Таким чином, відбувається підвищення продуктивності експортного сектора економіки.

Підвищення прямих податків на доходи домогосподарств та бізнесу не стимулює зростання експорту, а сприяє покращанню зовнішньоторговельного балансу завдяки скороченню попиту на імпортні товари. Підвищення соціальних внесків та інших непрямих податків (наприклад, енергетичних акцизів) стимулюють дефіцит зовнішньоторговельного балансу. Ці канали впливу фіскальної консолідації на експорт розглянуто А. Тагкалакісом на прикладі економіки Греції протягом 2000–2013 рр. [38].

Потенційний позитивний вплив цього каналу на вітчизняний експорт може стримуватися кейнсіанськими жорсткостями в економіці, відповідно до яких заробітні плати у державному секторі не реагують на зниження державних видатків миттєво. Скорочення заробітних плат у відповідь на фіскальну консолідацію через бюджетні видатки відбувається з певним лагом у зв'язку із закріпленням на законодавчому рівні у межах фіскального року. Відповідно, зниження вартості робочої сили може відбутися лише у наступному фіскальному році.

Проведений огляд каналів позитивного впливу на національний експорт, свідчить, що висновок стосовно їх можливої ефективності в Україні не може бути однозначним. Вітчизняні експортери навряд чи можуть вважатися класичними рікардіанськими суб'єктами господарювання, що симетрично реагують на запровадження інструментів

державної політики, а вплив фіскальної консолідації на цінову конкурентоспроможність національного експорту повністю залежить від суб'єктивного рішення самих експортерів. Ефект знецінення грошової одиниці, обумовлений фіскальною консолідацією, залежить від зазначених стримуючих факторів девальвації національної грошової одиниці, хоча вплив останніх буде не настільки критичним.

**Висновки.** Теоретичний аналіз перспектив використання фіскальної та монетарної політики для стимулювання експорту в Україні дає змогу зробити такі висновки:

- ефективність девальвації національної валюти як традиційного механізму стимулювання експорту в Україні знижується через ряд об'єктивних (висока залежність від кон'юнктури світового ринку як наслідок відкритості економіки, значна частка проміжного споживання імпорту у вартості національного експорту, певний часовий лаг позитивного впливу номінальної девальвації) та суб'єктивних факторів (низька товарна та географічна диверсифікація експорту, бажання експортерів максимізувати прибуток без підвищення цінової конкурентоспроможності експортних товарів). Дія вказаних факторів підтверджується багатьма епізодами валютної девальвації в Україні, що в кінцевому підсумку не справило очікуваного впливу на експорт;

- можливою опцією у контексті стимулювання експорту є реалізація урядом концепції фіскальної консолідації, яка разом з оздоровленням системи державних фінансів може мати експансивний ефект на експорт, виявлений рядом академічних досліджень у зарубіжних країнах. Проте детальний аналіз каналів впливу фіскальної консолідації на експорт дає змогу констатувати їх подібність до каналів, через які монетарна політика впливає на експорт.

Таким чином, в Україні критичного значення у процесі стимулювання експорту інструментами фіскальної та монетарної політик набуває підвищення якості ринкових механізмів та забезпечення приватно-публічного партнерства у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Перспективами подальших досліджень є кількісна оцінка впливу ефектів фіскальної та монетарної політик на експорт України та підбір такого набору інструментів, що сприятиме зміцненню позиції вітчизняних експортерів на світовому ринку з урахуванням інтеграційних пріоритетів та обмежень.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Hausmann R. What You Export Matters [Electronic resource] / R. Hausmann, J. Hwang, D. Rodrik // CID Working Paper. — 2005. — № 123. December. — Access mode : [http://www.hks.harvard.edu/var/ezp\\_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/publications/faculty/wp/123.pdf](http://www.hks.harvard.edu/var/ezp_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/publications/faculty/wp/123.pdf).
2. Hausmann R. The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage [Electronic resource] / R. Hausmann, B. Klinger //

- CID Working Paper. — 2007. — № 146. April. — Access mode : [http://www.hks.harvard.edu/var/ezp\\_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/publications/faculty/wp/146.pdf](http://www.hks.harvard.edu/var/ezp_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/publications/faculty/wp/146.pdf).
3. *Roberts M. J.* The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs / M. J. Roberts, J. P. Tybout // *American Economic Review*. — 1997. — Vol. 87 (4). — P. 545–564.
  4. *Helpman E.* Estimating trade flows: Trading partners and trading volumes / E. Helpman, M. Melitz, Y. Rubinstein // *Quarterly Journal of Economics*. — 2008. — № 123. — P. 441–487.
  5. *Meinen Ph.* Sunk Costs of Exporting and the Role of Experience in International Trade / Ph. Meinen // *Canadian Journal of Economics*. — 2015. — Vol. 48. — № 1. — Forthcoming.
  6. *Feldstein M.* The Budget Deficit and the Dollar / M. Feldstein // *NBER Working Paper*. — 1986. — № 1898. — 62 p.
  7. *Baxter M.* International Trade and Business Cycles / M. Baxter // *NBER Working Paper*. — 1995. — № 5025. — 70 p.
  8. *Erceg Ch. J.* Expansionary Fiscal Shocks and the Trade Deficit / Ch. J. Erceg, L. Guerrieri, C. Gust // *International Finance Discussion Papers*. — 2005. — № 825. — 45 p.
  9. *Bluedorn J. C.* Fiscal Policy and the Current Account / J. Bluedorn, D. Leigh // *IMF Economic Review*. — 2011. — Vol. 59. — Issue 4. — P. 582–602.
  10. *Ali Abbas S. M.* Fiscal Policy and the Current Account / S. M. Ali Abbas, J. Bouhga-Hagbe, A. Fatás, P. Mauro, R. C. Velloso // *IMF Economic Review*. — 2011. — № 59. — P. 603–629.
  11. *Kim S.* Twin deficit or twin divergence? Fiscal policy, current account, and real exchange rate in the U.S / S. Kim and N. Roubini // *Journal of International Economics*. — 2008. — Vol. 74. — Issue 2. — P. 362–383.
  12. *Cardoso M.* On Ricardian Equivalence and Twin Divergence: The Spanish Experience in the 2009 Crisis / M. Cardoso and R. Doménech ; In: *External Imbalances and Public Finances in the EU* // *European Economy Occasional Papers*. — 2010. — № 66. — P. 31–56.
  13. *Van Bon N.* Current account and fiscal deficits. Evidence of twin divergence from selected developing economies of Asia / N. Van Bon // *Southeast Asian Journal of Economics*. — 2014. — № 2 (2). — 11 p.
  14. *Beetsma R.* Trade Spillovers of Fiscal Policy in the European Union: A Panel Analysis / R. Beetsma, M. Giuliadori and F. Klaassen // *DNB Working Paper*. — 2005. — № 52. — 35 p.
  15. *Beck S.* The Impact of Taxes on Trade Competitiveness / S. Beck and A. Chaves // *Working Paper*. — 2011–09. — 32 p.
  16. *Borys P.* Panel Data Evidence on the Effects of Fiscal Policy Shocks in the EU New Member States / P. Borys, P. Cizkowicz, and A. Rzońca // *Fiscal Studies*. — 2014. — № 2. — Vol. 35. — P. 189–224.
  17. *Alesina A. F.* Large Changes in Fiscal Policy: Taxes Versus Spending / A. F. Alesina, S. Ardagna // *NBER Working Paper*. — 2009. — № 15438. — 37 p.
  18. *Devries P.* A New Action-based Dataset of Fiscal Consolidation / P. Devries, J. Guajardo, D. Leigh and A. Pescatori // *IMF Working Paper*. — 2011. — № 11/28. — 90 p.

19. *Bista R.* Austerity and Exports [Electronic resource] / R. Bista, J. Ederington, J. Minier, B. J. Sheridan. — 2014. — Access mode : [http://faculty.bus.lsu.edu/papers/Minier\\_austerity%20and%20exports%20rev5.pdf](http://faculty.bus.lsu.edu/papers/Minier_austerity%20and%20exports%20rev5.pdf).
20. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
21. *Hollenbeck F.* Bad Idea: Devaluing Currency to Help Exporters [Electronic resource] / F. Hollenbeck // *Mises Daily*. — 2015. — Access mode : <https://mises.org/library/bad-idea-devaluing-currency-help-exporters>.
22. *Vdovychenko A.* Opportunities for fiscal devaluation in small open economies: the case of Ukraine / A. Vdovychenko, A. Zubrytskyi // *Post-Communist Economies*. — 2015. — № 1. — Vol. 27. — P. 23–40.
23. *Механізм структурних зрушень в економіці України : монографія / В. І. Кононенко, О. О. Веклич, Л. М. Шаблиста та ін.; відпов. ред. В. І. Кононенко.* — К. : Ін-т економіки НАНУ, 2002. — 288 с.
24. *Magee S. P.* Currency Contracts, Pass Through and Devaluation / S. P. Magee // *Brookings Papers of Economic Activity*. — 1973. — № 1. — P. 303–325.
25. *Junz H. B.* Price Competitiveness in Export Trade Among Industrial Countries / H. B. Junz, R. R. Rhomberg // *The American Economic Review*. — 1973. — № 2. — Vol. 63. — P. 412–418.
26. *Ніколайчук С.* Визначення факторів динаміки поточного рахунку платіжного балансу в Україні / С. Ніколайчук, Н. Шаповаленко // *Вісн. Нац. банку України*. — 2014. — № 2. — С. 20–27.
27. *Береславська О. І.* Валютний курс і зовнішня торгівля: теоретичні й емпіричні аспекти взаємозв'язку / О. І. Береславська // *Фінанси України*. — 2009. — № 3. — С. 66–76.
28. *Breuer S.* Who Gains From Nominal Devaluation? An Empirical Assessment of Euro-area Exports and Imports [Electronic resource] / S. Breuer, J. Klose // *World Economy*. — 2014. — № 12/2014. — Access mode : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/twec.12241/abstract?userIsAuthenticated=false&deniedAccessCustomisedMessage>.
29. *Hsing Y.* A Study of the J-Curve for Seven Selected Latin American Countries [Electronic resource] / Y. Hsing // *Global Economy Journal*. — 2008. — № 8 (4). — Access mode : [http://www2.southeastern.edu/orgs/econjournal/index\\_files/JIGES%20SAMPLE%20ARTICLE%20BY%20HSING%2010-25-08.pdf](http://www2.southeastern.edu/orgs/econjournal/index_files/JIGES%20SAMPLE%20ARTICLE%20BY%20HSING%2010-25-08.pdf).
30. *Hussain M. E.* Is the G-Curve a Reality in Developing Countries / M. E. Hussain, M. Haque // *Journal of Economics and Political Economy*. — 2014. — Vol. 1. — Issue 2. — P. 231–240.
31. *OECD* "Import content of exports", in *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011*, OECD Publishing [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://dx.doi.org/10.1787/sti\\_scoreboard-2011-61-en](http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2011-61-en).
32. *Серебрянський Д. М.* Вертикальна спеціалізація в зовнішній торгівлі країн, що розвиваються: приклад України / Д. М. Серебрянський, А. І. Зубрицький // *Економіка України*. — 2014. — № 8. — С. 19–33.
33. *Зубрицький А. І.* Пріоритетні напрями реалізації експортного потенціалу економіки України : наук.-аналіт. доп. / А. І. Зубрицький, Д. М. Серебрянський. — Ірпінь : НДІ фінансового права, 2015. — 59 с.
34. *Amiti M.* Importers, exporters, and exchange rate disconnect / M. Amiti, O. Itskhoki and J. Konings // *NBB Working Paper*. — 2012. — № 238. — 58 p.

35. Leigh D. Will it hurt? Macroeconomic effects of fiscal consolidation [Electronic resource] / D. Leigh // Chapter at "World Economic Outlook. Recovery, Risk, and Rebalancing". — 2010. — Access mode : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/pdf/c3.pdf>.
36. Monacelli T. Fiscal policy, the real exchange rate and traded goods / T. Monacelli, R. Perotti // The Economic Journal. — 2010. — № 120 (544). — P. 437–461.
37. Afonso A. The Macroeconomic Effects of Fiscal Policy / A. Afonso, R. M. Sousa / ECB Working Paper Series. — 2009. — № 991. — 53 p.
38. Tagkalakis A. O. Fiscal Policy, Net Exports, and the Sectoral Composition of Output in Greece / A. O. Tagkalakis // Bank of Greece Working Paper. — 2014. — № 186. — 37 p.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2015.

**Vdovychenko A., Zubritskiy A. Fiscal and monetary instruments to stimulate exports in Ukraine.**

**Background.** Maximization of national exports is one of the most serious challenges facing the governments of small open economies. It is necessary to explore mechanisms of national exports stimulation, which are at the disposal of the state. Traditionally, such mechanisms are fiscal and monetary policy.

The **aim** of the article is a theoretical analysis of the mechanisms of influence and comparison of options for the use of monetary and fiscal policies instruments to promote export activity.

**Materials and methods.** The theoretical basis of the article consists of foreign and domestic academic literature. As a methodological basis, analysis of fundamental and applied research and the synthesis of its main results have been used in order to compare the potential effects of fiscal and monetary policies on Ukrainian exports.

**Results.** In this research a theoretical analysis of possible channels of some fiscal and monetary policy instruments influence on export was conducted. It was revealed that the positive effect of the exchange rate devaluation, which is considered a classic monetary mechanism of export promotion, in small open economies is constrained by a number of objective and subjective factors. The cumulative effect of these factors is confirmed by the weak effect of hryvnia devaluation on the national exports.

As an alternative to monetary instruments were defined mechanisms of the fiscal consolidation positive impact on national exports in the context of the need to stabilize the public finance system in Ukraine.

**Conclusion.** Exchange rate devaluation as a monetary instrument to stimulate exports in Ukraine is not effective. Implementation of a fiscal consolidation policy, which is accompanied by a positive effect on exports, may be a possible option. This positive effect is confirmed by a number of academic studies in foreign countries.

**Keywords:** fiscal policy, monetary policy, promotion of exports, the devaluation of the exchange rate, fiscal consolidation.

#### REFERENCES

1. Hausmann R. What You Export Matters [Electronic resource] / R. Hausmann, J. Hwang, D. Rodrik // CID Working Paper. — 2005. — № 123. December. — Access mode : [http://www.hks.harvard.edu/var/ezp\\_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/publications/faculty/wp/123.pdf](http://www.hks.harvard.edu/var/ezp_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/publications/faculty/wp/123.pdf).

2. *Hausmann R.* The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage [Electronic resource] / R. Hausmann, B. Klinger // CID Working Paper. — 2007. — № 146. April. — Access mode : [http://www.hks.harvard.edu/var/ezp\\_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/publications/faculty/wp/146.pdf](http://www.hks.harvard.edu/var/ezp_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/publications/faculty/wp/146.pdf).
3. *Roberts M. J.* The Decision to Export in Colombia: An Empirical Model of Entry with Sunk Costs / M. J. Roberts, J. P. Tybout // *American Economic Review*. — 1997. — Vol. 87 (4). — P. 545–564.
4. *Helpman E.* Estimating trade flows: Trading partners and trading volumes / E. Helpman, M. Melitz, Y. Rubinstein // *Quarterly Journal of Economics*. — 2008. — № 123. — P. 441–487.
5. *Meinen Ph.* Sunk Costs of Exporting and the Role of Experience in International Trade / Ph. Meinen // *Canadian Journal of Economics*. — 2015. — Vol. 48. — № 1. — Forthcoming.
6. *Feldstein M.* The Budget Deficit and the Dollar / M. Feldstein // NBER Working Paper. — 1986. — № 1898. — 62 p.
7. *Baxter M.* International Trade and Business Cycles / M. Baxter // NBER Working Paper. — 1995. — № 5025. — 70 p.
8. *Erceg Ch. J.* Expansionary Fiscal Shocks and the Trade Deficit / Ch. J. Erceg, L. Guerrieri, C. Gust // *International Finance Discussion Papers*. — 2005. — № 825. — 45 p.
9. *Bluedorn J. C.* Fiscal Policy and the Current Account / J. Bluedorn, D. Leigh // *IMF Economic Review*. — 2011. — Vol. 59. — Issue 4. — P. 582–602.
10. *Ali Abbas S. M.* Fiscal Policy and the Current Account / S. M. Ali Abbas, J. Bouhga-Hagbe, A. Fatás, P. Mauro, R. C. Velloso // *IMF Economic Review*. — 2011. — № 59. — P. 603–629.
11. *Kim S.* Twin deficit or twin divergence? Fiscal policy, current account, and real exchange rate in the U.S / S. Kim and N. Roubini // *Journal of International Economics*. — 2008. — Vol. 74. — Issue 2. — P. 362–383.
12. *Cardoso M.* On Ricardian Equivalence and Twin Divergence: The Spanish Experience in the 2009 Crisis / M. Cardoso and R. Doménech ; In: *External Imbalances and Public Finances in the EU* // *European Economy Occasional Papers*. — 2010. — № 66. — P. 31–56.
13. *Van Bon N.* Current account and fiscal deficits. Evidence of twin divergence from selected developing economies of Asia / N. Van Bon // *Southeast Asian Journal of Economics*. — 2014. — № 2 (2). — 11 p.
14. *Beetsma R.* Trade Spillovers of Fiscal Policy in the European Union: A Panel Analysis / R. Beetsma, M. Giuliodori and F. Klaassen // *DNB Working Paper*. — 2005. — № 52. — 35 p.
15. *Beck S.* The Impact of Taxes on Trade Competitiveness / S. Beck and A. Chaves // *Working Paper*. — 2011–09. — 32 p.
16. *Borys P.* Panel Data Evidence on the Effects of Fiscal Policy Shocks in the EU New Member States / P. Borys, P. Cizkowicz, and A. Rzońca // *Fiscal Studies*. — 2014. — № 2. — Vol. 35. — P. 189–224.
17. *Alesina A. F.* Large Changes in Fiscal Policy: Taxes Versus Spending / A. F. Alesina, S. Ardagna // *NBER Working Paper*. — 2009. — № 15438. — 37 p.
18. *Devries P.* A New Action-based Dataset of Fiscal Consolidation / P. Devries, J. Guajardo, D. Leigh and A. Pescatori // *IMF Working Paper*. — 2011. — № 11/28. — 90 p.
19. *Bista R.* Austerity and Exports [Electronic resource] / R. Bista, J. Ederington, J. Minier, B. J. Sheridan. — 2014. — Access mode : [http://faculty.bus.lsu.edu/papers/Minier\\_austerity%20and%20exports%20rev5.pdf](http://faculty.bus.lsu.edu/papers/Minier_austerity%20and%20exports%20rev5.pdf).
20. *Oficijnyj veb-sajt Derzhavnoi' sluzhby statystyky Ukraïny* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

21. *Hollenbeck F.* Bad Idea: Devaluing Currency to Help Exporters [Electronic resource] / F. Hollenbeck // *Mises Daily*. — 2015. — Access mode : <https://mises.org/library/bad-idea-devaluing-currency-help-exporters>.
22. *Vdovychenko A.* Opportunities for fiscal devaluation in small open economies: the case of Ukraine / A. Vdovychenko, A. Zubrytskyi // *Post-Communist Economies*. — 2015. — № 1. — Vol. 27. — P. 23–40.
23. *Mehanizm strukturnykh zrushen' v ekonomici Ukrainy* : monografija / V. I. Kononenko, O. O. Veklych, L. M. Shablysta ta in.; vidpov. red. V. I. Kononenko. — K. : In-t ekonomiky NANU, 2002. — 288 s.
24. *Magee S. P.* Currency Contracts, Pass Through and Devaluation / S. P. Magee // *Brookings Papers of Economic Activity*. — 1973. — № 1. — P. 303–325.
25. *Junz H. B.* Price Competitiveness in Export Trade Among Industrial Countries / H. B. Junz, R. R. Rhomberg // *The American Economic Review*. — 1973. — № 2. — Vol. 63. — P. 412–418.
26. *Nikolajchuk S.* Vyznachennja faktoriv dynamiky potochnogo rahunku platizhnogo balansu v Ukraini / S. Nikolajchuk, N. Shapovalenko // *Visn. Nac. banku Ukrainy*. — 2014. — № 2. — S. 20–27.
27. *Bereslavs'ka O. I.* Valjutnyj kurs i zovnishnja torgivlja: teoretychni j empirychni aspekty vzajemozv'jazku / O. I. Bereslavs'ka // *Finansy Ukrainy*. — 2009. — № 3. — S. 66–76.
28. *Breuer S.* Who Gains From Nominal Devaluation? An Empirical Assessment of Euro-area Exports and Imports [Electronic resource] / S. Breuer, J. Klose // *World Economy*. — 2014. — № 12/2014. — Access mode : <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/twec.12241/abstract?userIsAuthenticated=false&deniedAccessCustomisedMessage>.
29. *Hsing Y.* A Study of the J-Curve for Seven Selected Latin American Countries [Electronic resource] / Y. Hsing // *Global Economy Journal*. — 2008. — № 8 (4). — Access mode : [http://www2.southeastern.edu/orgs/econjournal/index\\_files/JIGES%20SAMPLE%20ARTICLE%20BY%20HSING%2010-25-08.pdf](http://www2.southeastern.edu/orgs/econjournal/index_files/JIGES%20SAMPLE%20ARTICLE%20BY%20HSING%2010-25-08.pdf).
30. *Hussain M. E.* Is the G-Curve a Reality in Developing Countries / M. E. Hussain, M. Haque // *Journal of Economics and Political Economy*. — 2014. — Vol. 1. — Issue 2. — P. 231–240.
31. *OECD* "Import content of exports", in *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2011*, OECD Publishing [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://dx.doi.org/10.1787/sti\\_scoreboard-2011-61-en](http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2011-61-en).
32. *Serebrjans'kyj D. M.* Vertykal'na specializacija v zovnishnij torgivli krai'n, shho rozvyvajut'sja: pryklad Ukrainy / D. M. Serebrjans'kyj, A. I. Zubryc'kyj // *Ekonomika Ukrainy*. — 2014. — № 8. — S. 19–33.
33. *Zubryc'kyj A. I.* Priorityetni naprjamy realizacii' eksportnogo potencialu ekonomiky Ukrainy : nauk.-analit. dop. / A. I. Zubryc'kyj, D. M. Serebrjans'kyj. — Irpin' : NDI finansovogo prava, 2015. — 59 s.
34. *Amiti M.* Importers, exporters, and exchange rate disconnect / M. Amiti, O. Itskhoki and J. Konings // *NBB Working Paper*. — 2012. — № 238. — 58 p.
35. *Leigh D.* Will it hurt? Macroeconomic effects of fiscal consolidation [Electronic resource] / D. Leigh // Chapter at "World Economic Outlook. Recovery, Risk, and Rebalancing". — 2010. — Access mode : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/pdf/c3.pdf>.
36. *Monacelli T.* Fiscal policy, the real exchange rate and traded goods / T. Monacelli, R. Perotti // *The Economic Journal*. — 2010. — № 120 (544). — P. 437–461.
37. *Afonso A.* The Macroeconomic Effects of Fiscal Policy / A. Afonso, R. M. Sousa / *ECB Working Paper Series*. — 2009. — № 991. — 53 p.
38. *Tagkalakis A. O.* Fiscal Policy, Net Exports, and the Sectoral Composition of Output in Greece / A. O. Tagkalakis // *Bank of Greece Working Paper*. — 2014. — № 186. — 37 p.



УДК 330.1:165.412

КОРЧЕВА Вікторія, аспірант Одеського національного університету  
ім. І.І. Мечникова

## КОНЦЕПЦІЯ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ В ЕКОНОМІЧНІЙ НАУЦІ

*Розглянуто сучасну економічну проблему невизначеності економічного розвитку як основну концепцію, що є базою конфронтуючих економічних теорій. Проаналізовано поняття "невизначеність", його відмінність від понять "ризик" та "неясність". Здійснено порівняння різних поглядів на поняття невизначеності, аналіз класифікацій її типів та надано рекомендації щодо єдиного вектора розуміння невизначеності економічного розвитку як сучасної теоретичної проблеми.*

*Ключові слова:* невизначеність, ергодичність, економічна політика, ризик, неясність.

*Корчевая В. Концепция неопределенности в экономической науке. Рассмотрена современная экономическая проблема неопределенности экономического развития как основная концепция, являющаяся базой конфликтующих экономических теорий. Проанализировано понятие "неопределенность", его отличие от понятий "риск" и "неясность". Проведено сравнение различных взглядов на понятие неопределенности, представлен анализ классификаций ее типов и даны рекомендации относительно единого вектора понимания неопределенности экономического развития как современной теоретической проблемы.*

*Ключевые слова:* неопределенность, эргодичность, экономическая политика, риск, неясность.

**Постановка проблеми.** Основні класичні та сучасні економічні теорії: кейнсіанська школа, монетаризм, посткейнсіанська, неокласична та неоінституційна вважають більш ефективною або грошово-кредитну економічну політику, або бюджетно-податкову. Наразі сучасні політики використовують інструменти обох політик, але нові кризи та непередбачувані ситуації актуалізували питання щодо впливу невизначеності майбутнього на економічні результати сьогодення. Концепція невизначеності, що або приймається (за кейнсіанською, посткейнсіанською та неоінституційною економічними теоріями), або не приймається (у монетаристів та представників неокласичної школи), є наразі основним дискусійним питанням, адже прийняття концепції невизначеності та неергодичності економічної системи пояснює необхідність державного регулювання економічних процесів та важливість удосконалення моделей економічної політики. Неприйняття концепції невизначеності та ергодичний погляд на економічну дійсність, навпа-

ки, відстоює шлях саморегулювання ринку, скасування інституту держави як активного економічного суб'єкта та можливість повного контролю над майбутніми економічними подіями.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Інформаційну базу дослідження представлено науковими працями зарубіжних та українських науковців. Основоположником теорії невизначеності є Дж. Кейнс [1], який сформулював визначення цієї концепції. Вагомий вклад у теорію невизначеності внесли Ф. Найт [2] та Л. Мізес [3], які розглядали невизначеність епістемологічно, започаткували поняття "неясність", відокремили категорії "невизначеність" та "ризик". Зарубіжні вчені С. Фунтовиць, Ж. Рейвець [4], Х. Ріша [5] запропонували класифікації типів невизначеності. Також слід відзначити доробки І. Розмаїнського [6], Ю. Ольсевіча [7] та В. Черкасова [8], що систематизували поняття невизначеності у посткейнсіанській школі та досліджували проблему у контексті світової фінансової кризи. Невизначеність як економічну категорію також вивчають вітчизняні науковці О. Воскресенська [9], І. Якошь [10]. Український економіст О. Грабчук [11] приділяє особливу увагу практичній складовій категорії невизначеності стосовно національного економічного розвитку.

Основною метою статті є повне розкриття концепції "невизначеність" економічного розвитку для розв'язання конфлікту між основними напрямками економічної теорії для подальшої розробки та удосконалення методологічної бази інструментів економічної політики.

**Матеріали та методи.** У дослідженні використано матеріали наукових праць (16 джерел з матеріалами досліджень). Застосовано методи: порівняльного аналізу – для зіставлення різних поглядів на сутність категорії "невизначеність" та способи її усунення, порівняння підходів до класифікації типів економічної невизначеності; абстракції – для розроблення двох сценаріїв державної поведінки в умовах економічної невизначеності; історичний – при дослідженні поглядів на поняття "невизначеність" та "ризик", розуміння їх ролі в економічній теорії.

**Результати дослідження.** Найважливішим припущенням, що становить основу конфронтуючих економічних течій, є прийняття (або неприйняття) концепції невизначеності економічного розвитку. Саме поняття невизначеності майбутнього економічного розвитку тісно пов'язане з філософською проблемою індукційного методу Д. Юма. Згідно з цієї позицією, хоча ми часто застосовуємо індукцію як метод пізнання, немає ніяких раціональних передумов її використання. Сам метод, з точки зору невизначеності, передбачає використання кінцевої кількості спостережень для створення загального висновку. Найбільш розповсюдженою формою є застосування даних останніх спостережуваних подій з метою виведення загального висновку про події у майбутньому.

Першим економістом, що ґрунтовно розкрив сутність та важливість невизначеності майбутнього при плануванні соціально-економічних заходів, був Дж. Кейнс [1]. На його думку, невизначеність є "межею між тим, що відомо напевно, та тим, що відомо ймовірно" [1, с. 16]. У своїй "Загальній теорії зайнятості, проценту та грошей" Дж. Кейнс трактує невизначеність як "події, що не мають наукової бази для обчислення ймовірності їх настання, але потребують від нас певних дій щодо їх усунення" [1, с. 58]. Згідно з цими уявленнями кейнсіанці виходять з принципу історичного часу, де минуле є незворотним, а майбутнє невизначене. Тобто кейнсіанську теорію треба трактувати не як статичну теорію "рівноваги з неповною зайнятістю", а як динамічну "макроекономічну теорію пристосування до порушення економічної рівноваги" [7].

Трактат Дж. Кейнса у контексті розвитку ідей невизначеності був спробою відповісти на проблему індукції Д. Юма. У цьому сенсі Кейнс обґрунтував свою думку про те, що індукція може бути виправдана шляхом співвідношення ймовірностей, та запропонував розмежувати категорії невизначеності та ризику. Так, якщо ризик передбачає можливість кількісного визначення ймовірності у вигляді певних результатів, то фундаментальна невизначеність таку можливість заперечує.

Майбутнє економічного розвитку за теорією Дж. Кейнса, не тільки невизначене, але й непізнане, так як більша частина інформації щодо цього майбутнього ще не створена [1]. Таким чином, люди онтологічно не можуть отримати необхідну інформацію та, відповідно, не можуть обчислити ані оцінки ймовірності кожного можливого результату майбутнього, ані кількість таких результатів. Це пояснює те, що, на відміну від ризику, невизначеність не може бути виражена як число чи вектор. Таке розуміння природи невизначеності зумовлює неможливість повного ринкового саморегулювання через низку причин, а саме: непізнаність майбутнього; нестійкість реакцій інвесторів до шоків в умовах невизначеності; схильність ринку до монополізації та дії політики профспілок, що призводить до негнучких цін та заробітних плат, обмеженість технічних та природних можливостей для інвестування та одночасне зростання схильності населення до заощаджень.

Кейнсіанська концепція щодо невизначеності економічного розвитку технічно називається концепцією неергодичної стохастичної системи. Під терміном "ергодичність" розуміють таку ситуацію, коли минуле, теперішнє та майбутнє можна описати за допомогою однієї функції ймовірнісних розподілень. Світ Дж. Кейнса був неергодичним у тому сенсі, що минуле є незворотним, а майбутнє – невизначеним та непізнаним. Таким чином, через невизначеність майбутнього та мінливість суб'єктивних уподобань Кейнс дійшов висновку про неможливість

справжньої раціональності очікувань: очікування є суб'єктивними, а інвестиційні рішення – нераціональними.

На відміну від кейнсіанського, монетарний підхід припускає ергодичний характер економічної системи, тобто такий, "що належить до ймовірності того, що деякий стан може повторюватися, особливо з нульовою ймовірністю того, що деякий стан не повториться ніколи" [7, с. 59]. Тобто погляд монетаристів базується на тому, що майбутнє є пізнаваним за допомогою теорії ймовірності, а середні показники у майбутньому не істотно відхилятимуться від теперішніх. Вони вважають, що в умовах невизначеності гроші виступають як сполучний ланцюг між сучасним та майбутнім станами економіки (*таблиця*).

*Таблиця*

**Розуміння невизначеності класиками економічної теорії \***

Підхід	Дж. Кейнс	Ф. Найт	Л. Мізес
Трактування природи невизначеності	Майбутнє не підлягає пізнанню, так як частина інформації не створена	Невизначеність означає відсутність розподілення ймовірностей та відповідних результатів	Невизначеність існує як наслідок обмеженості людських можливостей
Економічні наслідки невизначеності	Невизначеність призводить до збільшення циклічних хвиль	Виникнення інститутів, що зменшують ризики від невизначеності, можливість отримання прибутків	Невизначеність дозволяє людині мати вільний вибір, що є передумовою новаторства та прогресу
Необхідність усунення невизначеності	Невизначеність є злом для економіки та підлягає усуненню	Невизначеність не треба усувати: вона є умовою отримання прибутків	Невизначеність не треба усувати: вона є умовою існування свободи вибору людини

\* Складено автором на основі [1–3]

На відміну від Дж. Кейнса, який вбачав у невизначеності онтологічну природу, Л. Мізес обґрунтовував категорію невизначеності через обмеженість людських можливостей, що не дозволяє встановити необхідні закони та створює ситуації ніби випадкових подій.

У праці "Людська діяльність" Л. Мізес зазначає: "Ми можемо уявити, що результати усіх подій та змін зумовлені вічними незмінними законами, які керують становленням та розвитком усього Всесвіту. Ми можемо вважати усі необхідні зв'язки та взаємозалежність явищ, тобто їх причинно-наслідковий зв'язок, фундаментальним та висхідним фактом. Ми можемо повністю відкинути поняття невизначеної події. Але як би там не було, фактом залишається те, що від

діючої людини майбутнє приховане. Як би майбутнє було б відоме людині, то вона б не стояла перед вибором та не діяла би" [3, с. 101]. Таким чином, за Л. Мізесом, невизначеність – основна умова існування свободи вибору.

Невизначеність Ф. Найт, як і Л. Мізес, розумів в епістемологічному сенсі [2]. Він вважав, що світом керують загальні закони, але, враховуючи людські пізнавальні можливості, питання про істинність цього твердження не має практичного сенсу. "Фактично ми діємо на підставі своїх думок, що можуть бути обґрунтовані більшою чи меншою мірою та становити більшу чи меншу цінність; ми не перебуваємо у повному невіданні, але не маємо повної та досконалої інформації, володіючи лише частковими знаннями" [2, с. 195].

Сам термін "невизначеність" Ф. Найт трактує як "недостатню обізнаність та необхідність діяти, спираючись не на власний розсуд, а на конкретні знання" [2]. Він також розмежовує поняття ризику та невизначеності, тобто визначає ризик як стан, в якому існує можливість отримати розподіл ймовірностей результатів таким чином, щоб застрахувати їх, а невизначеність як стан, у якому такого розподілу можливостей не існує. Згодом категорію невизначеності стали отожднювати з визначенням Ф. Найта поняття ризику, а останній пов'язали з поняттям "неоднозначності". Категорії неоднозначності та непізнаності господарського механізму у подальшому отримали розвиток у концепціях "розширеного порядку" та "організаційної складності" Ф. Хайека та інших економістів.

У сучасній економічній теорії існують різні трактування невизначеності. Так, В. Черкасов розуміє цю категорію як "постійну мінливість умов, швидко та гнучку переорієнтацію виробництва, мінливість ринку взагалі" [8, с. 241]. Г. Цельмер підкреслює, що "невизначеність як об'єктивна форма існування реального навколишнього світу обумовлена, з одного боку, об'єктивним існуванням ймовірності, з іншого, – неповнотою кожного акту відображення реальних подій в людській свідомості" [12, с. 242]. Тобто невизначеність втілюється у різноманітті перетворень можливостей у дійсність та існуванні множини станів, у яких об'єкт, що розглядається у динаміці, може знаходитись у майбутньому.

Генерація кейнсіанського та монетарного підходів до включення (або виключення) ідей невизначеності у модель економічного розвитку обумовила виокремлення двох основних типів невизначеності: фундаментальної та неясності. За неясності майбутнє невизначене, але може бути пізнане. Кожний окремий господарюючий суб'єкт, включаючи державу, майже нічого не знає про знання, переваги та очікування інших господарюючих суб'єктів. Але ринок у цілому збирає цю інфор-

мацію та генерує правильні рішення. Тому проведення політики урядом не є необхідністю, а ринок самостійно здатен регулювати економічну систему. Тобто монетарний підхід до невизначеності припускає існування тільки неясності, причому неясність чітко означена у коротко-, а не у довгостроковому періоді. Це обумовлюється не тільки економічними, але й психологічними факторами, що зводить невизначеність до ризику.

Фундаментальна невизначеність означає не тільки відсутність знань про майбутнє, але й його непізнаваність, що пов'язано з відсутністю частини створеної для цього інформації. Таким чином, між теперішнім, минулим та майбутнім виникають фундаментальні онтологічні відмінності. У свою чергу, такий погляд на розвиток економічної системи передбачає схильність до криз, безробіття, циклів та в цілому макроекономічної нестабільності. А це потребує державного втручання та проведення стабілізаційної політики.

А. Стирлінг [13] запропонував класифікувати невизначеність та ризик за "проблематичністю" та "непроблематичністю" (рис. 1). Він поєднав класифікацію Ф. Найта та власну, що утворило чотири варіанти, кутовим з яких є такий, що піддається кількісному вимірюванню та є непроблематичним, тобто "традиційним ризиком", що вирішується типовим статистичним аналізом (зокрема методами Монте-Карло та витрат-прибутків). Елементами звичайного ризику, за А. Стирлінгом, є дія звичайних лінійних систем, контрольовані умови, такі очікувані події, як відомі епідемії та стихійні лиха у межах контрольованої норми та технічні помилки.

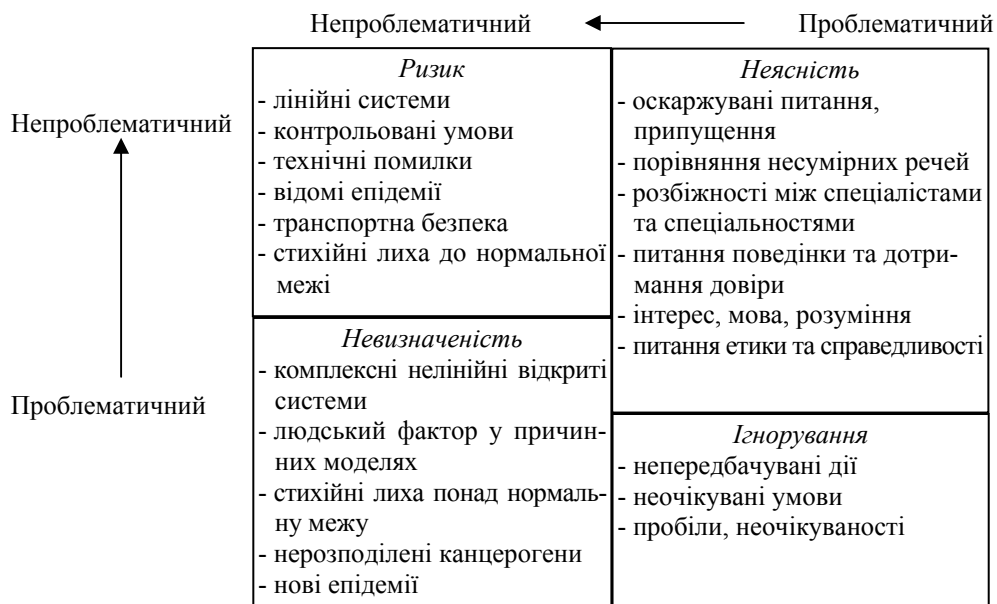
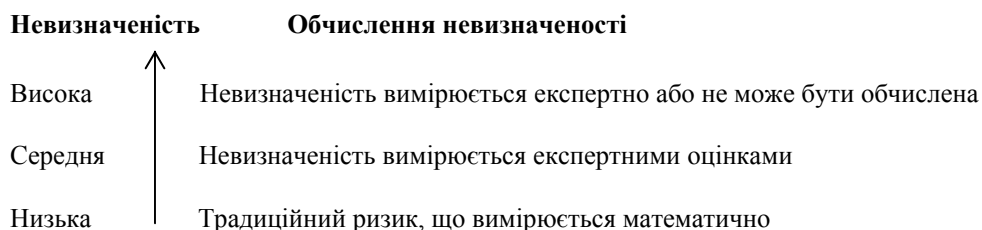


Рис. 1. Розуміння невизначеності та ризику за А. Стирлінгом [13]

Варіанти, що мають місце у перехрещенні категорій пізнаваності та проблематичності, вчений назвав "неясністю". Неясність, на думку науковця, включає різноманітні розбіжності у думках вчених та спеціалістів, порівняння несумірних речей, основні питання довіри та поведінки, етики та справедливості, дискусії, що виникають на тлі різного розуміння, інтересів та мови.

Ризики, де навпаки, результати є проблематичними, але ймовірність не може бути розрахована, мають назву "невизначеність". До таких віднесено комплексні нелінійні відкриті системи, непередбачувані епідемії та стихійні лиха, наявність людського фактору у моделях тощо. Ймовірність настання таких факторів розрахувати складно, але усі зазначені події не є повністю неочікуваними, адже вже мали місце в історії. А результати, що є проблематичними та неможливими до розрахунку ймовірності, – це "ігнорування". До них А. Стерлінг відніс неочікувані умови, непередбачувані події, пробіли у знаннях. Результати "ігнорування", на відміну від невизначеності, містять параметри, що є повністю невідомими, а можливість настання певних подій є повністю непередбачуваною. Таким чином, у А. Стерлінга найнижчою межею невизначеності є ризик, а найвищою – ігнорування.

Дослідники С. Фунтовиць та Ж. Рейвець [4] запропонували визначати ризик як ступінь невизначеності та впливу. За їх шкалою (рис. 2), ризики з низьким ступенем невизначеності та впливу на економічну реальність є традиційними, що піддаються виміру ризиків математичними інструментами. Ризики з середнім і високим ступенями невизначеності та впливу є такими, що повинні обговорюватися у колі професіональних експертів. Їх рішення та методи відрізняються наявністю творчого підходу, орієнтацією на минуле та урахуванням можливості непередбачених подій у майбутньому.



**Рис. 2. Шкала невизначеності С. Фунтовиця та Ж. Рейвця**  
(складено автором за [4])

Подібну шкалу невизначеності також використовують О. Ренн та А. Клинке [4], при цьому їх концепція є більш детальною, де важлива роль надається потенційному впливу такої невизначеності на економічні результати країни, відрізняючись дрібністю у побудуванні влас-

ної карти невизначеності та важливою роллю потенційного впливу такої невизначеності на економічні результати країни.

Шкала невизначеності  $X$ . Рішя передбачає чотири основних рівні [5].

*Перший* – невизначеність відносно вихідного результату. При цьому модель та параметри є відомими, тобто можна математично обчислити результат з визначеною ймовірністю  $p$ . Прикладом може бути класична гра у кістки.

*Другий* – невизначеність відносно параметрів: модель є відомою, але невідомі параметри. Після того, як параметри зафіксовані, модель може спрогнозувати результат з певною ймовірністю  $p$ . Прикладом є звичайна відсутність емпіричної інформації, знаходження якої може виправити невизначеність параметрів.

*Третій* – невизначеність відносно моделі. Як правило, моделі значно спрощують картину реального світу, що породжує невизначеність моделі та різноманіття способів моделювання однієї ситуації.

*Четвертий* – невизначеність відносно невизначеності. Вчений пояснює цей рівень наявністю таких невизначеностей, про які ми через обмеженість наших здібностей не знаємо або не можемо знати.

Еволюція поглядів на проблему невизначеності обумовила психологічний напрям у дослідженні її сутності, зокрема у вигляді концепції А. Грінспера [14]: чим меншим є прогнозований період часу, тим вищим є ступінь невизначеності, оскільки у короткостроковому періоді поведінка ринкових суб'єктів залежить від індивідуальних особливостей та нестійкої психологічної реакції останніх, тоді як у довгостроковому – мають місце рівноважні сили попиту та пропозиції. Позиція А. Грінспера щодо здатності ринку до довгострокової рівноваги та саморегулювання означає фактичне ототожнювання категорій "ризик" та "невизначеність", що властиве неокласичному підходу. Таке уявлення відносно того, що невизначеність ринку ототожнюється з короткостроковою нестійкістю, а у довгостроковій перспективі ринок здатен існувати на засадах саморегулювання, означає, що, з точки зору представників неокласичної школи, невизначеність виникає на ринку тільки через дії непослідовної економічної політики держави. Так, Р. Лукас повністю заперечував поняття ринкової невизначеності у своїй теорії раціональних очікувань, згідно з якою суб'єкти ринку приймають раціональні рішення, ґрунтуючись на повному розумінні системи ринку як механізму досконалої конкуренції [15].

Окремо розглянемо питання ергодичності та неергодичності економічних систем у контексті розвитку теорії невизначеності. Неергодичність означає принципову непередбачуваність історичних процесів через відсутність повторюваності та регулярності. Ергодична концепція підходу до економічної теорії передбачає використання дедуктивного аксіоматичного логічного аналізу та математичних методів



економістами, що посилює роль теорії ефективних ринків, загальної рівноваги Вальраса тощо, та пропонує розгляд цих моделей у світі реального буття. Відповідно суб'єкти економіки мають точну інформацію щодо майбутніх подій та можливість для раціонального та ефективного формування рішень сьогодні. У відповідь на ці твердження Кейнс запропонував більш загальну теорію, що базується на використанні меншої кількості обмежень, включаючи обмеження ергодичної аксіоми світосприйняття. Його теорія ґрунтується на картині реального світу та емпіричних перевірках гіпотез, на відміну від класичної економічної теорії, яка, за порівнянням Кейнса, є теорією "евклідових геометрів у неевклідовій системі світу" [1].

З точки зору математики, ергодичність – корисне явище, що дозволяє спростити багато процесів, але вона не є виключною вимогою. Крім цього, нединамічні системи є більш цікавими для математиків. Тобто, якщо економічна наука буде вирішувати складні питання, вона не повинна обмежуватись тільки ергодичними системами, а навпаки, стимулювати розвиток математики та інших наук, як це насправді має місце в історії науки.

У питаннях розробки теорії невизначеності економічного розвитку Р. Лукас наполягає на тому, що нереальні ергодичні допущення є єдиними методами науковості економіки: "прогрес в економічному мисленні означає виникнення все більш та більш абстрактних аналогових моделей, а не навпаки – покращання опису реального світу" [15, с. 276]. Такі припущення роблять проблему легшою та реально спроможною до вирішення.

Традиційно політика в умовах невизначеності може розвиватися за двома сценаріями. Першим та найпоширенішим з таких сценаріїв є принцип ігнорування, тобто майбутній світ уявляється структурно незмінним (чи несуттєво змінним) порівняно з теперішнім. Цей сценарій відстоював В. Брейнард [16], згідно з дослідженнями якого політики повинні діяти обережно, прагнучи мінімізувати соціальні втрати. В умовах невизначеності інструменти стабілізаційної політики повинні обиратися так саме, як при повній визначеності. Оскільки державні органи не можуть передбачити такі збурення, вони повинні реагувати на них після їх виявлення, а не заздалегідь при виборі інструментів.

Другий шлях базується на достатньо точному прогнозуванні майбутнього. Так, в Україні для досягнення цієї мети Національний банк, розробляючи свою грошово-кредитну політику, використовує Квартальну прогнозну модель (КПМ). Ця модель дозволяє робити досить точні коротко- та середньострокові прогнози і, таким чином, аналізувати наслідки екзогенних шоків та політичних рішень. Для отримання оцінок розривів у моделі застосовується багатомірний фільтр Кальмана, що базується на структурі КПМ. Втім, виділяють низку

недоліків цієї моделі, серед яких основними є високий рівень агрегованості, відсутність стокових змінних, мікроекономічної інтерпретації дій та очікувань економічних агентів. Іншою проблемою сценарію прогнозування є те, що при помилках у прогнозних оцінках втрати від проведення такої політики можуть бути більшими, ніж при дотриманні позиції ігнорування.

Таким чином, наразі не існує єдиної позиції оптимальної політики, що здатна мінімізувати суспільні втрати в умовах невизначеності. Найкращою може бути лише адаптивна політика, яка здійснює необхідні у майбутньому заходи та реагує на зрушення в економіці після їх визначення.

Невизначеність економічного розвитку пов'язана, насамперед, з тим, що кожна національна економіка проходить свій шлях розвитку, має свою модель економічної системи. В Україні донині не існує єдиної концепції впливу невизначеності на економічне зростання, проте в економічній політиці використовуються обидва сценарії політичної поведінки в умовах невизначеності. Розробка монетарних інструментів супроводжується прийняттям більш обережних рішень, використанням економетричних моделей і застосуванням ймовірного розподілення, підбором функції реакції монетарної політики, зіставленням та аналізом інформації, отриманої з різних джерел, підвищеною увагою до визначення неспостережних величин, збільшенням прозорості у заходах монетарної влади.

Щодо бюджетної політики, то її коригування на фактор невизначеності позначається лише у більш обережному використанні інструментів впливу на макроекономічні показники. Згідно з моделлю Брейнарда влада обмежує кількість таких інструментів та застосовує їх таким чином, аби функція соціальних втрат мінімізувалася.

**Висновки.** Основною проблемою розуміння економічної невизначеності є відсутність єдиної концепції щодо здатності ринкової системи працювати в умовах невизначеності на підставах саморегулювання так, щоб забезпечити стійке економічне зростання та підвищення добробуту суспільства. Поняття економічної невизначеності не має єдиного вектора розуміння між окремими науковцями, що може створювати конфлікти між економічними школами.

Оптимізація критеріїв стабільності та невизначеності дозволяє стверджувати, що невизначеність збільшує дестабілізацію економіки пропорційно її зростанню. Це зумовлює важливість аналізу заходів щодо зменшення негативних наслідків невизначеності на економічну реальність. Нині існує два основні підходи до політичних заходів у стані невизначеності – позиція ігнорування і позиція прогнозування, але обидві можуть нести однакові соціальні збитки в умовах непередбачуваних економічних зрушень.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. — М. : Прогресс, 1978.
2. Найт Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф. Х. Найт. — М. : Дело, 2003. — С. 233.
3. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Л. Мизес. — М. : Экономика, 2000. — 878 с.
4. Funtowicz S. Uncertainty and quality in science for public policy / S. Funtowicz, J. Ravetz. — Kluwer, Dordrecht, 1990. — 755 p.
5. Riesch H. Levels of Uncertainty / H. Riesch. — School of Social Sciences : Brunel University, 2013. — P. 29–54.
6. Розмаинский И. Неопределенность и институциональная эволюция в сложных экономических системах: посткейнсианский подход / И. Розмаинский // Вопросы экономики. — 2009. — № 6. — 48 с.
7. Ольсевич Ю. Я. Фундаментальная неопределенность рынка и концепции современного кризиса / Ю. Я. Ольсевич. — М. : Ин-т экономики РАН, 2011. — 51 с.
8. Черкасов В. В. Проблемы риска в управленческой деятельности : монография / В. В. Черкасов. — М. : Рефл-бук ; К. : Ваклер, 1999. — 288 с.
9. Воскресенська О. Є. Умови невизначеності як економічна категорія для реалізації завдань стратегічного планування / О. Є. Воскресенська, О. А. Савчук // Вісн. Дніпропетров. ун-ту. — 2012. — № 6 (2). — С. 223–228.
10. Якошь І. С. Ризик як міра невизначеності / І. С. Якошь // Економ. вісн. Донбасу. — 2009. — № 1(15). — С. 136–139.
11. Грабчук О. М. Інфляційна складова невизначеності розвитку економіки України / О. М. Грабчук // Проблеми і перспективи банківського розвитку України : зб. наук. пр. — 2012. — С. 48–58.
12. Смирнова К. Понятие неопределенности экономических систем и подходы в ее оценке / К. Смирнова // Вестн. МГТУ. — 2008. — № 2. — С. 241–245.
13. Stirling A. Risk, precaution and science: towards a more constructive policy debate / A. Stirling, 2007.
14. Greenspan A. Activism / A. Greenspan // International Finance. — 2011. — 18 p.
15. Lucas R. Tobin and Monetarism: A Review Article / R. Lucas // Journal of Economic Literature. — 1981. — № 19 (2). — P. 558–567.
16. Brainard W. Uncertainty and the effectiveness of policy / W. Brainard // Am Econ Rev 57. — 1967. — P. 411–425.

Стаття надійшла до редакції 11.08.2015.

**Korchevaya V. Uncertainty concept in economic science.**

**Background.** The main discussion of the article is the concept of uncertainty of economic development. It caused the necessity of analyzing the concept of "uncertainty" and its difference from concepts "risk" and "ambiguity". The difference in the views on the uncertainty nature leads to emergence of disputes about its impact to the economic reality and methods of fighting with its negative consequences. In the article the comparative characteristic of different views on the understanding of the concept "uncertainty" was

conducted, the classifications of its types were analyzed and the recommendations concerning common vector of understanding uncertainty of economic development as a modern economic theory problem were given.

**Recent researches and publications analysis.** The base of modern uncertainty theory in economics was formed by John Keynes, who also made the definition of uncertainty conception. Mises L. and Knight F. analyzed uncertainty as an epistemological concept and divided it into risk and fundamental uncertainty. Foreign scientists Funtowicz S., Ravetz J., Riesch H. proposed the classification of uncertainty types. Among the Russian scientists the most significant contributions were made by Rozmayinsky I., Olsevich Yu. and Cherkasov V. They systematized the uncertainty theory in post-keynesian school and studied the problem in the context of the global financial crisis. The problem of economic uncertainty is also researched by Ukrainian scientists Voskresens'ka O., Savchuk O. Practical part of uncertainty impact to economic development is analyzed by national economists Grabchuk O. and Jakos' I.

The **aim** of the article is disclosing the concept of "uncertainty" of economic development, solving the conflict between the main directions of economic theory schools and further developing and improving the methodological framework policy instruments.

**Materials and methods.** Scientific works (16 sources of materials research) have been used in the research. The following methods have been used: method of comparative analysis – to compare different views on the nature of the category of "uncertainty" and how to eliminate it, compare approaches to the classification of types of economic uncertainty; abstraction – to develop two scenarios of civil behavior in times of economic uncertainty; historical – to study opinions on the concept of "uncertainty" and "risk", understand their role in economic theory.

**Results.** Studying different views on the definition of economic uncertainty from the Keynes to the modern scientists helped us to systematize this conception and to divide uncertainty in its fundamental sense from the risk. We also showed the relation of uncertainty and such conceptions as ergodicity and non ergodicity. In practical world uncertainty can impact to policy decisions, what is the actual economic theory problem.

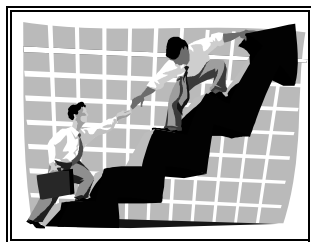
**Conclusion.** Uncertainty increases the destabilization of economic processes in amounts proportional to its growth. Today we have two political measures of reaction to the economic uncertainty: the position of ignoring and the position of prediction, but these two ways relate with social losses. The main problem of uncertainty in economics is no answer to the question if the capitalistic market system can work without government for providing sustained economic growth.

**Keywords:** uncertainty, ergodicity, economic policy, risk, ambiguity.

#### REFERENCES

1. *Kejns Dzh. M.* Obshhaja teorija zanjatosti, procenta i deneg / Dzh. M. Kejns. — M. : Progress, 1978.
2. *Najt F. X.* Risk, neopredelennost' i pribyl' / F. X. Najt. — M. : Delo, 2003. — S. 233.
3. *Mizes L.* Chelovecheskaja dejatel'nost': Traktat po jekonomicheskoy teorii / L. Mizes. — M. : Jekonomika, 2000. — 878 s.
4. *Funtowicz S.* Uncertainty and quality in science for public policy / S. Funtowicz, J. Ravetz. — Kluwer, Dordrecht, 1990. — 755 p.
5. *Riesch H.* Levels of Uncertainty / H. Riesch. — School of Social Sciences : Brunel University, 2013. — P. 29–54.

6. *Rozmainskij I.* Neopredelennost' i institucional'naja jevoljucija v slozhnyh jekonomicheskikh sistemah: postkejnianskij podhod / I. Rozmainskij // *Voprosy jekonomiki*. — 2009. — № 6. — 48 s.
7. *Ol'sevich Ju. Ja.* Fundamental'naja neopredelennost' rynku i koncepcii sovremennogo krizisa / Ju. Ja. Ol'sevich. — M. : In-t jekonomiki RAN, 2011. — 51 s.
8. *Cherkasov V. V.* Problemy riska v upravlencheskoj dejatel'nosti : monografija / V. V. Cherkasov. — M. : Refl-buk ; K. : Vakler, 1999. — 288 s.
9. *Voskresens'ka O. Je.* Umovy nevyznachenosti jak ekonomichna kategorija dlja realizacii' zavdan' strategichnogo planuvannja / O. Je. Voskresens'ka, O. A. Savchuk // *Visn. Dnipropetrov. un-tu*. — 2012. — № 6 (2). — S. 223–228.
10. *Jakos' I. S.* Ryzik jak mira nevyznachenosti / I. S. Jakos' // *Ekonom. visn. Donbasu*. — 2009. — № 1(15). — S. 136–139.
11. *Grabchuk O. M.* Infljacijna skladova nevyznachenosti rozvytku ekonomiky Ukraïny / O. M. Grabchuk // *Problemy i perspektyvy bankivs'kogo rozvytku Ukraïny : zb. nauk. pr.* — 2012. — S. 48–58.
12. *Smirnova K.* Ponjatje neopredelennosti jekonomicheskikh sistem i podhody v ee ocenke / K. Smirnova // *Vestn. MGTU*. — 2008. — № 2. — S. 241–245.
13. *Stirling A.* Risk, precaution and science: towards a more constructive policy debate / A. Stirling, 2007.
14. *Greenspan A.* Activism / A. Greenspan // *International Finance*. — 2011. — 18 p.
15. *Lucas R.* Tobin and Monetarism: A Review Article / R. Lucas // *Journal of Economic Literature*. — 1981. — № 19 (2). — P. 558–567.
16. *Brainard W.* Uncertainty and the effectiveness of policy / W. Brainard // *Am Econ Rev* 57. — 1967. — P. 411–425.



# ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК 339.3:025.43

**ІЛЬЧЕНКО Наталія**, к. е. н., доцент кафедри торговельного підприємництва КНТЕУ

**КАВУН Ольга**, к. е. н., доцент кафедри торговельного підприємництва КНТЕУ

## ТЕЗАУРУС СУЧАСНОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

*Розглянуто сутність нових понять, що з'явилися внаслідок структурних змін у торгівлі в Україні, впровадження нових форм, видів торговельних об'єктів і типів магазинів, надано їх визначення. Обґрунтовано необхідність оновлення сучасної термінології, використання нових понять, внесення доповнень до Національного стандарту України з оптової та роздрібною торгівлі, Номенклатури типів магазинів, розроблення Номенклатури торговельних центрів.*

*Ключові слова:* торгівля, роздрібна торгівля, магазин, дискаунтер, магазин-склад, бутик, електронна торгівля.

*Ильченко Н., Кавун О. Тезаурус современной торговли Украины. Рассмотрена суть новых понятий, появившихся вследствие структурных изменений в торговле в Украине, внедрения новых форм, видов торговых объектов и типов магазинов, дано их определение. Обоснована необходимость обновления современной терминологии, использования новых понятий, внесения дополнений в Национальный стандарт Украины по оптовой и розничной торговле, Номенклатуру типов магазинов, разработки Номенклатуры торговых центров.*

*Ключевые слова:* торговля, розничная торговля, магазин, дискаунтер, магазин-склад, бутик, электронная торговля.

**Постановка проблеми.** Сучасний етап розвитку торгівлі в Україні супроводжується змінами організаційно-структурного характеру внаслідок формування ринкових засад ведення бізнесу, вивчення та впровадження зарубіжного досвіду функціонування суб'єктами підприємництва. У результаті з'явилися та широко застосовуються позамагазинні форми роздрібного продажу товарів, активно розвиваються нові магазини, торговельні мережі, що функціонують на корпоративних засадах і за франчайзингом, торговельні й торговельно-розважальні центри.

---

© Ільченко Н., Кавун О., 2016

54

ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2016. № 1

Здебільшого структурні зміни у торгівлі в Україні є результатом вивчення зарубіжного досвіду та впровадження прогресивних підходів до ведення підприємницької діяльності. Як наслідок, у лексиці фахівців сфери роздрібно торгівлі з'явилися нові терміни, серед яких досить багато нових слів іншомовного походження, що потребують розгляду своєї сутності та визначення доцільності застосування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сучасні тенденції розвитку роздрібно торгівлі в Україні та країнах з розвинутою ринковою економікою, виявлення структурних зрушень і поява нових торговельних об'єктів є предметом дослідження вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких можна виділити праці В. Апопія, І. Височин, Н. Голошубової, Є. Жукової, С. Калашнікова, В. Павлової, Є. Писаревої, Д. Ралик, Н. Савицької, Ж. Шнорр [1-11] тощо.

Однак складність полягає у багатоплановості розуміння сутності нових понять, істотних розбіжностях у поглядах на термінологію, яка використовується для опису сучасного стану розвитку торгівлі в Україні та зарубіжних країнах.

**Метою** статті є дослідження сутності понять іншомовного походження, надання їх коректного перекладу на українську мову, обґрунтування доцільності застосування у незмінному вигляді або використання існуючого рівнозначного аналога, а також відображення нових термінів в офіційних документах регламентуючого характеру.

**Матеріали та методи.** Методологічною основою статті є синтез результатів досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців щодо змін у структурі роздрібно торговельної мережі України, вивчення відповідних нововведень у термінологічному апараті роздрібно торгівлі. Застосовано методи індукції та дедукції, наукової абстракції та порівняльного аналізу.

**Результати дослідження.** Останнім часом у наукових статтях застосовуються терміни "трейдинг" (*trading*), "ритейл" (*retail*), "ритейл трейд" (*retail trade*), "ритейлінг" (*retailing*). Така практика є недоречною, оскільки це слова іншомовного походження, що мають рівноцінний переклад на українську мову. Так, *trading* перекладається на українську як торгівля, *retail* – як роздріб, уроздріб, роздрібний продаж, *retail trade* – як торгівля уроздріб, роздрібна торгівля, а *retailing* – як роздрібна торгівля. Доцільно уникати надмірного застосування слів іншомовного походження, які мають відповідні аналоги українською мовою.

Так, тлумачення понять "торгівля" та "роздрібна торгівля" представлено у Державному стандарті України 4303:2004 "Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та їх визначення" [12]. За визначенням ДСТУ, *торгівля* – вид економічної діяльності у сфері товарообігу і просування товарів від виробника до споживача у формі купівлі-продажу та надання пов'язаних з цим послуг; *роздрібна торгівля* – вид

економічної діяльності у сфері товарообороту, що охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачеві та надання йому торговельних послуг [12, с. 2].

Застосування понять "продуктовий ритейл", "продовольчий роздрібний ринок" є синтаксично неправильним. Більш коректним буде використання аналогів українською мовою – роздрібна торгівля продовольчими товарами, ринок роздрібно торгівлі продовольчими товарами.

У фаховій літературі також можна зустріти поняття "точка продажу" (від англ. "point of sale"). Замість "точка продажу" залежно від контексту доцільно використовувати поняття "магазин", "підприємство роздрібно торгівлі", "торговельний об'єкт", "торговельна одиниця", "місце продажу".

Основним видом об'єктів роздрібно торгівельної мережі є магазини. Згідно з ДСТУ 4303:2004 *магазин* – це торговельний об'єкт у роздрібно торгівлі, призначений для продажу товарів кінцевим споживачам і надання їм торговельних послуг [12, с. 8].

Вітчизняний науковець Н. Голошубова пропонує більш розширене визначення цього поняття: *магазин* – це торговельний об'єкт у роздрібно торгівлі, в якому здійснюється продаж товарів кінцевим споживачам і надання їм послуг, що займає окрему капітальну споруду або розміщується у спеціально призначеному та обладнаному для торгівлі приміщенні іншої капітальної споруди та має торговельну площу й комплекс приміщень для здійснення торговельно-технологічних операцій [13, с. 12]. Така позиція забезпечує комплексний погляд на наявні у магазину структурні характеристики, що відрізняють його від інших торговельних об'єктів у роздрібно торгівлі.

Відповідно до видів магазини "відрізняються між собою за багатьма кількісними та якісними ознаками (параметрами), але серед них є основоположні, що визначають тип магазину, тобто стандарт, який характеризує в цілому певну групу магазинів" [13, с. 63].

Згідно з ДСТУ 4303:2004 *тип магазину* – це "сукупність характеристик магазину, що визначають його відмінні особливості, а саме: асортиментний профіль, розмір торговельної площі, методи продажу товарів, їх цінові характеристики" [12, с. 8].

З поняттям "тип магазину" безпосередньо пов'язане поняття "формат магазину". Слід зазначити, що в іноземних джерелах поняття "тип магазину" практично не використовується. При описі типів магазинів застосовується словосполучення "формат магазину". Тобто здебільшого формат розглядається як синонім (аналог) поняттю "тип магазину".

Поняття "тип" (фр., гр.: відбиток, форма, зразок) в "Академічному тлумачному словнику української мови" та "Словнику іншомовних слів" трактується як "зразок, модель, форма, яким відповідає певна група предметів, понять, явищ" [14; 15].

Згідно з визначенням, що наводиться у Великому енциклопедичному словнику, формат (від лат. *formo* – надаю форму) – це



розмір книги, листа, карточок; певна структура інформаційного об'єкта (приклад: формат файлу), що має вираження у метричних або типометричних одиницях; спосіб побудови та передачі, форма проведення будь-якої дії, заходів (наприклад, формат зустрічі) [16].

Відсутність загальноприйнятого уніфікованого визначення формату магазину ускладнює тлумачення цього поняття. Проте ототожнення типу та формату магазину є помилковим. Поняття "тип магазину" – більш широке, воно закладає основу для розробки доповнень до характеристик магазину, що забезпечують його конкурентні переваги (кількість асортиментних позицій відповідно до розміру торговельної площі та вузлів розрахунку за товари, додаткові послуги, середній розмір торговельної надбавки на товари залежно від району розташування магазину, місткість парковки, фірмовий стиль тощо), і пов'язані переважно з організацією торговельно-технологічного процесу. Зазначені характеристики обумовлюють сутність поняття "формат магазину".

Розробка форматів для типів магазинів повинна здійснюватися суб'єктом господарювання, насамперед керівництвом торговельної мережі, з метою визначення єдиних стандартів управління бізнес-одиницями в межах складної диверсифікованої структури з широкою географією діяльності.

З урахуванням зазначеного поняття "торговельний формат", "формат торгівлі", "мережевий формат", "формат мережевої торгівлі" є некоректними за своїм змістом. ДСТУ 4303:2004 визначає такі типи магазинів: *супермаркет* (універсам), *гіпермаркет*, *міні-маркет*, *універмаг*.

Останніми роками у роздрібній торгівлі України з'явилась нова термінологія, яка не знайшла свого відображення в офіційних документах. Зокрема, набувають поширення такі магазини, як дискаунтер, *DIY* (англ. *Do it yourself*, "зроби сам"), *second hand*, стоковий магазин, "магазин біля дому", бутик. У зв'язку з цим доречно розглянути сутність цих типів магазинів, коректність і доцільність їх використання. При цьому слід мати на увазі, що використання іноземної термінології у незмінному вигляді має сенс за відсутності відповідного аналога українською мовою.

Аналіз зарубіжного досвіду розвитку роздрібною торгівлі у другій половині ХХ ст. свідчить про наявність такого типу магазину, як дискаунтер.

Нині на світовому ринку роздрібною торгівлі представлені мережі дискаунтерів, найбільшими серед яких є *Aldi* та *Lidl*. Концепція організації торгівлі у такому об'єкті викликає зацікавленість і в Україні. Так, за заявами керівництва, ТОВ "АТБ-маркет" розвиває мережу дискаунтерів "АТБ". Станом на вересень 2015 р. до складу мережі входило понад 680 магазинів у 188 населених пунктах 16 областей України. У 2014 р. товарооборот торговельної мережі "АТБ" становив 38.86 млрд грн [17].

Таким чином, *дискаунтер* – це магазин самообслуговування торговельною площею від 300 до 1000 м<sup>2</sup> з неглибоким асортиментом продовольчих та непродовольчих товарів обсягом від 500 асортиментних позицій, де значну частину займають товари під власними торговельними марками, з низьким рівнем цін, мінімальною чисельністю персоналу та обмеженим обсягом додаткових послуг.

Дискаунтер як тип магазину не відображений у нормативних документах України. Разом з тим, він має перспективи свого подальшого поширення на вітчизняному ринку, тому повинен бути внесений до Національного стандарту термінів в оптовій та роздрібній торгівлі.

За кордоном дискаунтери поділяються на жорсткі та м'які.

*Дискаунтер жорсткий* – магазин самообслуговування торговельною площею 400–700 м<sup>2</sup>, орієнтований на задоволення потреб покупців у товарах повсякденного попиту за низькими цінами. Товарний асортимент у такому дискаунтері дуже вузький – приблизно 1500 найменувань і включає мінімальну кількість позицій з незначними термінами реалізації або особливими умовами зберігання. Рівень цін нижче середнього. Проведення акцій або спеціальних програм лояльності в таких магазинах не передбачається. Ключове завдання персоналу жорсткого дискаунтера – забезпечити наявність товару в торговельній залі магазину. Єдиний контакт покупця з персоналом жорсткого дискаунтера передбачається при розрахунку за покупку.

*Дискаунтер м'який* – магазин торговельною площею 300–1000 м<sup>2</sup>, роздрібна торгівля в якому спрямована на залучення покупців, які купують необхідні товари за ціною нижче середньої на ринку. Товарний асортимент у такому дискаунтері вузький – від 1500 до 3000 найменувань. Розширення товарного асортименту порівняно з дискаунтером жорстким досягається за рахунок введення швидкопсувних товарів, використання індивідуального методу продажу окремих товарних груп.

В Україні набувають розвитку стокові магазини (від англ. *stock* – "запаси").

*Стоковий магазин* – це неспеціалізований магазин, в якому продають залишки товарів відомих торговельних марок з минулорічних колекцій за зниженими цінами, нереалізовані у торговельній мережі в сезон залишки надвиробництва, а також такі, що містять заводський брак, були конфісковані на митниці або фальсифіковані. Синонімом стокового магазину є магазин-дисконт (від англ. *discount* – знижка, зменшення ціни).

Дослідження структурно-територіальної організації роздрібною торгівлі України зафіксувало появу на ринку ще одного, специфічного типу магазинів, орієнтованих на продаж одягу, взуття та аксесуарів, що були у вжитку, за низькими цінами на вагу або поштучно. Такі

магазини мають назву *секонд-хенд* (англ. *second hand* – "друга рука"). Це поняття з'явилося в Англії XVII ст., де королі на подяку або як нагороду дарували наближеним особам (васалам) свій одяг.

Схожою на *секонд-хенд* за окремими своїми характеристиками є комісійна торгівля – вид роздрібної торгівлі, який передбачено у ДСТУ 4303:2004.

Нині в Європі сформована ціла індустрія: організовані спеціальні пункти для збору одягу та взуття, сортувальні фабрики, підприємства з обробки (дезінсекції та дезінфекції) одягу. У Великобританії функціонує Асоціація дилерів одягу *секонд-хенд*. У країні представлено близько 3 тис. магазинів *секонд-хенд*, що перебувають в управлінні благодійних товариств, працюють на пільгових умовах (державою передбачено менший обсяг обов'язкових платежів).

Погіршення фінансово-економічних умов в Україні, скорочення рівня платоспроможного попиту покупців може сприяти подальшому збільшенню кількості таких магазинів. Отже, доречно відображати специфіку цього виду торгівлі в офіційних документах регламентуючого характеру.

Останнім часом у вітчизняних літературних джерелах з торгівлі зустрічається поняття "*магазин біля дому*" ("магазин крокової доступності"), який визначається як невеликий магазин, призначений для забезпечення повсякденних потреб покупців, що проживають у радіусі пішохідної доступності. Розташовується він, як правило, на першому поверсі житлового будинку.

Враховуючи відсутність цього типу магазину в ДСТУ 4303:2004 і схожість опису його характеристик на гастроном і міні-маркет, недоцільно використовувати щодо нього поняття "*магазин біля дому*".

У країнах Європи та США представлені магазини зі схожими характеристиками – *конвінієнс стор*, *суперстор*, *суперетта*, *кауфхале*.

*Конвінієнс стор* (зручний магазин) – невеликий магазин площею від 20 до 300 м<sup>2</sup> з продовженими годинами роботи і з обмеженим асортиментом товарів (від 500 до 1500 найменувань) високого ступеня готовності, який розташовується в легкодоступному і зручному місці, має невелику стоянку для автомашин і часто реалізує бензин (тобто може знаходитися при автозаправних станціях). Цей магазин орієнтований на покупця із середнім та високим рівнем доходів.

*Суперстори* спеціалізуються на продажу певних товарів, відрізняються від гіпермаркетів та супермаркетів значно меншою торговельною площею.

*Суперетта* (сусідські магазини) – магазин самообслуговування з торговельною площею від 120 до 400 м<sup>2</sup>, що займається продажем продовольчих товарів повсякденного попиту.

*Кауфхале* (від нім. *kauf* – "покупка", *halle* – приміщення, зала) – поширений у Німеччині магазин самообслуговування з продажу

товарів повсякденного попиту з торговельною площею 200–300 м<sup>2</sup>, в якому продаються продовольчі та непродовольчі товари (частка в товарообороті близько 8 %). Розташовується такий магазин в окремому одноповерховому будинку.

Враховуючи схожість характеристик описаних магазинів на гастроном і міні-маркет, недоцільно їх використовувати та вносити відповідні зміни до ДСТУ 4303:2004.

Відносно новим для вітчизняного ринку типом магазину є *бутик* (від фр. *boutique* – "невеликий магазин", "лавка") – невеликий за розміром торговельної площі (до 200 м<sup>2</sup>) вузькоспеціалізований салон-магазин з продажу модних, ексклюзивних та унікальних товарів, розрахований на обмежений сегмент покупців з високим рівнем доходів. Відрізняється яскравим фірмовим стилем, індивідуальним дизайном приміщення, високим рівнем якості торговельного обслуговування. Бутик може бути моно- і мультибрендовим, тобто реалізовувати товари однієї або декількох відомих торговельних марок.

Зважаючи на характеристики, бутик може знайти своє відображення в оновленому варіанті ДСТУ 4303:2004.

На початку 2000-х років у роздрібній торгівлі України з'явився термін *DIY* – аббревіатура від відомого виразу англійською мовою "*Do it yourself*", тобто "зроби сам". Він використовується для опису магазинів з великою торговельною площею, що спеціалізуються на продажу будівельних матеріалів і товарів для дому. Оскільки за асортиментним профілем ці магазини належать до комбінованих, то внесення терміна *DIY* до ДСТУ 4303:2004 і використання у незмінному вигляді є недоречним.

Розглянемо типи магазинів і торговельних об'єктів, що також набули поширення у розвинених країнах Європи та США.

*Концепт стор* (від англ. *concept store* – магазин, орієнтований на продаж марок брідж-маркету) – надзвичайно популярний в Європі. Термін "*concept store*" з'явився в кінці 1990-х років, коли було знайдено новий спосіб організації торгівлі у мультибрендових бутиках. Концепт стор передбачає продаж товарів, часто абсолютно різнорідних, але об'єднаних певною ідеєю, концептом. Концепт стор повинен створити особливий простір, атмосферу, яка сприятиме донесенню до покупця певного світогляду. У класичному розумінні у подібних магазинах мають бути представлені виключно лімітовані і раритетні товари, але розраховані вони на споживачів із різним рівнем доходів.

*Корнер* (від англ. *corner* – кут) – це відділ, фірмова секція, де представлена певна торговельна марка одягу, косметики тощо, що знаходиться не в окремому приміщенні, а є частиною загального простору торговельної площі великого магазину, при цьому відрізняється власним оригінальним оформленням з використанням фірмової рекламної атрибутики. В Україні аналогом корнера можна вважати

розміщення мікрокомплексів у торговельній залі магазину з великою торговельною площею.

*Шоу-рум* (від англ. *show room* – демонстраційний зал) – приміщення з демонстраційним залом, де представлені зразки колекцій відомих брендів. Підприємства, які не займаються торгівлею, надають у своїх шоу-румах тільки інформацію про бренд та адресу дистриб'юторів. При шоу-румах дистриб'юторів, що займаються розповсюдженням товарів, можливо здійснювати оптові закупівлі. Великі виробники брендів зазвичай приймають тут замовлення на товари з колекцій майбутніх сезонів. Шоу-руми дрібних підприємств-виробників часто поєднують функцію магазину, де можна не тільки замовити, але й купити вироби певного сезону. Деякі модельєри та дизайнери одягу відкривають шоу-руми для продажу своїх колекцій тільки в періоди модних показів. Також шоу-руми можуть відкривати власники інтернет-магазинів для ознайомлення покупців з асортиментом товарів.

Зважаючи на наявність перекладу, потреби у застосуванні поняття "шоу-рум" немає.

У публікаціях, присвячених позамагазинній роздрібній торгівлі, яка здійснюється через торговельні автомати, досить часто використовується термін "вендинг" (або "вендінг"). *Vender* з англійської перекладається як продавець, торговець. Б. Райзберг Л. Лозовский, Є. Стародубцева зазначають, що "вендер, вендор (англ. *vender*) – це організація чи фізична особа, що володіють або використовують торговельну марку; торговельний автомат" [18]. Відповідно вендинг (англ. *vending*) у перекладі означає продаж через торговельний автомат, роздрібна торгівля з використанням торговельних автоматів [19]. Зважаючи на можливість перекладу слів іноземного походження на українську мову, застосування терміна "вендинг" є недоречним. Крім того, поняття "торговельний автомат" знайшло своє відображення в ДСТУ 4303:2004 як "технічний засіб, який автоматично відпускає товари покупцеві після одержання від нього платіжних засобів" [12, с. 12].

У розвинених країнах світу набула поширення така форма роздрібної торгівлі, як *Sunday Up Market*.

*Sunday Up Market* ("недільний ринок") – великий торговельний майданчик, де під одним дахом можна придбати продукцію мало-відомих брендів, купити одяг молодих модельєрів. На подібних майданчиках завжди багато товарів з так званої категорії хенд-мейд (від англ. *hand made* – зроблений власноруч). Фактично йдеться про проведення недільного ярмарку з продажу виробів, зроблених власноруч (так званої категорії хенд-мейд). В Україні аналогами такого ринку є Андріївський узвіз у Києві, "У пошуках *Made in Ukraine*", "Вуличний ринок" у Тернополі та інших містах.

Одним із сучасних видів дистанційної торгівлі на споживчому ринку України, що знаходиться на етапі зростання, є *електронна*

торгівля, яка відповідно до ДСТУ 4303:2004 передбачає "торгівлю товарами з використанням комп'ютерної та телекомунікаційної техніки" [12, с. 3].

Закон України "Про електронну комерцію" від 03.09.2015 № 675-VIII передбачає застосування термінів "електронна комерція", "електронна торгівля", "інтернет-магазин".

Відповідно до закріпленого на законодавчому рівні визначення "електронна торгівля – це відносини, спрямовані на отримання прибутку, що виникають під час вчинення правочинів щодо набуття, зміни або припинення цивільних прав та обов'язків, здійснені дистанційно з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем, внаслідок чого в учасників таких відносин виникають права та обов'язки майнового характеру" [20].

Досить часто при описі електронної торгівлі використовують словосполучення "онлайн торгівля". Б. Райзберг, Л. Лозовский, Є. Стародубцева дають таке визначення: "онлайн" (від англ. *online* – на лінії) – прямий, безпосередній зв'язок з комп'ютером емітента кредитної картки, здійснюваний у момент укладання угоди з використанням цієї картки [18].

Великий економічний словник визначає онлайн як "прямий зв'язок з комп'ютером компанії-емітента кредитної картки в момент вчинення правочину з її допомогою" [21].

Зважаючи на те, що це поняття не зафіксовано в офіційних документах України, його застосування є необов'язковим.

Крім того, при придбанні товарів в інтернет-магазині розрахунок за покупки може здійснюватися з використанням різних способів: готівкою або карткою з кур'єром, оплата та отримання раніше замовленого товару в магазині, банківським переказом, розрахунок за допомогою пластикової картки, з використанням електронних грошей (чеків).

Серед найбільш істотних структурних змін у роздрібній торгівлі України на сучасному етапі розвитку слід відзначити появу та активний розвиток відносно нових для вітчизняної практики здійснення підприємницької діяльності великих торговельних об'єктів – торговельних центрів (від лат. *centrum* – центр кола), а також поступове зростання сили їх впливу на формування конкурентного середовища на ринку.

За ДСТУ 4303:2004 *торговельний центр* – це "група торговельних об'єктів, зосереджених в одному місці і керованих як єдине ціле, що за своїми типами, розмірами та місцем розташування функційно відповідають потребам торговельної зони, яку вони обслуговують" [12, с. 9].

У ДБН В.2.2-23:2009 України "Будинки та споруди. Підприємства торгівлі" торговельний центр визначено як "групу торговельних об'єктів, зосереджених в одному місці і керованих як єдине ціле, що за своїми типами, розміром і місцезнаходженням функціонально відповідають потребам торговельної зони, яку вони обслуговують" [22].

В існуючих публікаціях зазначено, що "торговельні центри поки ще не знайшли наукової підтримки свого розвитку серед вітчизняних авторів. Кількість іноземних публікацій, присвячених питанням функціонування торговельних центрів, також є недостатньою" [23, с. 36].

На сьогодні мало уваги приділяється розробці класифікації торговельних центрів з адаптацією зарубіжного досвіду, врахуванню специфіки формування даних об'єктів в Україні і, насамперед, визначенню їх типів.

Водночас розвиток професійної торговельної нерухомості в Києві і у регіонах України порушує питання, пов'язані з розробкою типології і класифікації торговельних центрів – існуючих об'єктів, а також тих, що знаходяться на стадії проектування або будівництва.

Існування типології і класифікації створить основу для проведення подальших досліджень і вивчення структури та тенденцій розвитку ринку торговельної нерухомості України.

Вивчення зарубіжного досвіду показало, що наразі в світі використовується кілька варіантів класифікації торговельних центрів. У США застосовується класифікація, розроблена американським Інститутом міських земель, в Європі найбільшого поширення набула класифікація Міжнародної ради торговельних центрів. Тобто універсальний підхід до класифікації торговельних центрів відсутній.

Наприкінці 2005 р. компанія *ICSC (International Council of Shopping Centers)* – Міжнародна рада торговельних центрів) опублікувала дослідження, яке передбачало перегляд визначень, що використовуються наразі для опису торговельних центрів в Європі, з метою уточнення їх характеристик, узагальнення поширених типів і розробки загальноєвропейського міжнародного стандарту. В основу розробки типів торговельних центрів Міжнародною радою покладено такі характеристики, як спеціалізація, розмір, орендована площа.

Розглянемо основні типи даних об'єктів, що функціонують у зарубіжних країнах.

Класифікація торговельних центрів *ICSC* передбачає виділення регіонального, суперрегіонального, лайфстайл, пауер, фірмового торговельного центру [24].

*Регіональний центр (Regional Center)* – містить магазини з продажу товарів повсякденного попиту, за зниженими цінами; відділи модних товарів; торговельна площа становить 37–75 тис. м<sup>2</sup>.

*Суперрегіональний центр (Super regional Center)* – аналог регіональному центру, відрізняється ширшим асортиментом товарів, торговельна площа становить понад 75 тис. м<sup>2</sup>

*Лайфстайл центр (Lifestyle Center)* містить спеціалізовані магазини торговельних мереж національного масштабу, підприємства ресторанного господарства та розважальні заклади на відкритому повітрі, торговельна площа – 14–47 тис. м<sup>2</sup>

*Пауэр центр (Power Center)* – клубний магазин-склад торговельною площею 24–56 тис. м<sup>2</sup>, де здійснюється торгівля товарами зі знижками.

*Тематичний/фестивальний центр (Theme/Festival Center)* – центр розваг та відпочинку торговельною площею 8–24 тис. м<sup>2</sup>, орієнтований на туристів, розташований, як правило, в культурно-історичних місцях міста, на центральній площі населеного пункту.

*Фірмовий торговельний центр (Outlet Center)* – центри розпродажу товару з бутиків і брендівих магазинів. Аутлети можуть бути як мульти-, так і монобрендівими, торговельною площею понад 8–24 тис. м<sup>2</sup>. Цей торговельний центр розташовується зазвичай за межами міста й у сільській місцевості.

Розглянемо класифікацію торговельних центрів, розроблену Національним Бюро Досліджень США (NRB) [25].

*Роздрібна мережа аеропорту (Airport Retail)* – об'єднання магазинів на території комерційного аеропорту. Зазвичай не включає ресторани та окремо розташовані магазини у зонах зосередження відвідувачів, якщо вони не є частиною компактної зони торгівлі.

*Автомаркет (Auto Mall)* – лінійний торговельний центр, що складається з магазинів, які пропонують товари для автомобілістів: салони автодилерів, майстерні по заміні масла, продажу й заміні запчастин.

*Окружний торговельний центр (Community Center)* – торговельний центр, що має більш широкі можливості для продажу продукції легкої (модний одяг і прикраси) і важкої (товари та обладнання для дому, побутові прилади тощо) промисловості ніж районний торговельний центр. Створюється на основі невеликого універмагу, галантерейного магазину, магазину з продажу товарів за зниженими цінами (який є основним орендарем) як доповнення до супермаркету. Стандартна площа такого центру становить 14 тис. м<sup>2</sup>, на практиці ж вона може коливатися від 10 до 28 тис. м<sup>2</sup>. Окружний торговельний центр – це проміжний варіант торговельного центру і тому найбільш проблематичний для визначення з погляду розмірів і сили тяжіння. NRB включає в цю категорію всі центри, торговельна площа яких знаходиться в межах 10–30 тис. м<sup>2</sup>

*Центр торгівлі товарами повсякденного попиту (Convenience Center)* – невеликий торговельний центр, що пропонує товари (продукти харчування, медикаменти тощо) та/або послуги (пральні, хімічистки, фотокопіювальні тощо) повсякденного попиту для покупців, які віддають перевагу здійсненню всіх покупок в одному місці.

*Центр торгівлі товарами за зниженими цінами (Discount Center)* – торговельний центр, основним орендарем якого є магазин з продажу товарів за зниженими цінами. Має додаткову торговельну площу, зайняту дрібними магазинами та/або супермаркетом. Порівняно з центрами



торгівлі зі знижками, центри цього типу зазвичай привертають до себе покупців з більш низьким рівнем доходів.

*Спеціалізований центр торгівлі товарами від виробника (Factory Outlet)* – торговельний центр, що складається з роздрібних магазинів з продажу товарів "від виробника", власником та управляючим яких є саме підприємство-виробник. На відміну від магазинів подібного типу, що розташовувалися раніше безпосередньо на підприємстві, сучасні магазини "від виробника" розміщуються у великих торговельних центрах і нерідко торгують сезонними товарами високої якості. Центри торгівлі товарами від виробника притягують покупців із середнім і нижче середнього рівнем доходів і нерідко включають магазини, що торгують зі знижками.

*Фестивальний розважальний центр (Festival/Entertainment Center)* – торговельний центр, що складається в основному з магазинів роздрібною торгівлі продуктами харчування, спеціалізованих магазинів і розважальних закладів. Нерідко такий центр є багатофункціональним комплексом змішаного призначення, що привертає значну кількість туристів.

*Торговельний центр "Все для дому" (Home Improvement Center)* – центр, в якому магазин з продажу побутової техніки та електроніки є основним орендарем або існує в групі спеціалізованих роздрібних продавців побутовою технікою та електронікою.

*Лайфстайл центр (Lifestyle Center)* – спеціалізований центр роздрібною торгівлі товарами високої цінової та іміджевої категорії, розрахований на заможних покупців. Центр, як правило, не має основних орендарів; торговельна площа становить близько 28 тис. м<sup>2</sup> і більше; розташовується поблизу жвавих житлових кварталів і зон. Включає фешенебельні магазини, модні ресторани і розважальні заклади неподалік від автостоянки.

*Багатофункціональні комплекси (Mixed Use Development)* – великомасштабний комплекс, що передбачає: по-перше, три і більше прибуткових варіанти використання торговельної площі (наприклад, магазини, офісні і житлові площі, готельний/мотельний комплекс, рекреаційну зону), які є взаємопов'язаними і створюються як єдине ціле; по-друге, значну функціональну та конструктивну інтеграцію компонентів проекту, у тому числі зони безперешкодного руху пішоходів; по-третє, створення комплексу згідно з цілісним планом розвитку.

*Мікрорайонний центр (Neighborhood Center)* – здійснює продаж товарів повсякденного попиту (продуктів харчування, медикаментів, мийних засобів) і надання побутових послуг (пральня, хімчистка, перукарня, ремонт взуття тощо) для задоволення повсякденних потреб мешканців прилеглих зон; якірним орендарем є супермаркет. *NRB* включає в цю категорію всі центри з торговельною площею менше 9 тис. м<sup>2</sup>.

*Центр торгівлі зі знижками (Off-Price Center)* – складається з магазинів, що продають марочні товари традиційної комплектації, а також універмагів, що пропонують товари за цінами на 20–70 % нижче рекомендованої ціни виробника. Як правило, товари більш високої якості ніж у магазинах товарів за зниженими цінами.

*Регіональний центр (Regional Center)* – до його складу входять магазини, нерідко об'єднані між собою тентом над тротуаром, що тягнуться уздовж фасадів магазинів. Варіант конфігурації відкритого (незамкнутого) торговельного центру, розміри якого в кожному конкретному випадку можуть істотно відрізнятись.

*Суперрегіональний центр (Super Regional Center)* – забезпечує торгівлю різноманітними товарами змішаного асортименту. Створюється на основі трьох і більше великих універмагів. Теоретично, торговельна площа має становити 70 тис. м<sup>2</sup>, але на практиці перевищує 93 тис. м<sup>2</sup>.

*Тематичні/спеціалізовані (Theme/Speciality)* – центри, що значно відрізняються як один від одного за тематикою і розмірам, так і від інших категорій торговельних центрів. Архітектурне планування виконано в єдиному стилі. Основними орендарями виступають окремі магазини, ресторани і розважальні заклади. Такий підхід до планування наповнення центру приваблює туристів і місцевих споживачів. Орендарі, як правило, пропонують товари нестандартного асортименту.

*Ексклюзивний/центр високої моди (Upscale/Fashion Center)* – складається з групи магазинів модного одягу, бутиків, магазинів штучних товарів ексклюзивної групи, як правило, високої якості і за високою ціною. Найчастіше розташовується в зонах проживання людей з високим рівнем доходів.

Таким чином, класифікації Національного Бюро Досліджень США та Міжнародної ради торговельних центрів відрізняються.

В Україні не існує класифікації торговельних центрів, і тому це питання потребує уваги при розробленні державних стандартів з торгівлі.

Серед структурних змін в оптовій торгівлі слід відзначити появу нового типу торговельного об'єкта – дрібнооптових магазинів-складів (*cash&carry*). ДСТУ 4303:2004 передбачає такий вид торговельного об'єкта, як магазин-склад – "торговельний об'єкт, обладнаний як товарний склад, де здійснюють операції з оптового та роздрібного продажу товарів" [12, с. 7]. Як видно з визначення, частково характеристики магазину-складу відповідають концепції ведення бізнесу, якої дотримується ТОВ "Метро Кеш енд Кері Україна" – структурний підрозділ *Metro Group* – провідного міжнародного торговця, обсяг товарообороту якого у 2014 р. становив 63 млрд євро. До складу зазначеної структури входить 2 200 магазинів у 31 країні світу [26]. В Україні функціонує 31 магазин *Metro Cash&Carry* у 22 містах. Характерною особливістю є те, що ці об'єкти націлені на обслуговування насамперед бізнес-покупців: юридичних осіб та приватних підпри-

емців – представників роздрібної торгівлі, сфери послуг, ресторанно-готельного бізнесу та офісів.

У визначення магазину-складу, наведеного у Національному стандарті України, доцільно внести деякі уточнення щодо його спеціалізації, застосовуваного методу продажу товарів, розміру торговельної площі і характеру цільової аудиторії (орієнтація на торговельне обслуговування переважно суб'єктів підприємницької діяльності).

Законодавством України також не визначено поняття "логістичний центр", "розподільчий центр", "транспортний термінал" тощо.

**Висновки.** Структурні зміни у торговельній галузі України, поява прогресивних форм роздрібного та оптового продажу товарів, активний розвиток нових видів торговельних об'єктів (торговельних центрів) потребують застосування нових термінів. При цьому значна частина з них має рівноцінний та коректний переклад на українську мову, що робить недоцільним вживання понять іншомовного походження мовою оригіналу.

Водночас фахівці сфери торгівлі користуються новими словами іншомовного походження, які не мають україномовного аналогу, і поки що застосовуються у незмінному вигляді.

Також однією з проблем є відсутність загальноприйнятих визначень значної частини нових понять і термінів, закріплених в офіційних документах регламентуючого характеру. Зокрема, суттєвого оновлення і доповнення вимагає ДСТУ 4303:2004 "Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та їх визначення" з урахуванням появи нових типів магазинів. Відповідні зміни мають бути внесені і до Номенклатури типів магазинів. Також актуальним питанням є розробка Номенклатури типів торговельних центрів з урахуванням національних особливостей та прогресивного зарубіжного досвіду. Дані ініціативи потребують активної підтримки з боку державних органів влади.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Апопий В. В.* Интернационализация внутренней торговли Украины: социально-экономические аспекты / В. В. Апопий, И. А. Дмитренко // Научный диалог. — 2014. — № 7 (31). — С. 6–17.
2. *Височин І. В.* Роздрібний товарооборот підприємств як індикатор соціально-економічного розвитку України / І. В. Височин // Економіка України. — 2013. — № 7. — С. 34–43.
3. *Височин І. В.* Державне регулювання торговельної діяльності в Україні та світі: порівняльний аналіз / І. В. Височин // Вісник Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2010. — № 3. — С. 11–23.
4. *Голошубова Н.* Роздрібна торгівля м. Києва: трансформація формату та структури / Н. Голошубова // Вісник Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2015. — № 3 (101). Т. I. — С. 44–59.
5. *Калашников С. А.* Современные розничные торговые форматы и их конкурентные преимущества / С. А. Калашников, Е. В. Жукова // Вестник Рязан. гос. ун-та им. С. А. Есенина. — 2009. — № 25. — С. 123–126.

6. Павлова В. А. О проблемах развития онлайн-торговли в Украине / В. А. Павлова // Економічний нобелівський вісник. — 2014. — № 1 (7). — С. 349–354.
7. Писарева Е. В. Дифференциация форматов розничной торговли в России и за рубежом в условиях изменения спроса и предложения на продовольственные товары / Е. В. Писарева // Вестник Ростов. гос. экон. ун-та. — 2012. — № 37. — С. 72–76.
8. Ралык Д. В. Тенденции и перспективы развития мультиформатных розничных сетей / Д. В. Ралык // Вестник Самар. гос. экон. ун-та. — 2014. — № 6. — С. 100–104.
9. Савицька Н. Л. Драйвери та бар'єри розвитку онлайн-ритейлу: теоретико-методичний аспект / Н. Л. Савицька // Бізнес Інформ. — 2014. — № 10. — С. 236–241.
10. Шнорр Ж. П. Направления совершенствования стандартной номенклатуры розничных торговых предприятий / Ж. П. Шнорр // Известия Иркут. гос. экон. акад. — 2012. — № 6. — С. 66–70.
11. Шнорр Ж. П. Основные признаки классификации современных организаций розничной торговли / Ж. П. Шнорр // Вестник КемГУ. — 2013. — № 2 (542). Т. 1. — С. 318–324.
12. Роздрібна та оптова торгівля. Терміни та їх визначення : ДСТУ 4303:2004. — К. : Держспоживстандарт України, 2005. — 30 с. — (Національний стандарт України).
13. Голошубова Н. О. Організація торгівлі : підручник / Н. О. Голошубова. — 2-ге вид., перероб. та допов. — К. : Київ. нац. торг-екон. ун-т, 2012. — 680 с.
14. Академічний тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://sum.in.ua/s/typ>.
15. Словник іншомовних слів [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.rozum.org.ua/index.php?a=term&d=18&t=33260>.
16. Вікіпедія [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%82>.
17. Про компанію "АТБ-маркет" [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.atbmarket.com/about/o-kompanii>.
18. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М. : ИНФРА-М, 2006. — Режим доступу : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_67315](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315).
19. Lingvo Online — бесплатный онлайн словарь [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.lingvo.ua/ru/Translate/en-ru/vending>.
20. Про електронну комерцію : Закон України від 03.09.2015 № 675-VIII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.
21. Большой экономический словарь [Електронний ресурс] / А. Н. Азрилиян. — М. : Ин-т новой экономики, 1997. — Режим доступу : [http://big\\_economic\\_dictionary\\_academic.ru/434/%D0%9E%D0%9D](http://big_economic_dictionary_academic.ru/434/%D0%9E%D0%9D).
22. Будинки і споруди. Підприємства торгівлі : ДБН В. 2.2-23:2009 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://specteh.dn.ua/images/stories/normativnye\\_dokumenty/dbn\\_v.2.2-23-2009.budinki\\_sporudi.pidpr\\_torg.pdf](http://specteh.dn.ua/images/stories/normativnye_dokumenty/dbn_v.2.2-23-2009.budinki_sporudi.pidpr_torg.pdf).

23. Кавун О. О. Торговельні центри: сутність та концептуальні засади управління / О. О. Кавун // Вісник Одес. нац. ун-ту. — 2014. — Вип. 2/3. Т. 19. — С.136–140. — (Серія: Економіка).
24. *One Step Closer to a Pan-European Shopping Center Standard* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.icsc.org/uploads/research/general/euro\\_standard\\_only.pdf](http://www.icsc.org/uploads/research/general/euro_standard_only.pdf).
25. *2003 NRB SHOPPING CENTERS CENSUS* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.icsc.org/srch/rsrch/census>.
26. *Про компанію "МЕТРО Кеш енд Кері Україна"* [Електронний ресурс]. — Режим доступу : [http://www.metro.ua/public/ua\\_ua/press-centr/pro-kompaniju](http://www.metro.ua/public/ua_ua/press-centr/pro-kompaniju).

Стаття надійшла до редакції 05.10.2015.

*Ishenko N., Kavun O. Thesaurus of modern trade in Ukraine.*

**Background.** *Current stage of retail trade development in Ukraine is characterized by structural changes and emergence of new forms of trade, kinds of retail facilities and types of stores. In most cases this is the result of the study and implementation of the advanced foreign experience. In this regard there are new concepts, words of foreign origin in terms of retailing and wholesale that need to be reviewed and their application feasibility should be clarified.*

*The study aim to research the essence of concepts of foreign origin, present their correct translation into Ukrainian, prove the feasibility of application in unchanged form or use of existing analogue equivalent and also the need of presentation of new terms in the official regulating documents.*

**Materials and methods.** *The methodological basis of the paper is a synthesis of the research results of domestic and foreign scientists about changes in the structure of the retail network in Ukraine and study of relevant innovations of retailers terminology. In this paper, the methods of induction and deduction, abstraction and comparative analysis have been used.*

**Results.** *The essence of new concepts used in retail trade, correctness and appropriateness of their use were considered. It was noted that many new terms have not been presented in official documents so far. It was determined that the use of foreign terminology in unchanged form is expedient if there is no appropriate Ukrainian analogue.*

**Conclusion.** *It was determined that one of the problems is the lack of generally accepted interpretation of some part of new terms and concepts stated in official regulatory documents. The necessity to update the current terminology, the use of new terms, additions to the National Standard of Ukraine on the wholesale and retail trade, the nomenclature of types of stores was substantiated. It is recommended to develop the nomenclature of shopping centers.*

**Keywords:** trade, retail trade, store, discounter, cash and carry warehouse, boutique, e-commerce.

#### REFERENCES

1. *Апопій В. В. Інтернаціоналізація внутрішньої торгівлі України: соціально-економічні аспекти* / В. В. Апопій, І. А. Дмитренко // Науковий діалог. — 2014. — № 7 (31). — С. 6–17.
2. *Висоцький І. В. Роздрібний товарообіг підприємств як індикатор соціально-економічного розвитку України* / І. В. Висоцький // Економіка України. — 2013. — № 7. — С. 34–43.
3. *Висоцький І. В. Державне регулювання торгівельної діяльності в Україні та світі: порівняльний аналіз* / І. В. Висоцький // Вісник Київського національного університету економіки та бізнесу. — 2010. — № 3. — С. 11–23.

4. *Goloshubova N.* Rozdribna tovgivlja m. Kyjeva: transformacija formatu ta struktury / N. Goloshubova // *Visnyk Kyi'v. nac. tovg.-ekon. un-tu.* — 2015. — № 3 (101). T. I. — S. 44–59.
5. *Kalashnikov S. A.* Sovremennye roznychnye tovgovye formaty i ih konkurentnye preimushhestva / S. A. Kalashnikov, E. V. Zhukova // *Vestnik Rjazan. gos. un-ta im. S. A. Esenina.* — 2009. — № 25. — S. 123–126.
6. *Pavlova V. A.* O problemah razvitija onlajn-tovgovli v Ukraine / V. A. Pavlova // *Ekonomichnij nobelivs'kij visnik.* — 2014. — № 1 (7). — S. 349–354.
7. *Pisareva E. V.* Differenciacija formatov roznichnoj tovgovli v Rossii i za rubezhom v uslovijah izmenenija sprosa i predlozhenija na prodovol'stvennye tovary / E. V. Pisareva // *Vestnik Rostov. gos. jekon. un-ta.* — 2012. — № 37. — S. 72–76.
8. *Ralyk D. V.* Tendencii i perspektivy razvitija mul'tiformatnyh roznychnyh setej / D. V. Ralyk // *Vestnik Samar. gos. jekon. un-ta.* — 2014. — № 6. — S. 100–104.
9. *Savyc'ka N. L.* Drajvery ta bar'jery rozvytku onlajn-rytejlju: teoretyko-metodychnyj aspekt / N. L. Savyc'ka // *Biznes Inform.* — 2014. — № 10. — S. 236–241.
10. *Shnorr Zh. P.* Napravlenija sovershenstvovanija standartnoj nomenklatury roznychnyh tovgovyh predpriyatij / Zh. P. Shnorr // *Izvestija Irkut. gos. jekon. akad.* — 2012. — № 6. — S. 66–70.
11. *Shnorr Zh. P.* Osnovnye priznaki klassifikacii sovremennyh organizacij roznichnoj tovgovli / Zh. P. Shnorr // *Vestnik KemGU.* — 2013. — № 2 (542). T. I. — S. 318–324.
12. *Rozdribna ta optova tovgivlja. Terminy ta i'h vyznachennja* : DSTU 4303:2004. — K. : Derzhspozhyvstandart Ukrai'ny, 2005. — 30 s. — (Nacional'nyj standart Ukrai'ny).
13. *Goloshubova N. O.* Organizacija tovgivli : pidruchnyk / N. O. Goloshubova. — 2-ge vyd., pererob. ta dopov. — K. : Kyi'v. nac. tovg.-ekon. un-t, 2012. — 680 s.
14. *Akademichnij tлумachnyj slovnyk ukrai'ns'koi' movy* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://sum.in.ua/s/typ>.
15. *Slovyk inshomovnyh sliv* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.rozum.org.ua/index.php?a=term&d=18&t=33260>.
16. *Vikipedija* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%BE%D1%80%D0%BC%D0%B0%D1%82>.
17. *Pro kompaniju "ATB-market"* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.atbmarket.com/about/o-kompanii>.
18. *Rajzberg B. A.* Sovremennyj jekonomicheskij slovar' / B. A. Rajzberg, L. Sh. Lozovskij, E. B. Starodubceva. — M. : INFRA-M, 2006. — Rezhym dostupu : [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_67315](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_67315).
19. *Lingvo Online* — besplatnyj onlajn slovar' [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.lingvo.ua/ru/Translate/en-ru/vending>.
20. *Pro elektronnu komerciju : Zakon Ukrai'ny vid 03.09.2015 № 675-VIII* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/675-19>.
21. *Bol'shoj jekonomicheskij slovar'* [Elektronnyj resurs] / A. N. Azrilijan. — M. : In-t novoj jekonomiki, 1997. — Rezhim dostupu : [http://big\\_economic\\_dictionary.academic.ru/434/%D0%9E%D0%9D](http://big_economic_dictionary.academic.ru/434/%D0%9E%D0%9D).
22. *Budynky i sporudy. Pidpryjemstva tovgivli* : DBN V. 2.2-23:2009 [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://specteh.dn.ua/images/stories/normativnye\\_dokumenty/dbn\\_v.2.2-23-2009.budinki\\_sporudi\\_pidpr\\_torg.pdf](http://specteh.dn.ua/images/stories/normativnye_dokumenty/dbn_v.2.2-23-2009.budinki_sporudi_pidpr_torg.pdf).
23. *Kavun O. O.* Torgovel'ni centry: sutnist' ta konceptual'ni zasady upravlinnja / O. O. Kavun // *Visnyk Odes. nac. un-tu.* — 2014. — Vyp. 2/3. T. 19. — S.136–140. — (Serija: Ekonomika).
24. *One Step Closer to a Pan-European Shopping Center Standard* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://www.icsc.org/uploads/research/general/euro\\_standard\\_only.pdf](http://www.icsc.org/uploads/research/general/euro_standard_only.pdf).
25. *2003 NRB SHOPPING CENTERS CENSUS* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.icsc.org/srch/rsrch/census>.
26. *Pro kompaniju "METRO Kesh end Keri Ukrai'na"* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : [http://www.metro.ua/public/ua\\_ua/press-centr/pro-kompaniju](http://www.metro.ua/public/ua_ua/press-centr/pro-kompaniju).

УДК 659.133/.136

КРЕПАК Анна, к. е. н., старший викладач кафедри маркетингу та реклами  
КНТЕУ

## КЛАСИФІКАЦІЯ РОТАЦІЙНИХ КАМПАНІЙ У ЗОВНІШНІЙ РЕКЛАМІ

*Розкрито зміст поняття ротаційна зовнішня рекламна кампанія, обґрунтовано значення ротації у підвищенні результативності зовнішньої реклами підприємств. Виділено типи зовнішніх ротаційних рекламних кампаній, розроблено їх класифікацію за рядом ознак.*

*Ключові слова:* увага, зовнішня реклама, ротація, ротаційні зовнішні рекламні кампанії, адресна програма розміщення зовнішньої реклами, рекламні матеріали, рекламні площини.

*Крепак А. Классификация ротационных кампаний в наружной рекламе. Раскрыто содержание понятия ротационная наружная рекламная кампания, обосновано значение ротации в повышении результативности наружной рекламы предприятий. Выделены типы наружных ротационных рекламных кампаний, разработана их классификация по ряду признаков.*

*Ключевые слова:* внимание, наружная реклама, ротация, ротационные внешние рекламные кампании, адресная программа размещения наружной рекламы, рекламные материалы, рекламные плоскости.

**Постановка проблеми.** Багатогранність сучасної реклами обумовлює її значущість як сфери бізнесу, так і як галузі державного регулювання, культурного феномену, інструменту психологічного впливу, соціального явища тощо.

Зовнішня реклама формує зацікавленість з точки зору містобудування та архітектури, недаремно виділяють окрему групу носіїв під загальною назвою "Вуличні меблі". Питання невизначеності її економічного ефекту не зменшує попит на застосування спеціальних зовнішніх конструкцій під час рекламних кампаній підприємств різних галузей, що зумовлено формуванням мінімально необхідного рівня рекламної присутності у конкурентному середовищі. Оцінювання рівня впливу на реципієнтів ускладнюється цілою низкою внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на кожного окремого представника цільової аудиторії рекламодавця. Доведеним є факт, що першорядне значення у процесі рекламування має увага людини до рекламного звернення.

Зовнішня увага, об'єктом якої виступають елементи навколишнього світу, в тому числі й реклама, обумовлюється структурою

зовнішніх подразників, що визначають її напрям, силу, обсяг та стійкість [1]. За характером цільового спрямування увага людини до зовнішнього рекламного носія є мимовільною, тобто виникає незалежно від наміру та мети людини, а сила такої уваги залежить від упорядкування та новизни подразників [2]. Відсутність новизни характеристик подразників призводить до зниження уваги аж до її нульового рівня, що пояснює уповільнення темпів зростання охоплення аудиторії через два тижні однотипного рекламування на зовнішніх рекламних носіях [3]. У свою чергу, рухливість об'єкта, його новизна, оригінальність та відповідність змісту внутрішнім спонуканням спрямованості особистості, сприятимуть посиленню її зацікавленості.

Психологічні особливості уваги людини, зважаючи на такі фактори, як перенасиченість міст рекламними конструкціями, загальне зростання інтенсивності оточуючого інформаційного поля, суттєва актуалізація потреби в мінімізації рекламних бюджетів та сталість щоденних маршрутів пересування більшої частки мешканців міст, що пояснюється превалюванням однотипності дій людей у будні дні, потребують пошуку альтернативних підходів до планування зовнішніх рекламних кампаній підприємств з метою посилення ефекту рекламування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У наявних наукових публікаціях, присвячених зовнішній рекламі, здебільшого досліджуються неекономічні аспекти рекламування, а питання планування рекламних кампаній не розглядаються. Так, Т. Ткачова досліджує зовнішню рекламу в контексті соціального захисту неповнолітніх [4], О. Курчин – господарсько-правове регулювання розміщення такої реклами [5], К. Кноре акцентує увагу на особливостях створення зовнішнього рекламного звернення [6], Н. Єрошенкова розглядає зовнішню рекламу як елемент комунікативного середовища мегаполісу [7].

Винятком можна вважати дослідження російського науковця А. Катернюка [8], в якому запропоновано моделі розміщення зовнішньої реклами в містах, однак вони не передбачають жодної кількісної оцінки, малообґрунтовані та мають поверховий характер, що ускладнює їх застосування на практиці.

**Метою** статті є визначення відмітних ознак ротаційних зовнішніх рекламних кампаній та класифікація їх видів.

**Матеріали та методи.** Використано матеріали емпіричних досліджень зовнішньої реклами підприємств України та застосовано такі методи пізнання: індукції та дедукції; діалектичний – при теоретичному дослідженні управління зовнішньою рекламою; структурно-логічний – для логічної побудови структури статті; теоретичного узагальнення – при класифікуванні.

**Результати дослідження.** Ротація рекламних матеріалів давно застосовується у зовнішній рекламі. Проте вона зводиться до зміни



постерів, що містяться на певній сукупності рекламних конструкцій, і здебільшого використовується не як засіб підтримування певного рівня уваги аудиторії протягом періоду рекламування, а у відповідь на об'єктивну потребу зміни рекламних матеріалів, що визначається необхідністю підтримування якості паперових постерів, які за найбільш сприятливих погодних умов можуть використовуватися до 2-х місяців.

Причиною зміни рекламних матеріалів також є оперативність інформації, що має доноситися до представників цільової аудиторії, наприклад, анонсування знижених цін на різні товари підприємств торгівлі. Крім того, надзвичайно рідко заміна рекламних матеріалів відбувається в рамках одного місяця, що пояснюється низькою креативністю планування рекламних кампаній і потребою у збільшенні витрат на друк рекламних матеріалів.

У цій статті ротація у зовнішній рекламі розглядається як зміна рекламних матеріалів, площин, боків, видів рекламних конструкцій та їх комбінацій, тобто як багаторівневе явище, що детермінує результативність зовнішньої реклами.

*Зовнішня ротаційна рекламна кампанія (ЗРПК)* трактується як сукупність запланованих безперервних заходів щодо розміщення зовнішньої реклами на певній території, у певний проміжок часу, з орієнтуванням на визначене коло осіб, з чітко означеною метою рекламування та повною або частковою плановою зміною адресної програми розміщення чи (та) зміною рекламних матеріалів (з оновленням сюжетів рекламних звернень) у рамках однієї адресної програми. Під *адресною програмою*, у свою чергу, розуміється затверджений матеріальний об'єкт, що є складовою зведеного медіаплану та містить запланований для проведення зовнішньої рекламної кампанії або її частини перелік рекламних площин із зазначенням їх розмірних характеристик, боків, вартості, рейтингу та точного місцезнаходження конструкції, частиною якої вони є.

Для групування різних типів ЗРПК доцільно виділяти ряд класифікаційних ознак, які використано у *табл. 1* для побудови відповідної класифікації.

У випадку планування ротації адреси розташування рекламних матеріалів відбувається зміна адресної програми розміщення зовнішньої реклами, тобто зміна місць експонування рекламних матеріалів у межах рекламної кампанії. Такий підхід є найпростішим способом уникнення звикання аудиторії до рекламного звернення і збільшення рівня охоплення. У зростанні частоти контактів з представниками цільової аудиторії рекламодавця немає потреби через надмірність контактів, які визначаються стандартними маршрутами населення, що є наслідком превалюючого способу життя людей у містах.

## Класифікація зовнішніх ротаційних рекламних кампаній

Класифікаційна ознака	Тип
Об'єкт ротації	З ротацією адреси розташування рекламних конструкцій
	З ротацією видів зовнішніх рекламних носіїв
	З ротацією рекламних матеріалів (сюжетна ротація)
	З ротацією боків рекламних площин (А, Б, В)
Кількість змін об'єктів ротації	З разовою ротацією
	З багаторазовою ротацією
Сталість кількості рекламних площин	Незмінна
	Зі зростанням
	Зі зменшенням
	Із чергуванням
Кількість об'єктів ротації	З однорідною ротацією
	Зі змішаною ротацією
Змінна частка адресної програми розміщення	З повною ротацією
	З частковою ротацією
Структура орендодавців	З незмінним складом орендодавців
	Зі змінним складом орендодавців
Програма проведення рекламної кампанії	З простою програмою проведення
	З комбінованою програмою проведення
	Зі складною програмою проведення

*Джерело:* запропоновано автором на основі емпіричного досвіду та теоретичного узагальнення.

Двотижневі рекламні кампанії самі по собі є достатніми для досягнення рекламних цілей багатьох рекламодавців [3], а місячні – з ротацією адресної програми через два тижні рекламування можуть дати надзвичайно високі результати. Короткотермінове розміщення зовнішньої реклами у розрахунку на день експонування рекламних матеріалів коштує дорожче, ніж "місячний стандарт". Таким чином, при оренді рекламних площин, що становлять дві двотижневі адресні програми розміщення, потрібно сплатити додатково до 50% надбавки, залежно від умов рекламного агентства. Однак, якщо за перші два тижні рекламування досягається охоплення на рівні 80 %, то вартість одного контакту після двотижневого рекламування зростає мінімум у 4 рази, тобто потенційна результативність такого рекламування призведе до зниження середньої вартості охоплення 1 % цільової аудиторії. Крім того, кількість одночасно орендованих рекламних площин можна суттєво скоротити, що також спричинить додаткове скорочення рекламного бюджету.

Ротація видів зовнішніх рекламних носіїв або їх комбінацій нерозривно пов'язана зі зміною адресної програми розміщення зовнішньої реклами. Однак вона може передбачати як суттєву територіальну віддаленість конструкцій різних адресних програм, так і їх близькість.

У першому випадку зростатиме охоплення аудиторії і стабілізація частоти контактів з рекламою. В іншому – зростання охоплення буде уповільнюватися, а частота контакту зростатиме. Розмаїття рекламних конструкцій дає широкі можливості для збільшення рівня уваги людей та підтримки її на достатньому рівні протягом усього періоду рекламування.

У деяких випадках, наприклад, локальної концентрації цільової аудиторії рекламодавця, ротація адресних програм є недоречною. За таких умов може застосовуватися сюжетна ротація, тобто заміна рекламних матеріалів протягом періоду рекламної кампанії. Бюджет рекламодавця збільшиться на суму витрат, необхідних для друку додаткового комплексу матеріалів експонування. Однак такі витрати є несуттєвими порівняно з потенціалом зростання результативності такої заміни. Залежно від стилістики оформлення та змісту рекламних матеріалів, можна виділити кілька видів сюжетної ротації.

*Акційна* – відповідно до назви, має місце при рекламуванні різного роду акцій підприємств. Особливої актуальності набуває в контексті комунікаційної діяльності підприємств торгівлі та підприємств-надавачів послуг, що працюють на споживчому ринку. Рекламні звернення, які змінюють одне одного під час рекламної кампанії, містять інформацію щодо різних акцій або різних аспектів проведення однієї акції. При цьому найчастіше зберігається стилістична єдність експонованих матеріалів.

*Концептуальна* – передбачає наявність відмітних характеристик рекламних матеріалів, що змінюються в рамках однієї рекламної кампанії, за умови єдності цілей. При застосуванні такого прийому цільова аудиторія може бути сталою, або може плануватися охоплення різних її сегментів змінними зразками рекламних звернень.

*Товарна* – застосовується з метою просування різних асортиментних позицій підприємств і є найбільш актуальною для підприємств торгівлі. Рекламні матеріали, що розміщуються на спеціальних зовнішніх конструкціях, об'єднані стилістикою оформлення, але містять інформацію щодо різних товарів або груп товарів. Однією з передумов застосування такого прийому рекламування є потреба у стимулюванні збуту асортиментних позицій, які з певних причин погано продаються або мають надлишки запасів із завершальним етапом терміну придатності.

*Магазинна (мережевої одиниці)* – притаманна підприємствам-мережам. Рекламні матеріали можуть бути як однаково, так і по-різному оформлені й містять інформацію, що стосується різних представників мереж. Зорієнтовані на локально сконцентровану цільову аудиторію, мережеві одиниці підприємства (магазинів, закладів харчування чи будь-яких інших послуг) працюють з різною результативністю і мають відмітні потреби просування, що визначає актуальність застосування такого виду ротації під час проведення рекламної кампанії.

*Комплексна* – у різних комбінаціях містить елементи зазначених видів сюжетної ротації.

З огляду на наявність двох боків будь-якої рекламної площини, у зовнішній рекламі прийнято називати частину, яку можна побачити по ходу руху транспорту праворуч, боком *A*, а частину рекламної конструкції, що спостерігається ліворуч, – боком *B*. Зазвичай, боки *A* рекламних площин коштують дорожче, ніж боки *B*, і вважаються більш якісними з точки зору досягнення контакту з цільовою аудиторією. Однак залежно від кількості смуг на дорозі, інтенсивності руху транспорту, куту, під яким розташована конструкція відносно дороги, боки *B* можуть мати суттєві переваги. Отже, навіть у разі локальної концентрації цільової аудиторії, відповідно за відсутності потреби територіальної віддаленості конструкцій різних адресних програм, зміна боків розміщення рекламних звернень може дати приріст охоплення аудиторії, що є першочерговим завданням рекламування.

Зміни, незалежно від обраного об'єкта ротації, можуть здійснюватися одно- чи багаторазово, з огляду на потреби рекламодавця, поширеність території присутності його цільової аудиторії та загальну тривалість рекламної кампанії. Відповідно за разової ротації змінюється один або декілька об'єктів ротації одноразово за період рекламної кампанії. Зовнішні рекламні кампанії з багаторазовою ротацією передбачають зміну одного або декількох об'єктів ротації два чи більше разів за запланований період рекламування.

Рекламна кампанія залежно від загальної стратегії розподілу рекламних витрат та на основі аналізу етапу життєвого циклу товару, сезонності, циклічності придбання, споживання чи використання може плануватися зі сталою кількістю площин, навіть, за наявності зміни адреси експонування рекламних звернень. Такий підхід можна застосовувати у разі подібності місць демонстрації реклами за якісним та кількісним складом представників цільової аудиторії, концентрацією рекламних конструкцій та наявністю реклами конкурентів.

В інших випадках доречною може бути зміна адресних програм розміщення не тільки за якісним складом, а й за кількісним, тобто зменшення або збільшення кількості рекламних площин. Поступове зменшення обсягів реклами є традиційним підходом до рекламування, що зумовлено формуванням певного рівня поінформованості аудиторії з плином часу і, відповідно, зменшенням потреби у комунікації. Чинниками, що є передумовою збільшення кількості рекламних площин, можуть бути, наприклад, креативна ідея рекламування чи потреба у часі для звикання аудиторії до товару. Чергування кількісного складу адресних програм розміщення зовнішньої реклами може мати місце у разі неоднорідності або нерівномірності споживання чи відповідно до зміни сюжету.

Залежно від частки початкової адресної програми розміщення зовнішньої реклами, що піддається ротації, виділяються рекламні кампанії з повною та частковою ротацією. Перші передбачають зміни об'єкта ротації на всій сукупності рекламних площин. В іншому випадку ротація охоплює певну частку від загальної кількості рекламних площин, що використовуються під час рекламування.

У ході ЗРПК може залишатися сталою або змінюватися структура орендодавців, тобто підприємств, що є власниками рекламних конструкцій або посередниками при їх продажу. Сталість сукупності підрядників та їх мінімізація зазвичай забезпечують спрощення організації та контролю процесу рекламування, однак, у деяких випадках їх можливості не повністю відповідають потребам замовника, а, отже, виникає потреба в їх повній чи частковій заміні. Відповідно доречно виділити два види ЗРПК, що має місце при зміні місця експонування рекламних матеріалів: зі змінним та з незмінним складом орендодавців.

Складання програми проведення зовнішньої ротаційної рекламної кампанії передбачає прийняття ряду рішень щодо обґрунтування потреби у ротації, вибору об'єкта чи об'єктів ротації, кількості змін та частки адресної програми, що піддається змінам, тощо. Залежно від особливостей такої програми виділено рекламні кампанії з простою, комбінованою та складною програмою проведення, характеристики яких наведено у *табл. 2*.

Таблиця 2

#### Характеристика різного типу програм проведення зовнішніх ротаційних рекламних кампаній

Тип програми	Кількість змін	Кількість об'єктів ротації	Змінна частина
Проста	1	1	Вся адресна програма
Комбінована	1	1	Частка адресної програми
	1	$\geq 2$	Вся адресна програма чи її частка
	$\geq 2$	1	
Складна	$\geq 2$	$\geq 2$	

*Джерело:* запропоновано автором на основі емпіричного досвіду.

При плануванні ЗРПК її тип визначається на основі аналізу стану та потенціалу розвитку підприємства-рекламодавця з урахуванням факторів зовнішнього середовища його функціонування, а складність програми проведення такої рекламної кампанії суттєво залежить від оригінальності форми та змісту рекламних матеріалів.

**Висновки.** Звикання аудиторії до зовнішньої реклами, спричинене особливістю сприйняття інформації людьми, обумовлює швидке уповільнення темпів накопичення кумулятивного охоплення та поступальне зростання вартості контакту з представниками цільової аудиторії протягом рекламної кампанії. Звикання є наслідком втрати уваги, підтримування рівня якої потребує оновлення зовнішніх подразників, якими є рекламні матеріали, що розміщуються на спеціально обладнаних рекламних конструкціях. Однак рекламні матеріали можуть вважатися такими подразниками виключно в разі їх відносно нетривалого експонування, а, отже, виникає необхідність їх заміни, що не завжди доречно. З метою посилення уваги пропонується використовувати ротацийні зовнішні рекламні кампанії різних типів, які виділені за такими ознаками, як: об'єкт ротації, кількість змін об'єктів ротації, сталість кількості рекламних площин, кількість об'єктів ротації, змінна частка адресної програми, структура орендодавців, програма проведення рекламної кампанії.

Перевагою планування зазначених рекламних кампаній, крім посилення рівня уваги реципієнтів, є зростання ступеня контролю показників охоплення аудиторії та частоти контактів з нею, а також можливість мінімізувати витрати, що збільшує потенціальну результативність використання зовнішніх рекламних конструкцій.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Немов Р. С. Психологія. Кн.1 [Електронний ресурс] / Р. С. Немов. — М. : ВЛАДОС, 2003. — 688 с. — Режим доступу : <http://dedovkgu.narod.ru/bib/nemov1.htm>.
2. Скрипченко О. В. Загальна психологія [Електронний ресурс] / О. В. Скрипченко, Л. В. Долинська, З. В. Огороднійчук та ін. — К. : Каравела, 2014. — 464 с. — Режим доступу : [http://pidruchniki.com/14550428/psihologiya/zagalna\\_psihologiya](http://pidruchniki.com/14550428/psihologiya/zagalna_psihologiya).
3. Никишин В. Короткая дистанция [Електронний ресурс] / В. Никишин // Индустрия рекламы. — 2007. — № 2. — Режим доступу : [http://www.ir-magazine.ru/archive/2007/6/arch6\\_662.html](http://www.ir-magazine.ru/archive/2007/6/arch6_662.html).
4. Ткачова Т. М. Зовнішня реклама та соціальний захист неповнолітніх / Т. М. Ткачова та ін. — К. : Науковий світ, 2006. — 175 с.
5. Курчин О. Г. Господарсько-правове регулювання розміщення зовнішньої реклами на об'єктах комунальної власності : монографія / О. Г. Курчин, В. А. Устименко. — К. : Юрінком Інтер, 2013. — 240 с.
6. Кнорре К. Наружная реклама / К. Кнорре. — М. : Бератор-Пресс, 2002. — 192 с.
7. Ерощенкова Н. Е. Наружная реклама как элемент коммуникативной среды мегаполиса : дис. ... канд. социол. наук : 22.00.04 / Ерощенкова Наталья Евгеньевна. — М. : Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова, 2005. — 134 с.
8. Катернюк А. В. Современные рекламные технологии: коммерческая реклама / А. В. Катернюк. — Ростов н/Д : Феникс, 2001. — 320 с.

Стаття надійшла до редакції 08.10.2015.

**Krepak A. Classification of rotary outdoor advertising campaign.**

**Background.** Psychological features of human attention, oversaturation of cities with advertising constructions, overall growth of the information field, need for minimizing advertising budgets are causing the necessity of finding alternative approaches to planning outdoor advertising companies with the aim of strengthening the effect of advertising.

The **aim** of the article is selection of distinctive signs of rotational outdoor advertising campaigns and classifying their types.

**Materials and methods.** The author used the materials of outdoor advertising empirical research and applied the following methods of cognition: dialectical, structurally-logical, theoretical generalizations, induction and deduction.

**Results.** Rotation is regarded as a multilevel phenomenon that determines the results of outdoor advertising. To group different types of outdoor advertising campaigns the following features have been identified: object rotation (location address, types of media, promotional materials, planes side), the number of rotary objects changes (one or more), the constant number of advertising spaces (invariant quantity, increase, decrease or fluctuation), number of rotations (one or more), variable share of address program (full or partial rotation), the structure of the lessors (constant or variable), program of the advertising campaign (simple, combined or complex).

**Conclusion.** Audience's adaption to outdoor advertising causes a cumulative reach rapid slowdown and gradual target contact cost growth. Application of rotary outdoor advertising campaigns leads to expenses minimization and increase of audience reach and contact frequency control.

**Keywords:** attention, outdoor advertising, rotation, rotary outdoor advertising campaign, address program of outdoor advertising's locations, advertising materials, advertising places.

## REFERENCES

1. Nemov R. S. Psihologija. Kn.1 [Elektronnij resurs] / R. S. Nemov. — M. : VLADOS, 2003. — 688 s. — Rezhim dostupu : <http://dedovkgu.narod.ru/bib/nemov1.htm>.
2. Skrypchenko O. V. Zagal'na psihologija [Elektronnyj resurs] / O. V. Skrypchenko, L. V. Dolyn'ska, Z. V. Ogorodnijchuk ta in. — K. : Karavela, 2014. — 464 s. — Rezhym dostupu : [http://pidruchniki.com/14550428/psihologiya/zagalna\\_psihologiya](http://pidruchniki.com/14550428/psihologiya/zagalna_psihologiya).
3. Nikishin V. Korotkaja distancija [Elektronnij resurs] / V. Nikishin // Industrija reklamy. — 2007. — № 2. — Rezhim dostupu : [http://www.ir-magazine.ru/archive/2007/6/arch6\\_662.html](http://www.ir-magazine.ru/archive/2007/6/arch6_662.html).
4. Tkachova T. M. Zovnishnja reklama ta social'nyj zahyst nepovnlitnih / T. M. Tkachova ta in. — K. : Naukovyj svit, 2006. — 175 s.
5. Kurchyn O. G. Gospodars'ko-pravove reguljuvannja rozmishhennja zovnishn'oi' reklamy na ob'jektah komunal'noi' vlasnosti : monografija / O. G. Kurchyn, V. A. Ustymenko. — K. : Jurinkom Inter, 2013. — 240 s.
6. Knorre K. Naruzhnaja reklama / K. Knorre. — M. : Berator-Press, 2002. — 192 s.
7. Eroshhenkova N. E. Naruzhnaja reklama kak jelement kommunikativnoj sredy megapolisa : dis. ... kand. sociol. nauk : 22.00.04 / Eroshhenkova Natal'ja Evgen'evna. — M. : Mosk. gos. un-t im. M.V. Lomonosova, 2005. — 134 s.
8. Katernjuk A. V. Sovremennye reklamnye tehnologii: kommercheskaja reklama / A. V. Katernjuk. — Rostov n/D : Feniks, 2001. — 320 s.



# ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.5.01:331.25

**ЧУГУНОВ Ігор**, д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансів КНТЕУ;  
**НАСІБОВА Ольга**, к. е. н., доцент кафедри фінансів і кредиту Харківського інституту фінансів КНТЕУ

## ЕВОЛЮЦІЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

*Розкрито передумови виникнення фінансового механізму пенсійного забезпечення населення. Визначено особливості становлення системи фінансового регулювання пенсійного захисту громадян. Здійснено аналіз фінансування державних видатків на пенсійні виплати в середині XIX та на початку XX ст. Виявлено основні чинники впливу на рівень пенсійного забезпечення населення та розвиток основ функціонування фінансового механізму пенсійної системи.*

*Ключові слова:* пенсійне забезпечення, державні видатки, пенсійний захист громадян, фінансовий механізм, пенсійні виплати, фінансове регулювання, пенсійні каси страхового типу.

*Чугунов И., Насибова О. Эволюция финансового механизма пенсионного обеспечения. Раскрыты предпосылки возникновения финансового механизма пенсионного обеспечения населения. Определены особенности становления системы финансового регулирования пенсионной защиты граждан. Осуществлен анализ финансирования государственных расходов на пенсионные выплаты в середине XIX и в начале XX ст. Определены основные факторы влияния на уровень пенсионного обеспечения населения и развитие основ функционирования финансового механизма пенсионной системы.*

*Ключевые слова:* пенсионное обеспечение, государственные расходы, пенсионная защита граждан, финансовый механизм, пенсионные выплаты, финансовое регулирование, пенсионные кассы страхового типа.

**Постановка проблеми.** Еволюція суспільного розвитку та фінансових відносин привели до виокремлення пенсійного захисту населення у вагомому фінансову складову, що стало одним із дієвих інструментів стимулювання людського капіталу. З метою визначення економічної сутності функціонування системи пенсійного забезпечення в умовах інституційних перетворень та напрямів подальшого розвитку пенсійних відносин доцільним є розкриття особливостей становлення фінансового механізму пенсійної системи. Підвищення якісного

---

© Чугунов І., Насібова О., 2016

80 

---

---

 ISSN 1727-9313. ВІСНИК КНТЕУ. 2016. № 1



рівня пенсійного захисту населення має супроводжуватися дієвими змінами у фінансовій політиці країни, удосконаленням механізмів державного управління соціально-економічного розвитку суспільства. Питання належного пенсійного забезпечення як вагому соціальну складову необхідно вирішувати з використанням сукупності фінансових інструментів, виходячи з макроекономічних та демографічних тенденцій. Наразі необхідним є поглиблення теоретичних засад фінансового забезпечення пенсійної системи з урахуванням відповідного історичного досвіду, що надасть можливість посилити вплив фінансового регулювання на соціальний розвиток у країні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед вагомих наукових досліджень розвитку фінансового механізму пенсійного забезпечення слід відзначити праці таких вчених, як: Л. Баранник, І. Дурова [1], Б. Зайчук, В. Криклій [2], Е. Лібанова, Б. Надточія, А. Скоробагатько [3], О. Ткач [4], В. Толуб'як [5], Н. Тютюнов [6], Л. Якімова [7] та ін.

**Метою** статті є розкриття особливостей становлення фінансового механізму системи пенсійного забезпечення населення.

**Матеріали та методи.** У науковій статті застосовано сукупність методів і підходів, що дало змогу реалізувати концептуальну єдність дослідження. Діалектичний, історичний та структурний методи використано для розкриття передумов виникнення та особливостей становлення системи фінансового забезпечення пенсійного захисту громадян; методи аналізу, синтезу, факторний – для визначення напрямів розвитку механізмів фінансування пенсійних виплат.

**Результати дослідження.** Система пенсійного забезпечення як складова соціального захисту населення зародилась досить давно. З найдавніших часів існувала необхідність підтримки непрацездатних членів суспільства, яка мала прояви благодійництва і ґрунтувалась на релігії. Перші елементи такої підтримки з'являються у період рабовласницької формації, яка характеризується диктатурою рабовласників над рабами, які вважались засобом виробництва, тому ніякої допомоги у старості або при хворобі чи каліцтві вони не отримували і представляли цінність лише будучи працездатними. Старість або втрата працездатності були причиною втрати рабом джерел до існування і подальше його життя залежало виключно від господаря. Тільки вільні громадяни мали право на забезпечення у похилому віці, але це залежало від їх майнового стану та статусу у суспільстві.

Уже у Римській імперії для легіонерів передбачалася можливість забезпечення їх старості – за рахунок переданого у володіння кожному легіонеру наділу захопленої у результаті воєн землі, для інших верств населення діяв закон, що зобов'язував дітей піклуватися про літніх батьків. Крім того, вільні бідні громадяни завдяки благодійництву мали можливість безкоштовно харчуватись та відвідувати громадські лазні.

До першого законодавчого закріплення пенсійних виплат можна віднести статтю 193 Судебника Івана IV 1589 р., в якій визначалося

майнове становище бездітних вдів. Жінка, втративши чоловіка, мала право на отримання його приданого, а також особливого виду утримання – "політне" по дві гривні на рік. Такий вид соціального забезпечення нагадує пенсію в разі втрати годувальника.

На українських землях зародження пенсійного забезпечення відбувалося в умовах феодального суспільства у XVII–XVIII ст., коли Українсько-козацька держава входила до складу Російської та Австрійської імперій. Доцільно розглянути питання формування пенсійного забезпечення шляхом дослідження пенсійних відносин, які започатковувались у Російській державі того часу. Чиновники та військові були першими серед усіх категорій населення, які користувались різними формами соціальної підтримки, в тому числі пенсійним забезпеченням з боку держави.

Завдяки указам Олексія Михайловича (травень 1661 р. та червень 1663 р.) здійснювалось державне соціальне забезпечення військово-службовців залежно від ратних заслуг та станової належності. Поранених у битвах працевлаштовували на різні адміністративні посади за умови, що стан їх здоров'я дозволяв виконувати нові службові обов'язки. За поранення у битвах дворянам і боярським дітям дарували земельні маєтки: за тяжкі поранення отримували 50 десятин, а за легкі – 25 десятин. Земельні ділянки у 25 десятин дарували солдатам, стрільцям, драгунам, козакам. Крім того, військовослужбовці, маючи дуже тяжкі поранення, отримували довічне грошове утримання (жалування). Розвиненість громадської і приватної благодійності при монастирях і військових богадільнях забезпечувало утримання воїнів (безземельних дворян та найнижчих чинів), які були не в змозі обходитися без сторонньої допомоги.

Таким чином, прообрази пенсійного забезпечення об'єднували в собі грошову форму і натуральну у вигляді надання земельних ділянок, притулків у старості, богадільень тощо. Найбільшого розповсюдження тоді набуло "помісне" забезпечення з одночасним годуванням. Існувала добродійність, опіка, державне піклування за бідними, взаємодопомога.

У нормативному документі 1649 р., який фахівці називають Кодексом феодального права Росії – "Соборное Уложение" – закріплювалось право на прожиток або частину маєтку, що виділялася після смерті власника на утримання вдови, дітей і старих батьків залежно від причин смерті годувальника (на війні, державній службі тощо). Згідно з главою 16 "Про помісні землі", статей 30–32 Уложення, якщо годувальник був убитий у битві, то жінці належало 20 четвертин на прожиток, а дочкам – 10 четвертин зі "100 четвертин складу", якщо годувальник помирає на службі у полку, жінки отримували 15 четвертин, а дочки – 7 четвертин. У випадку смерті вдома, поза службою, жінки мали право на 10 четвертин, а дочки – на 5 четвертин [8]. Отже, здійснювався соціальний захист окремих верств населення, а розмір

допомоги залежав від ступеня втрати працездатності та виду війська, де проходила служба, тобто диференціювався.

За часів правління Петра I поступово вдосконалювалось регулювання пенсійного забезпечення, грошова форма пенсійних виплат набула широкого застосування й мала по суті стимулюючий характер для сумлінної служби. Право на отримання пенсійної виплати розповсюджувалось на військових, а згодом поширилось на ремісників та службовців, які працювали на флоті. Відповідно до Морського статуту, затвердженого царським указом від 17 січня 1720 р., морським офіцерам, які залишили службу за станом здоров'я або за вислугою років, могла бути призначена премія по старості (довічне утримання). У випадку смерті офіцера його вдові чи сиротам також передбачалось утримання, що було обов'язковим до виплати для всіх утриманців або членів родини, які мали дохід, менший за той, що приносив загиблий годувальник. Так, вдові, якій було більше 40 років, виплачувалась 1/8 частина річного жалування чоловіка, таку ж пенсію довічно отримувала вдова молодше цього віку, але хвора. Сини до десятирічного, а дочки до п'ятнадцятирічного віку отримували 1/12 частину річного жалування батька. Слід зазначити, що джерелом фінансування пенсійних виплат була державна казна. Кріпосних рекрутів, які відслужили 25 років, повертали на батьківщину і обов'язок допомагати ветерану на себе брав пан. Військових інвалідів повинні були доглядати монастирі. Норми Морського статуту про пенсії діяли близько 107 років, а у 1728 р. указом Петра II розповсюдились на вдів та сиріт вбитих офіцерів-іноземців, які несли службу у сухопутних військах.

Вважалось, що створене пенсійне забезпечення саме у цей історичний період є одним із перших передових досвідів у всій Європі.

У 1758 р. відбувся ще один крок у формуванні пенсійної справи, який зробила імператриця Єлизавета Петрівна – за зразком Морського статуту було затверджено "Положення про пенсійне забезпечення військовослужбовців сухопутних військ". Особливу увагу приділялось військовослужбовцям, які служили у піхотних, кавалерійських, артилерійських та інженерних полках і звільнялись у відставку з причин поранення, каліцтва та погіршення здоров'я. Натомість генералам, які мали у власності маєток у більше 100 душ, штаб-офіцерам – понад 50 душ, обер-офіцерам – більше 25 душ і вдовам та сиротам іноземців, які прослужили менше п'яти років, пенсія не виплачувалась [1].

Шляхом законодавчих нововведень Катерини II у 1764–1765 рр. відбулось розповсюдження пенсійного забезпечення на цивільних урядовців, що залишили службу, за вислугу років, а також вперше було започатковано формування спеціальних пенсійних капіталів, з яких на пенсійні виплати направлялися тільки відсотки. Умовою настання права на отримання пенсії морським офіцерам у розмірі половини жалування залежно від чину був 32-річний строк служби або здій-

снення 16 воєнних походів [6]. Військових інвалідів відправляли вже не у монастирі, а у визначені міста і надавали пенсії по особливих окладах, на що кожен рік асигнувалось 80 тис. руб. Решта населення – сироти, люди похилого віку, каліки, а також ті, хто не належав до державних службовців – отримували матеріальне забезпечення не з державної казни, а за допомогою милостині та благодійності або утримувались сім'єю.

Поступово закладались основи державної системи пенсійного забезпечення, змінювались погляди на внутрішній зміст, суть пенсії, яка з добродійності, опіки, милостині перетворюється на регулярну, системну грошову виплату. Створюється та удосконалюється нормативно-правова база пенсійного забезпечення для регулювання пенсійних відносин у суспільстві.

Подальше формування пенсійного забезпечення, яке стосувалось лише державних службовців та осіб, звільнених з військової служби, відбувалось у період правління царя Павла I і здійснювалось у двох напрямках: детальна регламентація пенсійного законодавства; збільшення частки грошових пенсійних виплат з державної казни. Наприклад, за указом від 18 грудня 1797 р. загальна сума пенсії сухопутних офіцерів була збільшена до 360 тис. руб на рік, а для морських – до 75 тис. руб на рік.

У часи правління Олександра I був утворений комітет, до складу якого увійшли міністри фінансів, юстиції, внутрішніх справ, для об'єднання всіх діючих пенсійних положень і розробки загального Пенсійного статуту, затвердженого 6 грудня 1827 р. імператором Миколою I. "Статут про пенсії та одноразові допомоги" вважається одним із важливих нормативних положень, яке регулювало пенсійні відносини тогочасної системи пенсійного забезпечення. Завдяки цьому документу, який набув чинності 1 січня 1828 р., відбулось упорядкування пенсійного забезпечення чиновників і їх сімей "як нагорода за працю на службі" [9], а також підвищилися гарантії захисту пенсійного права осіб, які гідно служили державі. У статуті про пенсії, який складався з трьох частин ("Правил для призначення пенсій і допомог", "Про пенсії і допомоги удовам і дітям класних чиновників", "Про впровадження пенсій і допомог"), визначалися організаційно-правові та соціально-економічні правила надання пенсійних виплат та допомог з Державного казначейства окремим категоріям населення. До складу сум, з яких виплачувалися пенсії та допомоги, було віднесено всі пенсійні капітали, сформовані до цього часу, крім пенсійних капіталів навчальних закладів. Збори, які встановлювалися для формування пенсійних капіталів, направлялись до Державного казначейства і відносились до загальних державних доходів.

Право на отримання повної пенсії обумовлювалось проходженням служби тривалістю 35 років. Відлік здійснювався, починаючи

з сімнадцяти років, незалежно від того, що вік початку служби міг бути і меншим. Час служби в період війни та походах враховувався як один рік за два.

Розмір пенсії воєнним визначався залежно від чина, а тим військовим, які отримували, крім жалування, "столові" кошти, визначався як і цивільним службовцям, залежно від розряду, до якого належала та чи інша посада, яку обіймав чиновник. Усього існувало дев'ять розрядів посадового окладу для визначення пенсійних виплат. Наприклад, чиновник першого розряду (сенатор) мав оклад 4 тис. руб., другого (громадський губернатор, управлінець державним банком, директор департаменту тощо) – 3 тис. руб., третього розряду першого ступеня (поліцмейстер у столицях, помічник поштових директорів у столицях, віце-губернатор тощо) – 2 тис. руб., а другого ступеня (начальник відділу у міністерствах, губернський прокурор тощо) – 1.5 тис. руб., дев'ятого розряду (секретар уїзних і земських судів, начальник реєстратури і архіву тощо) – 300 руб. Генерал-лейтенант отримував пенсію як чиновник першого розряду, генерал-майор – другого розряду, полковник – першого ступеня третього розряду, підполковник – четвертого розряду, майор – п'ятого розряду. У випадку отримання чиновником жалування меншого ніж визначено згідно з розрядами, пенсія виплачувалась у розмірі отриманого жалування на службі, але не менше 100 руб., тобто це нагадує встановлення мінімального розміру пенсійної виплати.

Слід зазначити, що розмір пенсії чиновників залежав від строку служби: від 30 до 35 років – пенсія становила  $\frac{2}{3}$  посадового окладу, від 20 до 30 років –  $\frac{1}{3}$  посадового окладу. Якщо була встановлена втрата працездатності чиновника з причин хвороби, то пенсії у розмірі  $\frac{1}{3}$  посадового окладу отримували службовці зі стажем від 10 до 20 років,  $\frac{2}{3}$  посадового окладу – від 20 до 30 років, а у розмірі повного окладу – маючи 30 років стажу. Також був перелік хвороб, за якими право на отримання пенсії згідно із загальними правилами виникало за проходження служби меншою тривалістю, тобто з'являються пільгові пенсії. Для чиновників, які знову вступали на державну службу, виплата пенсії припинялася.

Згідно зі статутом про пенсії вдови отримували 50 % пенсії, на яку мали право їх чоловіки, а сироти –  $\frac{1}{6}$  кожний, тобто вдова з трьома і більше дітьми мала право на отримання повної пенсії. Малолітні діти, які залишились після смерті чиновника без матері, отримувати  $\frac{1}{4}$  пенсії, на яку мав права їх батько, тобто четверо і більше дітей отримували повну пенсію. Обмеження виплати пенсії дітям встановлювалось залежно від віку: хлопчики мали право на пенсію до 18 років, дівчата – до 21 року.

Для отримання пенсійного забезпечення необхідно було подати документи, які свідчать про настання права на пенсію, знаходячись

у країні не менш одного року з дня видання статуту про пенсії, або двох років, якщо громадянин знаходився за кордоном.

Крім загального "Статуту про пенсії та одноразові допомоги", який весь час доповнювався новими законодавчими актами і проіснував до кінця 1852 р., діяли статuti про пенсії по гірському, навчальному, вченому й іншим відомствам, враховуючи специфіку служби чиновників: становище у ієрархії влади, малонаселеність, віддаленість місцевостей, загальні умови побуту і служби тощо. Пізніше було відмінено виплату пенсій, якщо строк служби становив менше двадцяти років, а основні положення загального статуту про пенсії залишалися чинними до 1912 р.

Одним із органів управління системою пенсійного забезпечення на початку ХІХ ст. був Генеральний штаб (створений у 1815 р., у 1832 р. скасований, а у 1865 р. відновив роботу), у складі якого функціонував пенсійний відділ з питань пенсійних виплат та пільг. Організаційна структура пенсійного відділу включала дві частини: пенсійну і емеритальну, кожна з яких мала два відділення.

Збільшення обсягу фінансових ресурсів і використання їх на утримання непрацездатних членів суспільства, насамперед державних службовців, які досягли певного пенсійного віку і вийшли у відставку, приваблювало і робило престижною державну службу. Державні службовці були наділені правом на пенсійне забезпечення і цим залучалися до роботи.

Згодом державна казна наразилася на серйозні фінансові труднощі, пов'язані зі зростанням чиновницького апарату та збільшенням кількості інвалідів (зокрема внаслідок Кримської війни 1853–1856 рр.). На тлі цих обставин пенсійна система як самостійний внутрішній елемент ринку почала трансформуватися: з'явилися обов'язкові відрахування (внески) до пенсійного казначейського фонду; уряд започаткував створення емеритальних (від "емеритура" – вислуга років) пенсійних кас різних відомств як джерело додаткового заохочення. На початку свого існування емеритальні каси охоплювали лише високооплачувану частину державних службовців, вищих військових (офіцерів, генералів), але згодом робітники окремих відомств та установ отримали можливість узяти участь у пенсійних касах. Пенсійні виплати з таких кас пов'язувались з особистими заслугами та періодом служби. Слід зазначити, що після Кримської війни розпочали роботу перші каси морського відомства та військово-сухопутного відомства (1859 р.). Через рік – емеритальна каса інженерів шляхів сполучення, з 1870 р. – велика пенсійна каса народних вчителів, а з 1895 р. – ошадна емеритальна каса Спілки судноплавства по Дніпру та його притоках.

Емеритальні каси базувалися на внесках державних чиновників (військових і цивільних) зі свого жалування (6–8 %) на особові рахунки та недоторканому капіталі, що виділявся казною і розміщувався

у цінні папери та іпотеку. Доходи від цінних паперів підтримували фінансову стійкість емеритальних кас і були додатковим джерелом наповнення особових рахунків чиновників. Діяльність емеритальних кас, порядок членства, розміри пенсій чиновників та їх сімей регламентувались статутами. Право на отримання пенсії з емеритальної каси для учасника виникало, якщо вислуга років на державній службі становила не менше 25 років, і внески до каси сплачувались не менше п'яти років [4].

Таким чином, державні службовці почали отримувати дві пенсії – державну та емеритальну. Державну (основну) пенсію чиновник одержував залежно від тривалості й бездоганної служби (за наявності службових порушень пенсію можна було втратити). Пенсійне забезпечення як учасника емеритальної каси здійснювалось залежно від вислуги років та обсягу накопичених коштів на особистому рахунку, тобто обставини служби не впливали на розмір пенсійних виплат. Так, державна пенсія полковника становила наприкінці XIX ст. 575 руб. на рік, а пенсія з пенсійної каси, куди він щомісяця перераховував упродовж 35 років служби 6 % від жалування, – 863 руб. Уже тоді "люди государеві" в пенсійному питанні покладалися головним чином на власні сили.

Фінансування пенсійної системи до середини XIX ст. відбувалось за рахунок коштів державного казначейства, тобто система пенсійного забезпечення була державно-казначейська. Пенсіями забезпечувались виключно привілейовані верстви статських, військових, придворних чиновників та вище духовенство, а також члени їх сімей залежно від термінів вислуги та розмірів жалування. Проте згодом у державно-казначейську пенсійну систему вводиться страховий накопичувальний чинник, який змінює цю систему на центральну розподільно-накопичувальну [10].

Починаючи з 1866 р., стають публічними звіти державних контролюючих органів ("контрольних палат") і вводиться єдиний для всіх відомств державний бюджет з єдиною касою і єдиними залишками при міністерстві фінансів. Це дає можливість на основі реальних звітних даних – розписів державних доходів і видатків – проаналізувати і оцінити рівень пенсійного забезпечення Російської імперії, у тому числі на українських землях, у 1866–1905 рр. (табл. 1).

Проведений аналіз пенсійних виплат дав змогу встановити наявність певних структурних змін при здійсненні пенсійного забезпечення. У структурі видатків державного бюджету Російської імперії середини XIX – початку XX ст. середня частка відрахувань у емеритальну касу зменшилась з 0.38 % у 1866–1880 рр. до 0.29 % у 1885–1905 рр., частка пенсій і допомог різним чинам і вдовам зменшилась з 4.23 % у 1866–1880 рр. до 2.88 % – у 1885–1905 рр. Особливої уваги заслугове становлення пенсійного забезпечення осіб соціальної сфери:

освіти, медицини. Земські службовці – вчителі, лікарі тощо – не мали до середини 60-х років XIX ст. жодних привілеїв, у тому числі й пенсій. Отримуючи низьку платню, вони намагалися перейти на престижну службу, що приносила би більше грошей. Аби утримувати кваліфікованих працівників, земства вирішили взяти на себе зобов'язання щодо їх пенсійного забезпечення за умови, що останні відслужать установлений мінімум років. Царський уряд у 1863 р. узаконив земські пенсійні каси емеритального типу, а вже десь через 20 років – пенсійні каси страхового типу [4].

Таблиця 1

**Видатки державного бюджету на пенсійне забезпечення у 1866–1905 рр.**

Рік	Відрахування в емеритальну касу, млн руб.	Пенсії і допомоги різним чинам, вдовам і сиротам, млн руб.	Усього державних видатків, млн руб.	Частка відрахувань у емеритальну касу в загальній сумі державних видатків, %	Частка пенсій і допомог різним чинам, вдовам і сиротам у загальній сумі державних видатків, %
1866	1.66	16.75	408.83	0.41	4.10
1870	1.77	23.22	476.63	0.37	4.87
1875	2.08	24.23	559.36	0.37	4.33
1880	2.55	23.95	666.26	0.38	3.60
1885	2.63	28.01	866.30	0.30	3.23
1890	2.83	33.62	947.87	0.30	3.55
1895	3.00	36.06	1214.38	0.25	2.97
1900	5.27	40.26	1757.39	0.30	2.29
1905	5.80	47.10	1994.63	0.29	2.36

*Джерело: побудовано за матеріалами [11].*

Земські емеритальні каси створювались для кожної губернії окремо на основі рішень губернських земських зборів і з дозволу всіх повітів. Фонд емеритальної каси формувався з річної допомоги губернських земств та внесків учасників каси.

На території Полтавської, Чернігівської, Харківської, Катеринославської, Таврійської губерній з 1870 р. діяла "Пенсійна каса народних вчителів", досвід якої узагальнено Д. Любченком – автором підручника з пенсійної справи у 1913 р. В Україні у 1897 р. функціонували попередники нинішніх недержавних пенсійних фондів – понад 200 пенсійних і страхових кас, зокрема ощадно-емеритальна каса службовців товариства пароплавства по Дніпру. В таких касах у 1911 р. налічувалося 100 тис. учасників, їх пенсійні активи становили значну суму – 8.5 млн руб.

Розрахунки для пенсійних кас виконав відомий математик М. Остроградський. Прогнозні розрахунки для пенсійної каси інженерів шляхів сполучення здійснено у 1908 р. вітчизняними фахівцями за



методикою професора Київського університету А. Граббе. Детальні таблиці розрахунку пенсійних виплат базувалися на досить точній земській та галузевій статистиці. Виходили друком підручники з пенсійної справи, зокрема підручник "Элементарная теория страхования жизни и трудоспособности", написаний випускником Київського кадетського корпусу С. Савичем у 1900 р. на замовлення Міністерства шляхів сполучення [12].

Джерелами фінансування пенсійних кас були: обов'язкові внески (відрахування) учасників, внески за рахунок казни (держбюджету), дохід із капіталу та майна каси, добровільне пожертвування, випадкові надходження.

Учасникам каси відкривалися індивідуальні пенсійні рахунки, на які надходили внески із жалування, казни (земства, установи), щорічний прибуток від операцій каси (у середньому – 3–4 % щорічних). Ці кошти (пенсійні активи) і були фінансовою основою пенсійних виплат.

Усі учасники каси поділялися на обов'язкових та добровільних. Обов'язкові сплачували 6 % від жалування, такий саме відсоток за них платила казна (держбюджет) або земство (місцевий бюджет). Членство в пенсійній касі вчителів шкіл, які фінансувалися з казни, було обов'язковим. Добровільні учасники, здебільшого викладачі приватних навчальних закладів, повинні були вносити 12 % від жалування.

Умовою зарахування в члени каси було заповнення отриманої від інспектора народних училищ або від управляючого каси (адміністратора пенсійного фонду) "особистої картки" і представлення необхідних документів (учительського свідоцтва, свідоцтва про народження тощо). Інспектор народних училищ також засвідчував карточку учасника, якому присвоювали особистий номер пенсійного рахунку. Один примірник такої картки надсилався з реєстром в управління пенсійної каси, а другий – залишався в інспекції, яка виконувала функцію пенсійної комісії. У разі призначення учасника на посаду або школу в іншій губернії, туди ж пересилали і його картку, а інспектор повідомляв про це управління пенсійної каси. Про зміни сімейного стану учасника тощо останній повідомляв інспектору, а той – управління каси. Вже тоді було запроваджено чітку систему персоніфікованого обліку учасників, і каса функціонувала досить надійно.

Для призначення пенсії учасник пенсійної каси подавав відповідну заяву інспектору народних училищ або безпосередньо в управління пенсійної каси. До заяви додавався послужний список та інші необхідні документи (свідоцтво про народження тощо).

Повна пенсія призначалася за умови 15 років служби і членства в касі. Вчитель, який мав 10 років служби і членства в касі, отримував менше грошей, працівники за вислугою менше двох років не одержували нічого взагалі.

Працівникам, які отримали захворювання на службі, мали неповнолітніх дітей тощо, призначалися підвищені пенсії. Зокрема, вчителю, який у 1911 р. мав вислугу 36 років і отримував жалування 760 руб., нараховували підвищену пенсію в сумі 668 руб. При цьому існувала чітка диференціація розміру пенсії залежно від віку вступу на службу і стажу. Так, вислуга у 15 років і жалування 360 руб. давали вчителю, що вступив на службу в 20 років, право на пенсію в розмірі 64.79 руб., якщо ж вислуга була 20 років – 106.04 руб, а за умови 25 років вислуги – 166.67 руб. Тобто коефіцієнт заміщення зарплати пенсією становив для вчителя того часу 46 %. Це перевищує навіть сьгоднішні стандарти Міжнародної організації труда (40 %). Якщо вчитель працював більше 25 років і здійснював обов'язкові внески після цього терміну, розмір пенсії суттєво не збільшувався, як правило, з метою "омолодження кадрів" економічними методами [4].

Також призначалися пенсії з інвалідності, у зв'язку з втратою годувальника. В умовах зростання цін пенсійна каса у 1909 р. звернулася до Державної Думи і земства з пропозицією збільшити відрахування на рахунках обов'язкових учасників з метою забезпечення пенсійних виплат до 100 % жалування працівникам, вислуга яких становила більше 25 років. Цю пропозицію було підтримано. Взагалі, пенсійні каси слугували аналогами сучасних накопичувальних пенсійних фондів та страхових компаній. Пенсійні каси вчителів, залізничників та інших працівників подібні до професійних недержавних пенсійних фондів.

Частина внесків до кас здійснювали організації та підприємства, частину – працівники у розмірі певного відсотка від заробітної плати (жалування). Наприклад, в емеритальній касі інженерів шляхів сполучення до 1907 р. норма відрахування становила 7 % від окладу службовця, потім цю норму було зменшено до 6 %. У статуті "Ощадно-емеритальної каси службовців Товариства пароплавства по Дніпру і його притоках" зазначено: "Капітал... каси утворюється: з обов'язкових внесків учасників каси у розмірі 5 % щомісячного жалування; з обов'язкових внесків Товариства... у розмірі 5 % щомісячного жалування учасників каси; з обов'язкових внесків у розмірі 10 % винагороди, яку отримують учасники каси; з добровільних внесків учасників каси у розмірі не більше ніж 20 % щомісячного жалування; зі щорічних відрахувань із чистого прибутку з операцій Товариства... у розмірі 2.5 % на створення особливого капіталу для видачі службовцям допомоги і пенсій" [5].

Пенсійні каси здійснювали виплати учасникам, як правило, чотирьох видів: пенсії за вислугу років; пенсії з інвалідності; пенсії вдовам і службовцям; допомогу у разі звільнення чи скорочення штатів. Право на отримання виплат давала вислуга не менш ніж 15 років, а самі виплати здійснювались лише за умови залишення служби учасником каси. Крім того, деякі каси практикували надання позик

учасникам у разі одруження, народження дитини або смерті членів родини. Таким чином, виплати пенсій емеритальними касами здійснювались залежно від обсягу поточних внесків і накопичених коштів, а також інституційних обставин: кількості учасників з необхідною вислугою років, розподілу пенсіонерів за посадами, чинами, окладами. Найвідомішими в Україні були Чернігівська (1888 р.) та Катеринославська (1896 р.) емеритальні каси.

Однак згодом виявилось, що емеритальні каси внаслідок фінансової нестабільності не в змозі забезпечити учасників достатньою пенсією. Для виплати таких пенсій, в основу розрахунків яких був покладений страховий принцип, та з метою запобігання дефіциту коштів в умовах зростання кількості пенсіонерів, що спостерігається і сьогодні у солідарній пенсійній системі, необхідно було або збільшити відрахування з учасників каси, або змусити земства платити за своїх службовців. І, якщо в офіцерських емеритальних касах уряд вимушений був покривати дефіцит за рахунок емісії державних цінних паперів, то збільшувати відрахування зі свого невеликого жалування учасники кас не могли, а земства не бажали переобтяжувати відповідні бюджети. До того ж у таких касах важко було врахувати випадкові чинники, зокрема смерть учасників і пенсіонерів, потоки платежів і виплат, можливі перебої у фінансуванні тощо.

Таким чином, з огляду на неспроможність земств покривати дефіцит емеритальних кас, Міністерство внутрішніх справ у 1897 р. розробило "Положення про пенсійні каси для службовців у земських і міських закладах суспільного управління", відповідно до якого усі пенсійні каси з 1900 р. були підпорядковані страховому комітету при Міністерстві внутрішніх справ ("регулятору"). Таким чином, емеритальні каси перетворювались на пенсійні каси страхового типу, які діяли за принципом: "Не сплачувати пенсіонеру більше від тієї суми, що обліковується на його пенсійному рахунку".

Одну з перших таких кас створено в 1900 р. у Таврійській губернії. Загалом у дореволюційній Україні функціонували три типи пенсійних систем (досить подібних до сьогоденних): державна (казна або державний бюджет); емеритальна (подібна до солідарної); накопичувальна (пенсійні каси, подібні до недержавних пенсійних фондів).

На початку ХХ ст. Східна Галичина, яка перебувала у складі Австро-Угорської імперії, мала практику з питань соціального страхування. Так, у Львові функціонували пенсійні фонди, організовані як за галузевим, так і за територіальним принципами. Прикладом слугує пенсійний фонд працівників міських електричних закладів у Львові, його діяльність регламентована статутом, затвердженим у 1924 р. Метою діяльності фонду було забезпечення пенсією працівників міських електричних закладів, а також їх родин у випадку втрати годувальника. Право стати членами фонду отримали ті, хто працював у міських

електричних закладах, платив внески, не належав до іншого фонду і не отримував ренти від інших страхових закладів. До членів фонду висувалися певні вимоги: вступник мав бути не старше 40 років, відбути обов'язкову військову службу та мати задовільний стан здоров'я.

Пенсійний фонд міських електричних закладів формувався за рахунок майна попереднього пенсійного фонду цього закладу і внесків його членів; вступних внесків; щомісячних внесків; щомісячних догачій міських чи районних електричних закладів; інших доходів фонду, зокрема відсотків від майна фонду; непередбачених доходів; пожертв через третіх осіб; пені та штрафів, стягнених із членів за різні порушення.

Пенсія після 10 років належності до фонду становила 40 % від рівня оплати праці й зростала за кожен додатковий рік на 2.4 % і після 35 років членства пенсія сягала 100 % службових виплат.

Досвід пенсійного фонду міських електричних закладів у Львові свідчить про переваги формування галузевих пенсійних фондів, їх суттєве значення для пенсійного забезпечення працівників, які досягли пенсійного віку [7].

На початку ХХ ст. професор Чернівецького університету С. Смаль-Стоцький створив Товариство взаємного страхування життя і пенсій "Карпатія", особливою ознакою діяльності якого був всеохоплюючий характер страхового ринку. Страховими послугами цього товариства мали можливість скористатися різні верстви населення незалежно від матеріального стану [5].

Переваги казначейсько-емеритальної системи полягали у закладанні фундаментальної основи ефективної системи пенсійного забезпечення, характерних принципів її регламентації, вдосконалення та трансформаційних перетворень, але стосувалася вона лише державних службовців і залишала осторонь інші соціальні групи населення.

Подальший розвиток товарно-виробничих процесів, розповсюдження найманої праці і поява нових форм доходу обумовили формування нових механізмів здійснення пенсійного забезпечення, пов'язаних із залученням широких верств населення до участі у пенсійній системі. Про це свідчить виникнення страхових пенсійних та ощадно-допоміжних кас, які з'явилися на межі ХІХ та ХХ ст. і залучали широке коло найманих робітників до сфери пенсійного забезпечення. В Україні ці каси створено лише в деяких великих містах. Страхування доходів і капіталів, яке почалося з 1906 р., досить швидко набуло популярності серед різних верств населення і удосконалювалось з прийняттям відповідної законодавчої бази (табл. 2).

Усі грошові суми, що знаходилися у касах, зараховувалися до спеціальних коштів Міністерства фінансів і зберігалися у Головному казначействі. Держава фактично здійснювала регулювання інвестиційної діяльності пенсійних кас, їх накопичення використовувалися як

у приватних, так і загальнонаціональних інтересах шляхом не тільки законодавчої регламентації, але й жорстокого фінансового нагляду. Так, на 1 січня 1903 р. загальна сума грошових коштів емеритальних кас різних відомств становила близько 20 млн руб. пенсійного капіталу, а державний дохід у 1902 р. – близько 1.3 млрд руб.

Таблиця 2

**Страховий портфель ощадних кас у 1907–1913 рр.**

Показник	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913
Кількість договорів	2715	6204	8234	11412	17210	25031	33175
Застрахована сума капіталів, млн руб.	4.39	9.47	13.22	18.14	25.18	34.09	44.45
Застрахована сума річних пенсій, тис. руб.	9.95	14.25	25.04	36.94	60.49	74.29	88.79

Джерело: побудовано за матеріалами [11].

Слід відмітити, що у 1908 р. змінилися підходи до формування державних доходів і видатків Російської імперії, разом з тим відбулась зміна розпису видатків на пенсійне забезпечення населення, які закріплювались за визначеними відомствами (табл. 3).

Таблиця 3

**Видатки державного бюджету на пенсійне забезпечення населення за відомствами у 1908–1917 рр., %**

Назва відомства	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1915	1916	1917
Міністерство фінансів	85.10	86.34	86.01	85.86	86.00	86.19	89.78	91.70	92.40	90.68
Міністерство народної освіти	0.34	0.72	1.10	1.66	1.93	2.12	2.60	2.52	2.39	2.60
Міністерство шляхів сполучення	4.24	4.08	4.42	4.41	4.25	4.54	3.53	2.45	2.23	3.36
Міністерство торгівлі і промисловості	0.17	0.18	0.20	0.21	0.19	0.19	0.21	0.23	0.23	0.30
Міністерство землеробства	–	–	0.85	0.71	0.65	0.02	0.02	0.54	–	–
Головне управління державного кіннозаводства	0.01	0.01	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.01	0.01
Військове міністерство	9.19	7.66	6.33	5.97	5.79	5.55	2.41	1.01	1.19	1.17
Морське міністерство	0.95	1.01	1.07	1.16	1.17	1.37	1.43	1.53	1.55	1.88
Частка видатків на пенсійне забезпечення населення у загальній сумі видатків державного бюджету, %	3.79	3.96	4.16	4.12	3.90	3.85	3.36	3.84	3.98	3.77

Джерело: побудовано за матеріалами [11].

Видатки на виплату пенсій протягом 1908–1917 рр. поступово збільшувались з 97.79 млн руб. у 1908 р. до 153.74 млн руб. у 1917 р. Основною причиною такого збільшення є розширення кількості учасників системи пенсійного забезпечення населення.

Як свідчать дані *табл. 3*, середній показник пенсійного забезпечення протягом 1908–1917 рр. становив 3.87 %, у тому числі за 1908–1912 рр. – 3.98 %, за 1913–1917 рр. – 3.76 %. Найбільша частка пенсійних виплат (85.10 % – у 1908 р.) здійснювалась Міністерством фінансів і мала тенденцію до збільшення (90.68 % – у 1917 р.), найменша – належала Головному управлінню державного кіннозаводства (0.02 %). Вагому частку в системі пенсійного забезпечення займали пенсійні виплати з Військового міністерства, але протягом аналізованого періоду вони мали тенденцію до зменшення – з 9.19 % до 1.17 %. Міністерство народної освіти, Міністерство торгівлі і промисловості та Морське міністерство протягом десятиліття збільшували частку витрат на пенсійне забезпечення громадян. Особливої уваги заслуговує перехід від державного забезпечення окремих малочисельних категорій державних службовців до пенсійних механізмів, що охоплюють усіх громадян.

**Висновки.** Виникнення і перетворення системи пенсійного забезпечення населення, пов'язані зі зміною суспільних відносин. Родова форма захисту осіб похилого віку та благодійництво, які функціонували століттями, поступово замінюються державною підтримкою. Передумовами створення централізованих механізмів пенсійного захисту населення стали, насамперед, індустріалізація, міграція, демографічні зміни. З'являються та трансформуються методи, форми, способи фінансування пенсійного захисту населення, що супроводжується створенням відповідного фінансового механізму системи пенсійного забезпечення. Однією з основних передумов сталого розвитку суспільства є створення ефективної системи фінансового забезпечення пенсійного захисту населення, яку доцільно розглядати як адаптивний процес реалізації регуляторного механізму фінансової політики країни, що передбачає формування та використання фінансових ресурсів на цілі соціального захисту населення з урахуванням тенденцій соціально-економічного розвитку країни. Пенсійна система, що зародилась на соціальній основі, тобто необхідності підтримки непрацездатних, нужденних верств населення, поступово із суспільним розвитком перетворилась на економічний чинник, який містить інвестиційну складову зростання економіки і впливає на якість відтворення продуктивних сил у країні.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дуров И. Г. Пенсионное обеспечение военнослужащих армии и флота при правлении императрицы Елизаветы Петровны / И. Г. Дуров. — Вест. гос. соц. страхования. — 2010. — № 1. — С. 70–80.
2. Криклій В. А. Етапи становлення системи пенсійного забезпечення в Україні / В. А. Криклій // Інвестиції : практика та досвід. — 2010. — № 5. — С. 47–48.

3. Скоробагатько А. В. Становлення пенсійного забезпечення на землях України в умовах феодального суспільства / А. В. Скоробагатько // Вісн. Одес. нац. ун-ту. — 2010. — Вип. 22. — Т. 15. — С. 95–102. — (Серія "Правознавство").
4. Ткач О. Уроки пенсійної історії / О. Ткач // Пенсія. — 2005. — квітень. — С. 27–29.
5. Толуб'як В. С. Фінансові механізми пенсійного забезпечення : монографія / В. С. Толуб'як. — Тернопіль : Терно-граф, 2011. — 336 с.
6. Тютюнов Н. В. История формирования отечественной системы пенсионного обеспечения военнослужащих / Н. В. Тютюнов // Социально-политические науки. — 2012. — № 2. — С. 91–97.
7. Якимова Л. П. Еволюція пенсійних систем : аналіз, моделювання, прогноз : монографія / Л. П. Якимова; за наук. ред. В. М. Даніча. — Алчевськ : ДонДТУ, 2013. — 358 с.
8. "Соборное Уложение" царя Алексея Михайловича 1649 года. — М. : Изд. ист.-филол. ф-та император. Москов. ун-та, 1907. — 196 с.
9. Історія державної служби в Україні : у 5 т. / [відп. ред. Т. В. Мотренко, В. А. Смолій] ; Голов. упр. держ. служби України, Ін-т історії НАН України. — К. : Ніка-Центр, 2009. — Т. 4 : Документи і матеріали. 1775–1913 / [упоряд. : Г. В. Боряк (кер. кол. упоряд.), Л. Я. Демченко, В. С. Шандра]. — 872 с.
10. Чугунов І. Я. Бюджет України у складі бюджетної системи Росії в кінці XIX – на початку XX ст. / І. Я. Чугунов // Економіка України. — 2001. — № 11. — С. 78–84.
11. Бюджеты Российской империи (1866–1917 гг.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа : <http://historylib.minfin.ru/collections/browse>.
12. Чугунов І. Я. Розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні / І. Я. Чугунов, О. В. Суріна // Наукові праці НДФІ. — 2008. — № 4 (45). — С. 3–11.

Стаття надійшла до редакції 18.01.2016.

**Chugunov I., Nasibova O. Evolution of the financial mechanism of pension protection.**

**Background.** In order to determine the economic substance of the operation of the pension system in terms of institutional reforms and directions of further development of relations of pension disclosure is appropriate characteristics of the financial mechanism of formation of the pension system. Improving the quality of public pension protection should be accompanied by effective changes in the financial policy of the country, improving the mechanisms of state control of social and economic development of society. The question of adequate pension provision as a significant social component needs to be addressed together with the use of financial instruments, based on macroeconomic and demographic trends. Currently, it is necessary to deepen the theoretical foundations of financial security pension system with relevant historical experience, which will provide an opportunity to strengthen the impact of financial regulation on social development in the country.

The **aim** of the article is to outline the formation features of the financial mechanism of the pension system provision of population.

**Materials and methods.** The scientific articles used a combination of methods and approaches allowing to realize the conceptual unity of study. Dialectical, historical and structural methods have been used to disclose the prerequisites of the formation of financial provision of retirement security of citizens; methods of analysis, synthesis, factor - to determine the directions of funding mechanisms for pension benefits.

**Results.** The process of becoming of a financial mechanism of the pension system of population covers a long historical period. Since ancient times there was a need to support disabled members of society that was in a form of charity and was based on religion. The first elements of such support were during slave formation.

*On Ukrainian territory pensions originated in a feudal society in XVII–XVIII century, when Ukraine was part of the Russian and Austrian empires. It's worth noting that officials and military were the first among all categories of the population who used different forms of social support, including pensions from the state. Pension prototypes combined cash and land plots, living in old people's home, almshouses and others. Gradually laying the foundations of the state pension system, changing views of the inner meaning, the essence of a pension, with charity, care, charity becomes a regular, systematic monetary payment. Regulatory framework for pension regulation of relations in society was created and improved.*

*It should be noted that the financing of the pension system to the mid-nineteenth century took place at the expense of the State Treasury, pension system was state-treasury and considered inherently bureaucratic. Pensions were provided to exclusively privileged strata of civilian, military, court officials and senior clergy and members of their families, depending on the timing and size of service salaries. But then treasury savings insurance factor was introduced in the state pension system that changed the system of central distributive-funded.*

**Conclusion.** *The emergence and transformation of the pension system of population is associated with changes in social relations. The generic form of protection of the elderly and charity, which functioned for centuries, gradually replaced state support. The prerequisites for the creation of centralized retirement protection mechanisms population were first of all industrialization, migration and demographic changes. Methods, forms, methods of funding for the pension protection, accompanied by the establishment of a financial mechanism of the pension system were transformed. The pension system, which originated in the social basis, that is, the need to support the disabled, needy segments of the population with social development gradually became an economic factor, which includes the investment component of economic growth and affects the performance of the productive forces in the country.*

*Keywords:* pensions, government spending, pension protection of citizens, financial mechanism, pension payments, financial regulation, pension fund insurance type.

#### REFERENCES

1. Durov I. G. Pensionnoe obespechenie voennosluzhashhih armii i flota pri pravlenii imperatricy Elizavety Petrovny / I. G. Durov. — Vest. gos. soc. strahovanija. — 2010. — № 1. — S. 70–80.
2. Kryklj V. A. Etapy stanovlennja systemy pensijnogo zabezpechennja v Ukraïni / V. A. Kryklj // Investycii' : praktyka ta dosvid. — 2010. — № 5. — S. 47–48.
3. Skorobagat'ko A. V. Stanovlennja pensijnogo zabezpechennja na zemljah Ukraïny v umovah feodal'nogo suspil'stva / A. V. Skorobagat'ko // Visn. Odes. nac. un-tu. — 2010. — Vyp. 22. — T. 15. — S. 95–102. — (Serija "Pravoznavstvo").
4. Tkach O. Uroky pensijnoi' istorii' / O. Tkach // Pensija. — 2005. — kviten'. — S. 27–29.
5. Tolub'jak V. S. Finansovi mehanizmy pensijnogo zabezpechennja : monografija / V. S. Tolub'jak. — Ternopil' : Terno-graf, 2011. — 336 s.
6. Tjutjunov N. V. Istorija formirovanija otechestvennoj sistemy pensionnogo obespechenija voennosluzhashhih / N. V. Tjutjunov // Social'no-politicheskie nauki. — 2012. — № 2. — S. 91–97.
7. Jakymova L. P. Evoljucija pensijnyh system : analiz, modeljuvannja, prognoz : monografija / L. P. Jakymova; za nauk. red. V. M. Danicha. — Alchevs'k : DonDTU, 2013. — 358 s.
8. "Sobornoe Ulozhenie" carja Alekseja Mihajlovicha 1649 goda. — M. : Izd. ist.-filol. f-ta imperator. Moskov. un-ta, 1907. — 196 s.
9. Istorija derzhavnoi' sluzhby v Ukraïni : u 5 t. / [vidp. red. T. V. Motrenko, V. A. Smolij] ; Golov. upr. derzh. sluzhby Ukraïny, In-t istorii' NAN Ukraïny. — K. : Nika-Centr, 2009. — T. 4 : Dokumenty i materialy. 1775–1913 / [uporjad. : G. V. Borjak (ker. kol. uporjad.), L. Ja. Demchenko, V. S. Shandra]. — 872 s.



**ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА**

---

10. *Chugunov I. Ja.* Bjudzhet Ukrainy u skladi bjudzhetnoi' systemy Rosii' v kinci XIX – na pochatku XX st. / I. Ja. Chugunov // *Ekonomika Ukrainy*. — 2001. — № 11. — S. 78–84.
11. *Bjudzhety Rossijskoj imperii (1866–1917 gg.)* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://historylib.minfin.ru/collections/browse>.
12. *Chugunov I. Ja.* Rozvytok systemy pensijnogo zabezpechennja v Ukraini / I. Ja. Chugunov, O. V. Surina // *Naukovi praci NDFI*. — 2008. — № 4 (45). — S. 3–11.

**КОРНІЄНКО Наталія**, к. е. н., головний економіст-фінансист відділу супроводження, виконання та аналізу бюджетних програм головного розпорядника бюджетних коштів департаменту з фінансово-економічних питань, бухгалтерського обліку та фінансової звітності Міністерства фінансів України;

**ОСТРИЩЕНКО Юлія**, к. е. н., заступник начальника відділу регіонального розвитку департаменту місцевих бюджетів Міністерства фінансів України

## **ГЕНДЕРНА СКЛАДОВА БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ**

*Розкрито роль тендерного аспекту планування та виконання бюджету як вагомій складовій реалізації ефективної бюджетної політики в умовах інституційних перетворень з метою забезпечення прискорення розвитку соціальної та економічної сфери. Проаналізовано зарубіжний досвід розвитку та застосування тендерного підходу у процесі формування та виконання бюджету. Досліджено передумови та обґрунтовано напрями запровадження тендерної складової у систему бюджетного планування.*

*Ключові слова:* бюджет, бюджетна політика, бюджетне планування, видатки бюджету, гендерний підхід.

*Корниенко Н., Острищенко Ю. Гендерная составляющая бюджетной политики государства. Раскрыта роль гендерного аспекта планирования и исполнения бюджета как весомой составляющей реализации эффективной бюджетной политики в условиях институциональных преобразований с целью обеспечения ускорения развития социальной и экономической сферы. Проанализирован зарубежный опыт развития и применения гендерного подхода в процессе формирования и исполнения бюджета. Исследованы предпосылки и обоснованы направления введения гендерной составляющей в систему бюджетного планирования.*

*Ключевые слова:* бюджет, бюджетная политика, бюджетное планирование, расходы бюджета, гендерный подход.

**Постановка проблеми.** Бюджетна політика є вагомим важелем впливу на забезпечення фінансової стабільності держави, сприяння збалансованому розвитку конкурентоспроможності економіки, розвитку національного виробництва, підвищення стандартів життя і рівня добробуту громадян, забезпечення соціального захисту населення країни. Доцільним є поглиблення розуміння ролі бюджету в економічній системі держави, підвищення дієвості інституційних перетворень розвитку суспільного середовища, якості надання державних послуг, поліпшення прозорості бюджету для громадськості та ефективності використання бюджетних коштів.

На сучасному етапі трансформаційних перетворень економіки розвиток фінансово-бюджетної системи забезпечення відповідного рівня життя усіх верств населення потребує впровадження у процес планування та виконання бюджету комплексного гендерного підходу. Вагомим завданням бюджетного регулювання суспільного розвитку є забезпечення упорядкування дохідної та видаткової частини бюджету на основі гендерного аспекту бюджету з метою задоволення потреб різних груп населення, що сприятиме підвищенню рівня результативності бюджетних видатків.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню розвитку бюджетної політики та державного регулювання соціально-економічного розвитку держави, в тому числі на основі гендерного підходу, присвячено праці Дж. Бьюкенена, С. Геращенко, Д. Елсона, І. Запатріної, Ш. Квінн, Л. Лисяк, Л. Лобанової, П. Самуельсона, К. Фофанової, І. Чугунова, Р. Шарпа [1–11] та ін.

Водночас залишаються недостатньо дослідженими інституційні засади бюджетування з урахуванням гендерного аспекту як складової ефективного бюджетного регулювання суспільної збалансованості. На сучасному етапі економічних перетворень важливим є удосконалення бюджетної політики в частині запровадження гендерного підходу у систему бюджетного планування як інструменту державного регулювання суспільного зростання, формування управлінських механізмів забезпечення результативності бюджетних видатків з позицій оптимізації їх обсягу та підвищення рівня відповідності загальнодержавним стратегічним пріоритетам соціально-економічного розвитку.

**Метою** статті є розкриття переваг застосування гендерного підходу при формуванні та виконанні бюджету як вагової складової бюджетної політики, визначення напрямів його запровадження у бюджетний процес.

**Матеріали та методи.** У статті застосовано сукупність методів і підходів, що дозволило реалізувати концептуальну єдність дослідження. Діалектичний та структурний методи використано при розкритті сутності гендерної складової бюджетної політики як інструменту суспільного зростання; логічний підхід та метод аналізу – при виявленні особливостей формування та виконання бюджету з урахуванням

гендерного аспекту у зарубіжних країнах та передумов його функціонування в Україні. На основі методів наукового абстрагування та синтезу запропоновано напрями розвитку інституційних засад та запровадження гендерного підходу у бюджетний процес.

**Результати дослідження.** Державне регулювання в сучасних умовах являє собою макроекономічний регулятор відтворювальних процесів, ринкової економіки, спрямований на забезпечення рівних можливостей для усіх членів суспільства, оскільки наявність нерівностей уповільнює соціально-економічний розвиток та спричиняє суттєві соціальні і матеріальні витрати. Вагомим інструментом модернізації економіки є бюджет, формувати який необхідно на основі пріоритетів розвитку країни, встановлених на середньо- та довгострокову перспективу. Формування та реалізація соціальної політики на якісно новому рівні потребує збалансованості бюджетної системи, запровадження фінансових механізмів регулювання економічних і соціальних процесів, спрямованих на підвищення ефективності планування та виконання бюджетів, оптимізацію формування дохідної та видаткової частин бюджету, розширення податкового потенціалу адміністративно-територіальних одиниць та на державному рівні.

Вагомим елементом фінансового механізму суспільного розвитку є забезпечення підвищення рівня результативності бюджетних асигнувань на основі гендерної складової видаткової частини бюджету. Створення надійної фінансової системи забезпечення відповідного рівня життя усіх верств населення потребує впровадження у процес планування та виконання бюджету комплексного гендерного підходу.

Впровадження та реалізація гендерного аспекту в умовах застосування програмно-цільового методу бюджетного планування є досить результативним при функціонуванні системи середньострокового бюджетного планування та прогнозування. Програмою діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегією сталого розвитку "Україна-2020" передбачено запровадження у поточному році середньострокового бюджетного прогнозування та планування і системи стратегічного планування, в тому числі шляхом запровадження трирічної бюджетної декларації та стратегічних планів міністерств [12; 13]. Зазначене створить умови для встановлення прямого взаємозв'язку між плануванням бюджетних видатків установою та плануванням досягнення цілей, сприятиме прозорому та результативному використанню державних коштів.

Метою програмно-цільового методу є відображення встановлених пріоритетів соціально-економічного розвитку у результативних показниках бюджетних програм органів влади та інших бюджетних установ, забезпечення вимірювання й оцінювання соціально значущих результатів реалізації державної політики [14, с. 218, 221]. Для забезпечення аналізу та контролю здійснення видатків на реалізацію ген-

дерного компоненту при плануванні та виконанні бюджету важливим є застосування результативних показників, що відображають ефект від проведених заходів у коротко- та середньостроковому періоді кожного головного розпорядника бюджетних коштів.

Впровадження гендерної складової у бюджетні програми як аналітичної змінної для оцінювання впливу реалізації завдань та заходів впливу державної політики на суспільство сприятиме підвищенню ефективності та результативності використання бюджетних коштів. Реформа системи управління державними фінансами та Закон України "Про забезпечення рівних прав та можливостей жінок і чоловіків", а також ратифіковані Україною міжнародні конвенції створюють суттєве підґрунтя для впровадження гендерного аспекту у систему бюджетного планування на державному та місцевому рівнях. Саме через бюджетну систему державні органи реалізують дієві фінансові механізми забезпечення політики збалансованого врахування інтересів та потреб різних соціальних груп населення.

Бюджет, сформований на основі гендерного підходу, являє собою інструмент державного регулювання ефективного впровадження гендерного аспекту в усі складові економічної та соціальної політики, оптимального розподілу бюджетних коштів з метою задоволення потреб різних соціальних груп, у тому числі найбільш соціально незахищених категорій населення. Такий підхід до бюджетного проектування визнано в усьому світі як стратегію, що забезпечує досягнення гендерної рівності, збільшення інвестицій у людський капітал, підвищення рівня життя населення, покращання якості надання державних послуг та сприяння ефективному розподілу видатків.

Динаміка структури видатків зведеного бюджету протягом 2010–2014 рр. свідчить, що найбільше середнє значення частки у загальній структурі видатків належить видаткам на соціальний захист та соціальне забезпечення – 26.6 %, зокрема, їх частка у державному бюджеті становить 20.2 %, у місцевих бюджетах – 24 % [15]. Вагомим завданням стає визначення оптимального розподілу бюджетних видатків між усіма групами населення, створення умов для адресного спрямування видатків до споживача, сприяння ефективному використанню бюджетних коштів.

Інтеграція соціальних аспектів у процес планування та використання бюджетних коштів є досить новим та інноваційним вкладом у подальший розвиток механізму бюджетного планування. Застосування комплексного гендерного підходу у бюджетному процесі дає змогу запланувати та оцінити вплив бюджетних асигнувань на соціально-економічні можливості різних верств та груп населення. Важливим є те, що за результатами оцінювання можливо здійснити перерозподіл дохідної та видаткової частин бюджету на етапі планування державного фонду з метою досягнення стратегічних соціальних цілей та завдань.

Бюджет, складений на основі гендерного підходу – це план формування та використання фонду державних коштів з урахуванням гендерної складової, спрямований на задоволення інтересів різних груп та категорій населення при формуванні та розподілі державних ресурсів з метою підвищення соціально-економічної ефективності та результативності фонду бюджетних коштів.

Гендерний підхід до бюджетного планування підтримується країнами Європейського Союзу, Радою Європи та Світовим банком як інструмент впливу на забезпечення ефективного планування стратегії розвитку країни, спрямування бюджетних асигнувань на її реалізацію, підвищення рівня результативності бюджетних видатків. Поняття "гендерне бюджетування" виникло в Австралії у кінці минулого століття як антикризовий інструмент, спрямований на реструктуризацію доходів та витрат з метою представлення у статтях бюджету потреб чоловіків та жінок. Щорічно в Австралії на підтримку таких гендерних ініціатив використовується менше 1 % загального обсягу бюджетних видатків.

Нині понад 90 країн світу здійснюють заходи щодо впровадження гендерних ініціатив у бюджетний процес. До найбільш популярних заходів, що забезпечують реалізацію таких ініціатив, належать: аналіз виконання і розробка гендерної політики як складової бюджетної політики, дослідження і моніторинг бюджетних показників, підвищення рівня інформативності про хід виконання бюджету та кваліфікації спеціалістів у сфері гендерної складової бюджету. Гендерні бюджетні ініціативи можуть бути спрямовані на зміну пріоритетних напрямів державної політики, перерозподіл бюджетних видатків між галузевими напрямками, збільшення або перерозподіл бюджетних асигнувань у межах одного розпорядника коштів, внесення змін до бюджетних програм.

В Австрії, зокрема, гендерний підхід є невід'ємною частиною нової системи бюджетування за результатами, що передбачає проведення аналізу складу видатків, спрямованих на потреби жінок, чоловіків та інших груп населення. Гендерна складова у бюджетуванні впроваджується в рамках широкомасштабної бюджетної реформи на федеральному рівні. Основними складовими елементами реформи визначено: систему стратегічного та середньострокового бюджетного планування, програмно-цільове управління та формування нової структури бюджетних видатків. Інформація стосовно гендерної рівності інтегрована в основні бюджетні документи. Так, встановлено, що серед інших кінцевих і проміжних результатів діяльності міністерства та відомства необхідно визначити гендерно орієнтовані результати, аналіз та оцінка досягнення яких здійснюється на етапах планування бюджету та під час моніторингу його виконання, що передбачено програмно-цільовим методом.

У багатьох країнах гендерний підхід до бюджетування застосовували у періоди економічної рецесії з метою підвищення ефективності

розподілу видаткової частини бюджету та оцінювання впливу бюджету на різні соціальні групи. Так, у Південній Африці при формуванні бюджету серед інших здійснюється й расовий аналіз, що надає можливість визначити частку у державних видатках видатків на потреби білих чоловіків та жінок та порівняти їх із витратами, які спрямовуються на потреби інших расових груп.

Згідно з досвідом Австралії 80-х років ХХ ст. вагомими складовими аналізу гендерних бюджетних ініціатив визначено адресну допомогу та гендерно обґрунтовані видатки міністерств й інших органів влади, а саме: програми охорони здоров'я, спеціальні освітні програми та ініціативи у сфері зайнятості для різних груп населення; видатки на забезпечення рівноправності в сфері зайнятості та праці державних службовців; інші видатки бюджету, опосередковано пов'язані з вирішенням гендерного питання, які необхідно оцінювати з позиції їх впливу на категорії населення, зокрема щодо того, які категорії потребують освіти й який обсяг витрат необхідний за відповідними статтями видатків, які категорії є користувачами медичних послуг тощо [16, с. 18–20].

Цікавим у цій сфері є досвід Швеції, де запровадження гендерного аспекту у бюджетне планування розпочато з 2003 р. З метою вивчення та аналізу рівня впливу програм на групи населення місцевою владою Швеції розроблено метод ЗР, що передбачає збір та обробку кількісних даних та інформації, на підставі яких проводиться оцінка:

1Р – *кількісний аналіз*: репрезентація чоловіків та жінок у різних структурах та на різних рівнях адміністративного апарату;

2Р – *аналіз розподілу фінансових ресурсів* між чоловіками та жінками;

3Р – *аналіз умов*, за яких розподіляються представництво і фінансових ресурсів.

Метод ЗР доповнено 4Р, що передбачає *визначення нових цілей і заходів та супроводження* реалізації встановлених стратегічних пріоритетів політики. При цьому планування бюджету з урахуванням гендерного аспекту впроваджено в повному обсязі на державному рівні в усіх сферах соціально-економічної політики.

З метою створення умов для запровадження гендерної складової у бюджетний процес України протягом 2011–2012 рр. у Івано-Франківській та Луганській областях за підтримки Шведського агентства міжнародного розвитку (*SIDA*) реалізовувався проект "Гендерно орієнтоване бюджетування на місцевому рівні". Реалізація проекту сприяла розвитку практичних інструментів у процесі формування та виконання бюджету на основі гендерного підходу. Гендерну складову у бюджеті проаналізовано в Івано-Франківській області за програмою молоді та освіти та Луганській області за програмою у сфері фізичної культури та спорту. Мета проекту – забезпечення апробації можливих підходів до запровадження гендерного підходу у бюджет.

У 2014 р. з метою забезпечення подальшої апробації гендерної складової у бюджетний процес України Міністерством фінансів України підписано угоду із *SIDA* та започатковано реалізацію проекту "Гендерне бюджетування в Україні". Метою проекту є забезпечення консультативної підтримки Міністерства фінансів України у сфері запровадження гендерного аспекту у процес планування та виконання бюджетів на всіх рівнях влади. Проект базується на найкращій міжнародній практиці та передбачає апробацію роботи з формування та виконання бюджету із застосуванням гендерного підходу на рівні пілотних галузевих міністерств, а також адміністративно-територіальних одиниць з метою подальшого поглиблення у бюджетний процес на всіх етапах та рівнях бюджетної системи.

Гендерний аспект у бюджетному процесі передбачає проведення гендерного аналізу бюджетної дисципліни на етапах планування та виконання дохідної та видаткової його частин. Нині у більшості країн при застосуванні гендерного підходу до планування та виконання бюджету основна увага приділяється гендерному аспекту видаткової складової бюджету. Аналіз видаткової частини бюджету дає змогу оцінити ступінь врахування гендерного чинника за бюджетними програмами, головними розпорядниками бюджетних коштів та розпорядниками нижчого рівня, територіальними одиницями. Оцінювання гендерної складової бюджетних видатків надає можливість оцінити ступінь відповідності розподілених державних витрат потребам різних груп громадськості.

Впровадження гендерного підходу у бюджетний процес передбачає застосування гендерно спрямованого аналізу бюджету за такими етапами:

- оцінювання наявного стану у соціальній сфері за різними категоріями та групами, що належать до певної галузі;
- визначення ступеня врахування сучасного стану гендерної рівності у соціальній сфері бюджетної політики;
- забезпечення достатнього обсягу коштів у бюджеті на здійснення гендерно чутливої політики;
- оцінка відповідності проведених державних видатків запланованим бюджетним асигнуванням;
- аналіз взаємозв'язку між пріоритетними напрямками бюджетної політики та використаними державними коштами;
- вимірювання ступеня досягнення поставлених цілей органами влади у напрямі розвитку гендерної складової державної політики порівняно із запланованим рівнем;
- формування звіту щодо виконання цілей та завдань гендерної складової бюджету [3; 16, с. 43–44].

Гендерне планування бюджету слід запроваджувати у певному секторі галузі на визначеному рівні повноважень влади, а саме місце-



вого, регіонального або державного з метою розробки, адаптування та імплементації методики аналізу й оцінки та методології застосування отриманих результатів. Застосування методології урахування гендерного аспекту у бюджетному процесі охоплює перелік показників, які оцінюють: прямі показники соціальної політики, затверджені у бюджеті; бюджетні програми державного та місцевих бюджетів; бюджетні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, що розподіляються за групами та категоріями населення; показники рівня життя різних груп та категорій населення; гендерно чутливі показники бюджетних видатків, що впливають на доходи населення; соціальні державні цільові програми, спрямовані на покращання рівня життя різних груп та категорій населення [17, с. 368–369].

Результати досліджень зарубіжного досвіду свідчать, що інтеграція методики гендерного аспекту у бюджетне планування доцільна при застосуванні програмно-цільового методу у бюджетному процесі. Формування бюджету з урахуванням гендерного аспекту висуває певні вимоги до складання та подання бюджетних запитів і паспортів бюджетних програм галузевими міністерствами та органами влади, що передбачає високий рівень взаємоузгодженості та взаємодії органів державного апарату. Бюджетні програми у галузях державного управління, охорони здоров'я, освіти, культури, соціального захисту та соціального забезпечення, фізичної культури та спорту, молодіжних програм тощо містять завдання та спрямовані на їх виконання результативні показники щодо: затрат, продукту, ефективності, якості. До складу зазначених показників доцільно включати "гендерні показники" з метою їх використання у процесі оцінювання рівня досягнення гендерної рівності у бюджетному процесі.

Пропонуються такі напрями впровадження гендерної складової на стадіях планування та виконання бюджету на основі програмно-цільового методу:

- *визначення та вирішення соціально-економічних проблем.* При проведенні аналізу та визначенні соціально-економічних проблем враховувати інтереси жінок і чоловіків;
- *формування переліку бюджетних програм.* Планувати бюджетні програми, реалізація яких сприятиме досягненню соціальної та гендерної рівності;
- *розробка завдань впровадження та виконання бюджетних програм.* Запровадити у бюджетні програми завдання, спрямовані на усунення існуючих проявів нерівності між жінками та чоловіками та іншими групами населення;
- *формування результативних показників бюджетних програм.* До переліку результативних показників включати гендерно чутливі показники виконання бюджетних програм;

- *виконання бюджетних програм.* Сприяти досягненню запланованих показників, у тому числі тих, що характеризують встановлення гендерної рівності;

- *моніторинг виконання бюджетних програм.* Враховувати соціальний та гендерний аспекти у процесі аналізу виконання програм та при виявленні фактів гендерної нерівності забезпечувати вжиття заходів щодо її усунення;

- *контроль виконання та формування звітності.* Визначити результати на основі гендерного підходу та відобразити у звітності показники досягнення встановлених цілей;

- *оцінка виконання бюджетних програм.* Аналіз та оцінка досягнення результатів та їх врахування на етапах планування бюджету на наступний бюджетний період [18, с. 9–11].

Зазначені пропозиції потребують внесення змін до нормативно-правових актів, що застосовуються у бюджетному процесі, зокрема до наказів Міністерства фінансів України, що регулюють формування бюджетних запитів та паспортів бюджетних програм, а саме: наказів: "Про затвердження Інструкції з підготовки бюджетних запитів" від 06.06.2012 № 687; "Про паспорти бюджетних програм" від 29.12.2002 № 1098; "Про результативні показники бюджетної програми" від 10.12.2010 № 1536, а також накази Мінфіну, що регулюють типові переліки бюджетних програм у галузях бюджетної сфери на місцевому рівні. Доцільним є також внесення змін до Бюджетного кодексу України, що передбачатиме застосування гендерного аспекту у програмно-цільовому методі на стадіях бюджетного процесу [19–21].

**Висновки.** Запровадження гендерного підходу у бюджетне планування є складним процесом, що вимагає спеціальних знань та ретельної підготовки кожного етапу впровадження, враховуючи політичні та соціокультурні особливості країни. Передумовою реалізації гендерного підходу має бути внесення змін до нормативно-правових актів, що регулюють бюджетний процес у частині запровадження гендерних складових у бюджетні документи головних розпорядників бюджетних коштів, зокрема бюджетні запити, паспорти бюджетних програм та звіти про їх виконання, інформацію про ефективність бюджетних програм. Застосування інформації, отриманої за результатами гендерного аналізу дає змогу скорегувати програми розвитку різних секторів економіки з урахуванням гендерного фактору та досягти підвищення продуктивності економіки.

Гендерний підхід до формування бюджету має знайти своє відображення в Основних напрямках бюджетної політики на відповідний рік та проекті Державного бюджету і місцевих бюджетах. В умовах дефіциту бюджетних коштів врахування гендерного аспекту при плануванні бюджетної політики сприяє оптимальному та якісному рівню розподілу бюджетних видатків на соціальні потреби, відповідає цілям забезпечення рівності у соціальному середовищі.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Б'юкенен Дж. Суспільні фінанси і суспільний вибір / Дж. Б'юкенен, М. Масгрейв, А. Річард ; пер. з англ. — К. : Києво-Могилян. акад., 2004. — 176 с.
2. Геращенко С. В. Гендерне бюджетування як складова політичного механізму сприяння забезпеченню рівності жінок та чоловіків [Електронний ресурс] / С. В. Геращенко. — Режим доступу : [http://www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/123456789/3999/1/Harashchenko\\_Henderne.pdf](http://www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/123456789/3999/1/Harashchenko_Henderne.pdf).
3. Elson D. Gender Budget Initiative / D. Elson. — London : Commonwealth Secretariat, 1999. — 20 p.
4. Запатріна І. В. Бюджетний механізм економічного зростання / І. В. Запатріна. — К. : Ін-т соц.-екон. стратегій, 2007. — 528 с.
5. Sheilla Quinn. Gender budgeting: practical implementation [Електронний ресурс] / Sheilla Quinn. — Режим доступу : [https://www.coe.int/t/dghl/standardsetting/equality/03themes/gender-mainstreaming/CDEG\(2008\)15\\_en.pdf](https://www.coe.int/t/dghl/standardsetting/equality/03themes/gender-mainstreaming/CDEG(2008)15_en.pdf).
6. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України : монографія / Л. В. Лисяк. — К. : ДННУ АФУ, 2009. — 600 с.
7. Лобанова Л. С. Гендерні стратегії сталого розвитку України / за ред. Л. С. Лобанової. — К. : Фенікс, 2004. — 432 с.
8. Самуэльсон П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус ; пер. с англ. — 18-е изд. — М. : Вильямс, 2010. — 1360 с.
9. Фофанова К. В. Гендерный бюджетный анализ: подходы и практика / К. В. Фофанова // Журн. исследований соц. политики. Т. 4. — 2006. — № 3. — С. 381–396.
10. Чугунов І. Бюджетно-податкова політика в умовах інституційних перетворень / І. Чугунов, В. Макогон // Вісн. Київ. нац. торг.-екон. ун-ту. — 2014. — № 4. — С. 79–91.
11. Sharp R. Budgeting for equity: gender budget initiatives within a framework of performance oriented budgeting / R. Sharp. — N.Y. : United Nations Development Fund for Women (UNIFEM), 2003. — 86 p.
12. Про Стратегію розвитку системи управління державними фінансами : розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 серп. 2013 р. № 774 // Урядовий кур'єр. — 2013. — № 199.
13. Про затвердження плану заходів з виконання Програми діяльності Кабінету Міністрів України та Стратегії сталого розвитку "Україна-2020" у 2015 році : розпорядження Кабінету Міністрів України від 4 берез. 2015 р. № 213-р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/213-2015-%D1%80>.
14. Корнієнко Н. М. Перспективне бюджетне планування у системі економічного розвитку / Н. М. Корнієнко // Економ. вісн. ун-ту ДВНЗ "Переяслав-Хмельниц. держ. ун-т імені Григорія Сковороди". — 2014. — № 23/1. — С. 216–222.
15. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23593>.
16. Бадлендер Д. Гендерные бюджеты / Д. Бадлендер. — Братислава : Программа развития ООН, 2005. — 141 с.

17. Развитие бюджетного федерализма : междунар. опыт и рос. практика / общ. ред. Мигары де Сильвы, Г. Курляндской. — М. : Весь Мир, 2006. — 464 с.
18. *The integration of Gender Budgeting in Performance-Based Budgeting* / Elisabeth Klatzer. — Watch Group. Gender and Public Finance. — 17 p.
19. Про затвердження Інструкції з підготовки бюджетних запитів : наказ М-ва фінансів України від 6 черв. 2012 р. № 687 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1057-12/print1443086732413502>.
20. Про паспорти бюджетних програм : наказ М-ва фінансів України від 29 груд. 2002 р. № 1098 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
21. Про результативні показники бюджетної програми : наказ М-ва фінансів України від 10 груд. 2010 р. № 1536 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1353-10>.

Стаття надійшла до редакції 05.11.2015.

**Korniyenko N., Ostrishchenko J. Gender component of budget policy of state.**

**Background.** Fiscal policy is an important instrument of the influence on the level of the state financial stability, promotion of the balanced development of economic competitiveness, improving the living standards of citizens, social protection of the population. An important task of fiscal adjustment of social development is to ensure the budgets expenditure ordering on the gender budget aspect basis to meet the needs of different groups that will contribute to the efficiency of budget expenditures.

The **aim** of the article is to reveal the gender approach advantages at budget drafting and performance as an important component of fiscal policy, and determine directions of its introduction in the budget process.

**Materials and methods.** The combination of methods and approaches that allow to realize the conceptual study unity are used in the article.

**Results.** The gender aspects advantages of the budget drafting and performance as an important lever of fiscal adjustment impact on economic growth, modernization of the social sphere and economy are revealed. The foreign experience of gender approach in the budgetary process as an instrument for improving the fiscal policy efficiency is investigated. The conditions of its implementation and its interrelation with budget planning system in Ukraine are analyzed. The importance of the draft budget formation and its implementation with using the gender aspect are grounded. The directions for its implementation in order to improve the socio-economic effectiveness and efficiency of budget fund are suggested. Gender component of the budget process involves using a set of financial mechanisms and instruments that take into account specific interests of different social categories during the revenues formation and distribution of public funds.

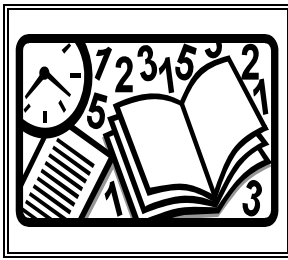
**Conclusion.** At the present stage of institutional reforms it is important to increase spending on human development, poverty reduction, decent living standard with a combination of reforms aimed at reducing the tax burden and ensuring economic growth. Using obtained by the results of gender analysis information allows to adjust the program of different economic sectors development taking into account gender factor and to achieve productivity increase.

**Keywords:** budget, budgeting, budget planning, budget expenditures, gender aspect.

REFERENCES

1. B'jukenen Dzh. Suspil'ni finansy i suspil'nyj vybir / Dzh. B'jukenen, M. Masg'rejv, A. Richard ; per. z angl. — К. : Kyjevo-Mogylyan. akad., 2004. — 176 s.

2. *Gerashhenko S. V.* G'enderne bjudzhetuvannya jak skladova politychnogo mehanizmu spryannja zabezpechennju rivnosti zhinok ta cholovikiv [Elektronnyj resurs] / S. V. Gerashhenko. — Rezhym dostupu : [http://www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/123456789/3999/1/Harashchenko\\_Henderne.pdf](http://www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/123456789/3999/1/Harashchenko_Henderne.pdf).
3. *Elson D.* Gender Budget Initiative / D. Elson. — London : Commonwealth Secretariat, 1999. — 20 p.
4. *Zapatrina I. V.* Bjudzhetnyj mehanizm ekonomichnogo zrostantnja / I. V. Zapatrina. — K. : In-t soc.-ekon. strategij, 2007. — 528 s.
5. *Sheilla Quinn.* Gender budgeting: practical implementation [Elektronnyj resurs] / Sheilla Quinn. — Rezhym dostupu : [https://www.coe.int/t/dghl/standardsetting/equality/03themes/gender-mainstreaming/CDEG\(2008\)15\\_en.pdf](https://www.coe.int/t/dghl/standardsetting/equality/03themes/gender-mainstreaming/CDEG(2008)15_en.pdf).
6. *Lysjak L. V.* Bjudzhetna polityka u systemi derzhavnogo reguljuvannya social'no-ekonomichnogo rozvytku Ukrainy : monografija / L. V. Lysjak. — K. : DNU AFU, 2009. — 600 s.
7. *Lobanova L. S.* G'enderni strategii' stalogo rozvytku Ukrainy / za red. L. S. Lobanovi'. — K. : Feniks, 2004. — 432 s.
8. *Samujel'son P. Je.* Jekonomika / P. Je. Samujel'son, V. D. Nordhaus ; per. s angl. — 18-e izd. — M. : Vil'jams, 2010. — 1360 s.
9. *Fofanova K. V.* Gendernyj bjudzhetnyj analiz: podhody i praktika / K. V. Fofanova // Zhurn. issledovanij soc. politiki. T. 4. — 2006. — № 3. — S. 381–396.
10. *Chugunov I.* Bjudzhetno-podatkova polityka v umovah instyucijnyh peretvoren' / I. Chugunov, V. Makogon // Visn. Kyi'v. nac. torg.-ekon. un-tu. — 2014. — № 4. — S. 79–91.
11. *Sharp R.* Budgeting for equity: gender budget initiatives within a framework of performance oriented budgeting / R. Sharp. — N.Y. : United Nations Development Fund for Women (UNIFEM), 2003. — 86 p.
12. *Pro Strategiju rozvytku systemy upravlinnja derzhavnymy finansamy : rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 1 serp. 2013 r. № 774 // Urjadovij kur'jer.* — 2013. — № 199.
13. *Pro zatverdzhennja planu zahodiv z vykonannja Programy dijalnosti Kabinetu Ministriv Ukrainy ta Strategii' stalogo rozvytku "Ukraina-2020" u 2015 roci : rozporjadzhennja Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 4 berez. 2015 r. № 213-r.* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/213-2015-%D1%80>.
14. *Kornijenko N. M.* Perspektyvne bjudzhetne planuvannya u systemi ekonomichnogo rozvytku / N. M. Kornijenko // Ekonom. visn. un-tu DVNZ "Perejaslav-Hmel'nyc. derzh. un-t imeni Grygorija Skovorody". — 2014. — № 23/1. — S. 216–222.
15. *Oficijnyj sajt Derzhavnoi' kaznachejs'koi' sluzhby Ukrainy* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/publish/category/23593>.
16. *Badlender D.* Gendernye bjudzhety / D. Badlender. — Bratislava : Programma razvitija OON, 2005. — 141 s.
17. *Razvitie bjudzhetnogo federalizma : mezhdunar. opyt i ros. praktika / obshh. red. Migary de Sil'vy, G. Kurljandskoj.* — M. : Ves' Mir, 2006. — 464 s.
18. *The integration of Gender Budgeting in Performance-Based Budgeting / Elisabeth Klatzer.* — Watch Group. Gender and Public Finance. — 17 r.
19. *Pro zatverdzhennja Instrukcii' z pidgotovky bjudzhetnyh zapytiv : nakaz M-va finansiv Ukrainy vid 6 cherv. 2012 r. № 687* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1057-12/print1443086732413502>.
20. *Pro pasпорty bjudzhetnyh program : nakaz M-va finansiv Ukrainy vid 29 grud. 2002 r. № 1098* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
21. *Pro rezul'tatyvni pokaznyky bjudzhetnoi' programy : nakaz M-va finansiv Ukrainy vid 10 grud. 2010 r. № 1536* [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1353-10>.



УДК 331.522.4

**ДЕНИСЮК Олександр**, д. е. н., професор, завідувач кафедри фінансового контролю та аналізу, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

**ПОКИНЬЧЕРЕДА Віталій**, к. е. н., доцент кафедри фінансового контролю та аналізу, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

### ОЦІНКА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

*Досліджено еволюцію наукових підходів до оцінки людського капіталу та можливості їх адаптації до системи бухгалтерського обліку підприємства. Визначено переваги та недоліки існуючих методик вартісного виміру людського капіталу в умовах функціонування та розвитку постіндустріальної економіки. Обґрунтовано теоретичні та організаційно-методичні положення оцінки людського капіталу, яка базується на визначенні вартості фізичних здібностей, освіти, досвіду та професійних знань працівника.*

*Ключові слова:* оцінка, бухгалтерський облік, управління, людський капітал, людські ресурси, трудові ресурси, робоча сила.

*Денисюк А., Покинъчереда В. Оценка человеческого капитала. Исследована эволюция научных подходов к оценке человеческого капитала и возможности их адаптации к системе бухгалтерского учета предприятия. Определены преимущества и недостатки существующих методик стоимостного измерения человеческого капитала в условиях функционирования и развития постиндустриальной экономики. Обоснованы теоретические и организационно-методические положения оценки человеческого капитала, которая базируется на определении стоимости физических способностей, образования, опыта и профессиональных знаний работника.*

*Ключевые слова:* оценка, бухгалтерский учет, управление, человеческий капитал, человеческие ресурсы, трудовые ресурсы, рабочая сила.

**Постановка проблеми.** Сучасні умови господарювання характеризуються динамічністю та складністю, посиленням конкурентного протистояння за ринки збуту продукції, швидкими та непередбачуваними змінами ринкового середовища, що приводить до активізації пошуку прогресивних підходів до управління людським капіталом. В умовах постіндустріальної економіки працівники, їх кваліфікація та досвід

стають одним із найважливіших чинників, без урахування якого нівелюються будь-які перспективи економічного зростання. "Мій основний капітал – люди, – зазначав Г. Форд, – вони для мене означають все, і саме вони роблять мене багатим, а в балансі про них практично нічого не написано" [1]. З огляду на зазначене набуває актуальності оцінка людського капіталу, яка є підставою для відображення інформації в обліковій системі підприємства й формування інформаційного поля для наукового обґрунтування та прийняття управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання розвитку теорії людського капіталу, формування методичних положень його обліку та оцінки стали об'єктом наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Я. Соколова, Г. Беккера, Ф. Бутинця, Т. Давидюк, М. Добії, С. Легенчука, Й. Рууса, С. Пайка, Л. Фернстрьом [1–9] та ін. Науковим доробком авторів є розвиток концепції людського капіталу, а також розробка теоретично-методологічних засад відображення людського капіталу в бухгалтерському обліку та звітності підприємства. Віддаючи належне науковим здобуткам науковців, слід відзначити, що окремі аспекти, зокрема пов'язані з формуванням методичних підходів до вартісної оцінки людського капіталу підприємства з урахуванням сучасних тенденцій економічного розвитку, залишаються недостатньо вивченими, потребують систематизації та вдосконалення.

**Мета** дослідження полягає в обґрунтуванні теоретичних положень і розробці практичних рекомендацій, спрямованих на удосконалення організаційно-методичних положень оцінки людського капіталу в умовах функціонування та розвитку постіндустріальної економіки.

**Матеріали та методи.** Інформаційною базою дослідження слугували праці вітчизняних та зарубіжних вчених з питань економічної теорії, економіки праці та бухгалтерського обліку, власні розрахунки і спостереження. У процесі дослідження використано сукупність загальнонаукових та спеціальних методів пізнання: теоретичного узагальнення, групування, порівняння, аналізу та синтезу – при вивченні методичних підходів до оцінки людського капіталу; графічний прийом – для наочного представлення результатів дослідження.

**Результати дослідження.** У сучасних умовах менеджмент вітчизняних підприємств має враховувати об'єктивні тенденції постіндустріальної економіки, а саме превалювання ролі людського чинника над іншими факторами виробництва. Ігнорування керівництвом реального стану речей в економіці призводить до деструктивних змін у діяльності підприємств, що відбивається на рівнях їх рентабельності та конкурентоспроможності. Сьогодні соціально-економічний розвиток як суспільства, так і окремого підприємства визначається не стільки досконалістю та сучасністю засобів виробництва, технологій, скільки людиною, її інтелектом, креативністю, вміннями та навичками [10].

У сучасних економічних умовах людський капітал є ядром, навколо якого має формуватися система державного та корпоративного управління. При цьому необхідною умовою побудови ефективного управління людським капіталом є створення системи інформаційної підтримки прийняття рішень, провідна роль в якій відводиться бухгалтерському обліку.

При розробці облікової концепції людського капіталу теоретики надають визначального значення оцінці, адже саме вона є центральним, фундаментальним елементом методу бухгалтерського обліку. Я. Соколов зазначав, що оцінка – серце бухгалтерського обліку [9, с. 364]. Оцінка, як невід’ємний та один з найважливіших елементів бухгалтерського обліку, водночас є складною і багатогранною проблемою, яка ще більше поглиблюється, коли йдеться про надання вартісного виміру трудовим ресурсам. "Оцінка є "ахіллесовою п’ятою" обліку людського капіталу", – справедливо відзначає С. Легенчук [6, с. 104].

Труднощі, з якими стикаються при цьому обліковці, пов’язані з відмінністю оцінки людського капіталу від узвичаєної методики визначення вартості матеріально-речових об’єктів. Багато економістів, вважаючи предметом бухгалтерського обліку ресурси підприємства, зазначають, що найбільше багатство компанії – її кадри, людський потенціал, не отримують в обліку належної оцінки, наслідком чого є її непридатність для економічної роботи [9, с. 421]. За результатами дослідження, проведеного однією з міжнародних консалтингових фірм, 95 % керівників американських та європейських компаній визнають відсутність надійної методики оцінки людського капіталу, а третина з них взагалі вказує на відсутність будь-яких механізмів для реалізації цього завдання [8, с. 315].

Незважаючи на те, що в економічній науці розроблено низку методик оцінки людського капіталу, на сьогодні не існує повноцінного цілісного підходу, який би забезпечував точність проведених оціночних процедур, можливість їх облікового відображення і був реалізований у стандартах обліку. Водночас представлення людського капіталу підприємства у вартісному вираженні дасть змогу формувати інформацію, яка слугуватиме основою оцінки трудового потенціалу підприємства та сприятиме ефективному управлінню ним. "Якщо ви не можете щось виміряти, це означає, що ви не можете ним управляти", – вважають вчені [11]. Я. Соколов зазначав, що власники та акціонери охоче цікавляться тим, які люди працюють на підприємстві, кому потрібно допомагати, а від кого відмовитись [9, с. 421].

Проблема надання людському капіталу вартісного виміру не є абсолютно новою. В XVII–XIX ст. досліджувані питання перебували в центрі наукових інтересів класиків політичної економії. В. Петті, фундатор трудової теорії вартості, вперше спробував надати грошову оцінку людині, зазначаючи, що "цінність окремих людських індивідів



еквівалентна восьмирічному доходу, який вони приносять" [12, с. 82]. При цьому різні суб'єкти, на думку дослідника, мали неоднакову вартість. Наприклад, дорослу людину вчений оцінював вдвічі дорожче, ніж дитину, а вартість моряка втричі перевищувала "ціну" селянина. Цінність усього населення тогочасної Англії В. Петті оцінив приблизно в 417 млн фунтів стерлінгів, а вартість кожного жителя становила в середньому 69 гр. од. З нескладних математичних розрахунків дослідника випливає, що загибель 100 тис. осіб рівнозначна збитку країни майже у 7 млн фунтів стерлінгів [12, с. 82]. Фактично це була перша в історії економічної думки спроба грошової оцінки людських ресурсів.

Інший представник політекономії шотландець А. Сміт при наданні грошової оцінки робітнику виходив з категорії заробітної плати, яка має враховувати не тільки затрачені сили та час на виконання роботи, а й забезпечувати винагороду за витрачені зусилля в отриманні знань, що уможлиблюють успішне виконання виробничих завдань. Дослідник наголошував на тому, що більш високу заробітну плату слід сплачувати за роботу висококваліфікованих працівників, оскільки вони здатні працювати більш продуктивно порівняно з іншими [3, с. 108].

У середині ХХ ст. Ф. Найт та І. Фішер зазначали, що немає потреби у відокремленні праці, ренти та відсотка від джерел їх походження. Вчені дійшли висновку, що заробітна плата є відсотком від вкладень у підготовку спеціаліста, а дисконтуючи визначену суму отриманих доходів, можна розрахувати вартість цих ресурсів. У такий спосіб, на думку дослідників, можна підрахувати вартість капіталу, землі та людських ресурсів. І. Фішер вважав, що інвестування в обладнання й освіту має спільні риси, які полягають у збільшенні майбутніх грошових потоків [5, с. 56].

Незважаючи на те, що родоначальники класичної економічної теорії не створили загальної концепції оцінки ресурсів праці, їх напрацювання стали теоретичним підґрунтям для подальшого розвитку вартісної теорії людського капіталу, яка активно розвивається й дотепер.

Розуміння важливості людського капіталу в економічній системі сприяло виникненню як у теорії, так і в практичній діяльності різних методик їх оцінки, які доцільно класифікувати на дохідні, витратні та експертні. *Витратний* метод ґрунтується на підрахунку всієї сукупності витрат, пов'язаних з фізичним і професійним розвитком працівників. *Дохідний* – передбачає оцінку вартості створеного продукту в процесі реалізації трудового потенціалу в майбутньому. *Експертні* методи визначення вартості людського капіталу базуються на оціночному судженні фахівця з використанням заздалегідь визначених вагових коефіцієнтів.

Детальний аналіз наукових праць учених з питань оцінки людського капіталу засвідчує, що дослідники віддають пріоритет *витратній методиці*, яка є найбільш вивченою, певною мірою узгоджується

з принципами бухгалтерського обліку, зокрема принципом історичної (фактичної) собівартості. Вартість людського капіталу за вказаною методикою тотожна сукупному розміру витрат на його формування, утримання та відтворення. С. Легенчук на підтримку цієї методики наводить такі переваги застосування історичної оцінки:

- простота використання, що не потребує застосування складного математичного апарату;
- високий рівень об'єктивності та надійності, оскільки таку оцінку проводять відносно подій, які вже відбулися та можуть бути документально підтверджені, що позбавляє систему обліку від прогнозних і ймовірних показників [7].

За підрахунками польських та українських учених, доросла людина накопичує у собі капітал, розмір якого, розрахований на основі понесених витрат на утримання, освіти та виховання, досягає щонайменше 400 тис. грн. Людський капітал, зазначають автори, треба розглядати в тріаді: капітал – праця – винагорода за виконану роботу. При цьому заробітна плата за виконану роботу – це поняття виміру людського капіталу працівника [5, с. 39].

Теорія, в основу якої покладено ототожнення вартості людського капіталу з розміром заробітної плати та обсягом інших виплат соціального характеру, є хибною. Дійсно, на перший погляд, висококваліфікований спеціаліст повинен претендувати на вищий рівень оплати праці порівняно з некваліфікованим. Однак у сучасних умовах рівень заробітної плати корелюється не тільки і не стільки з якісними параметрами працівників, скільки з галузевою належністю підприємства, середньорегіональним рівнем оплати праці, а також іншими чинниками, які не пов'язані з рівнем професійної підготовки персоналу.

У межах витратної моделі оцінки заслуговує уваги підхід, запропонований групою польських науковців. Методика оцінки людського капіталу, запропонована зарубіжними вченими, ґрунтується на твердженні, що капітал не виникає з нічого, а має своє походження, що дає змогу надати йому грошового вираження. Джерелом людського капіталу, на думку дослідників, є вкладення в отримання професійної освіти, збільшені на суму витрат на утримання працівника. Використовуючи категорію власності, вчені запропонували формулу для розрахунку капіталу працівника, величина якого залежить від обсягу початкових вкладень, премії за ризик та часу капіталізації [5, с. 57]:

$$H(T) = H_0 \cdot e^{pt}, \quad (1)$$

де  $H(T)$  – вартість людського капіталу працівника;

$H_0$  – початкові вкладення;

$e$  – число Ейлера;

$p$  – премія за ризик;

$t$  – період капіталізації.

Вартість людського капіталу працівника є результатом капіталізації витрат на його утримання та формування. Ці вкладення виступають джерелом здатності працівника провадити працю, яка удосконалюється одночасно із збільшенням стажу роботи. При цьому вчені зазначають, що вартість людського капіталу буде постійно змінюватись, адже витрати на його формування та професійний розвиток мають перманентний, а не одномоментний характер, як це часто буває з фінансовими інвестиціями. З огляду на викладене, методику оцінки автори подають у формалізованому вигляді [5, с. 58]:

$$H(T) = (K + E) \cdot [1 + Q(T)], \quad (2)$$

де  $K$  – капіталізовані витрати на утримання працівника;

$E$  – капіталізовані витрати на отримання професійної освіти;

$Q(T)$  – фактор часу.

Для розрахунку приросту людського капіталу, який генерується в процесі трудової діяльності працівника, потрібно врахувати фактор часу. Вчені вважають, що за рахунок циклічності, повторюваності роботи, працівник з кожним наступним роком витратить на її виконання на ( $w$ ) відсотків менше зусиль. При цьому приріст здатності до виконання роботи в майбутньому матиме "затухаючу" тенденцію. Саме порядок розрахунку цієї складової при визначенні вартості людського капіталу є основною вадою такої методики. Ризик полягає в тому, що величина коефіцієнта досвіду залежить від суб'єктивізму оцінщика, а це, в свою чергу, впливатиме на кінцеву розрахункову величину людського капіталу. Однак, незважаючи на цей недолік, врахування фактора часу при вартісному вимірі людського капіталу дає можливість оцінити його важливу структурну частину – досвід [5, с. 59]:

$$Q(T) = 1 - T^{\frac{\ln(1-w)}{\ln 2}}, \quad (3)$$

де  $w$  – коефіцієнт навченості працівника;  $T$  – роки професійної діяльності працівника,  $T > 1$ .

Нескладні математичні перетворення дають можливість подати формулу розрахунку людського капіталу працівника як суму трьох складових [3, с. 112]:

$$H(T) = K + E + D(T); \quad (4)$$

$$D(T) = (K + E) \cdot Q(T), \quad (5)$$

де  $D(T)$  – вартість досвіду, грн.

Погоджуючись у цілому з логікою науковців у підході до оцінки людського капіталу, доцільно зауважити, що описана методика містить неточності, які потребують усунення через внесення певних коректив. Для цього докладно розглянемо змістовне наповнення кожної із складових частин наведеної оціночної моделі.

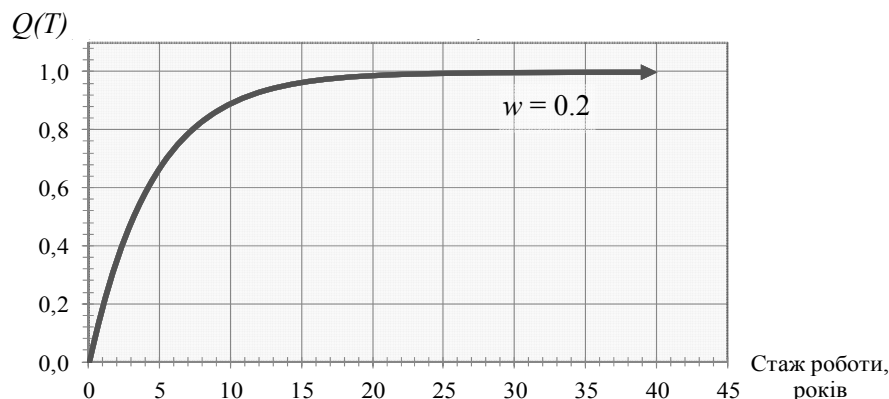
Капіталізовані витрати на утримання працівника ( $K$ ) концентрують вкладення у формування людського організму як носія накопичених професійних знань (вмінь, навичок) та вкладення в отримання базової освіти. У нашій країні отримання базової освіти безкоштовне, тому загальний обсяг витрат зводиться до капіталізованих вкладень у фізичний розвиток людини. Крім того, цінність базових знань не має такого значення, як, наприклад, знання професійні. Один із фундаторів теорії людського капіталу Г. Беккер стверджував, що для підприємства ціннішим є працівник, який володіє специфічним людським капіталом, ніж працівник із капіталом загальним [2, с. 649]. Як вкладення у формування фізичних здібностей майбутніх працівників можна розглядати розмір встановленого законодавством прожиткового мінімуму, накопиченого до початку трудової діяльності людини (до 16 років).

Витрати на отримання професійної освіти ( $E$ ) рівнозначні обсягу коштів, інвестованих працівником у формування знань, необхідних для провадження його трудової діяльності. Для врахування якості підготовки фахівця пропонується сукупні витрати на отримання освіти коригувати на коефіцієнт успішності навчання, розрахованого на основі середнього балу документа про освіту ( $k$ ).

Виконавши розрахунок впливу фактора часу ( $Q(T)$ ) на вартість людського капіталу за формулою (3), встановлено, що протягом перших років трудової діяльності працівника (1–5 років залежно від величини коефіцієнта навченості ( $w$ ), спостерігається зменшення вартості людського капіталу через набуття показником  $Q(T)$  від'ємного значення. Така позиція є хибною, оскільки саме перші роки практичної діяльності є найбільш цінними. В цей період відбувається закріплення теоретичних знань та становлення працівника як кваліфікованого фахівця, тому вартість людського капіталу повинна була б зростати. З метою врахування окресленої позиції пропонується внести зміни до формули (3). Трансформована формула для розрахунку фактора досвіду матиме такий вигляд:

$$Q(T) = 1 - (1 - w)^T. \quad (6)$$

Тенденцію зміни вартості людського капіталу працівника за рахунок фактору часу  $Q(T)$  при  $w = 0.2$  подано на *рис. 1*.



**Рис. 1. Залежність вартості людського капіталу від стажу роботи працівника (розроблено авторами)**

Враховуючи напрацювання вчених у частині оцінки людського капіталу та власне бачення вирішення цієї проблеми, пропонується *авторський методичний підхід до оцінки людського капіталу*. Відповідно до рекомендованої методики загальну вартість людського капіталу працівника, подану через оцінку його якісних характеристик, а саме фізичних здібностей, освіти, досвіду та професійних знань, необхідно розраховувати за формулою:

$$H(T) = K + E + D(T) + S, \tag{7}$$

де  $S$  – вартість професійних знань, грн.

На *рис. 2* наведено алгоритм розрахунку первісної вартості людського капіталу працівника через конкретизацію методики оцінки складових людського капіталу, якими володіє працівник на момент прийняття його до штату підприємства.

ПЕРВІСНА ВАРТІСТЬ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ										
Фізичні здібності	Освіта	Досвід								
<p>Розраховується сумуванням витрат на фізичний розвиток працівника до моменту досягнення ним працездатного віку за формулою:</p> $K_0 = T \cdot M_0,$ <p>де <math>K_0</math> – первісна вартість фізичних здібностей, грн;  <math>T</math> – кількість років за віковою категорією, років;  <math>M_0</math> – законодавчо встановлений прожитковий мінімум на одну особу за віковою категорією, грн</p>	<p>Визначається на основі даних про вартість навчання та середнього балу диплому про освіту за формулою:</p> $E_0 = C_0 \cdot k,$ <p>де <math>E_0</math> – первісна вартість освіти, грн;  <math>C_0</math> – вартість навчання, грн;  <math>k</math> – коефіцієнт успішності</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Середній бал</th> <th><math>k</math></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>5</td> <td>1.0</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>0.8</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>0.6</td> </tr> </tbody> </table>	Середній бал	$k$	5	1.0	4	0.8	3	0.6	<p>Розраховується на основі даних про вартість навчання, стаж роботи та фактор досвіду за формулою:</p> $D(T)_0 = C_0 \cdot Q(T)_0;$ $Q(T)_0 = 1 - (1 - w)^{T_0},$ <p>де <math>D(T)_0</math> – первісна вартість досвіду, грн;  <math>C_0</math> – вартість навчання працівника, грн;  <math>w</math> – коефіцієнт навченості;  <math>Q(T)_0</math> – трудовий стаж працівника, років</p>
Середній бал	$k$									
5	1.0									
4	0.8									
3	0.6									

**Рис. 2. Методика оцінки первісної вартості людського капіталу працівника (розроблено на основі [13, с. 7])**

У господарській діяльності впроваджуються нові технології, ускладнюється виробничий процес, загалом вся діяльність провадиться в умовах нестабільної соціально-економічної ситуації. Функціонування в умовах невизначеності потребує від працівників оволодіння додатковими техніко-економічними знаннями, які формуються за безпосередньої їх участі в конференціях, семінарах, курсах підвищення кваліфікації тощо. Виходячи з викладеного, вартість професійних знань ( $S$ ) як складової людського капіталу пропонується оцінювати за наведеною на *рис. 3* методикою.

ПЕРВІСНА ВАРТІСТЬ ПРОФЕСІЙНИХ ЗНАТЬ ПРАЦІВНИКА		
Розраховується на основі даних про вартість професійного навчання (вартість курсів підвищення кваліфікації, участі в конференціях, семінарах тощо): $S_0 = C_0 \cdot k$ , де $S_0$ – первісна вартість професійних знань, грн	Середній бал диплому	$k$
	5	1.0
	4	0.8
	3	0.6

**Рис. 3. Методика оцінки вартості професійних знань працівника**  
(розроблено на основі [13, с. 7])

Зміна вихідних показників (прожиткового мінімуму, стажу роботи та ін.), що використовуються при розрахунку вартості людського капіталу працівника, потребує проведення переоцінки, яку пропонується здійснювати щороку за наведеним на *рис. 4* методичним підходом.

СКЛАДОВІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ПРАЦІВНИКА	
ФІЗИЧНІ ЗДІБНОСТІ	ДОСВІД
Зміна вартості фізичних здібностей: $\Delta K = K_1 - K_0$ ; $K_1 = T \cdot M_1$ , де $\Delta K$ – зміна вартості фізичних здібностей працівника, грн; $K_1$ – переоцінена вартість фізичних здібностей працівника, грн; $M_1$ – рівень прожиткового мінімуму за віковими категоріями на момент переоцінки, грн	Зміна вартості досвіду: $\Delta D(T) = D(T)_1 - D(T)_0$ ; $D(T)_1 = (E_1 + S_1) \cdot Q(T)_1$ ; $Q(T)_1 = 1 - (1 - w)^T$ , де $\Delta D(T)$ – зміна вартості досвіду працівника, грн; $D(T)_0$ – первісна вартість досвіду працівника, грн; $D(T)_1$ – переоцінена вартість досвіду працівника, грн; $E_1$ – вартість освіти на момент переоцінки, грн; $S_1$ – вартість професійних знань на момент переоцінки, грн; $Q(T)_1$ – коефіцієнт досвіду на момент переоцінки; $T_1$ – стаж роботи в момент переоцінки, років
ОСВІТА Зміна вартості освіти: $\Delta E = E_1 - E_0$ ; $E_1 = C_1 \cdot k$ , де $\Delta E$ – зміна вартості освіти працівника, грн; $E_1$ – переоцінена вартість освіти працівника, грн; $C_1$ – справедлива вартість отриманої професійної освіти на момент переоцінки, грн	ПРОФЕСІЙНІ ЗНАННЯ Зміна вартості професійних знань: $\Delta S = S_0 \cdot (I_r - 1)$ , $S_0$ – первісна вартість професійних знань працівника, грн; $I_r$ – індекс переоцінки

**Рис. 4. Методика переоцінки вартості людського капіталу працівника**  
(розроблено авторами)

Останнім часом серед теоретиків та практиків дедалі більше поширюється *дохідний підхід* до розрахунку вартості людського капіталу, який ґрунтується на оцінці майбутніх потенційних вигід від його використання. Науковці переконують, що з позиції економіки цей підхід є більш логічним, адже відповідає традиційному сприйняттю будь-якого потенціалу як можливості отримання вигоди в майбутньому, а ймовірний результат пов'язується з якісною та кількісною складовою трудового потенціалу.

Відповідно до дохідного підходу оцінки вартість людського капіталу визначають дисконтуванням майбутньої величини доходу від його використання та розраховують за формулою:

$$D_c = \frac{D_t}{(1+i)^t}, \quad (8)$$

де  $D_c$  – поточний рівень доходу;

$D_t$  – майбутній рівень доходу;

$i$  – поточна відсоткова ставка;

$t$  – кількість років.

Натомість дослідники визнають, що практична реалізація дохідного методу наштовхується на значні методологічні перешкоди, пов'язані з розрахунком загального економічного результату за період використання трудових ресурсів. Це, як зазначають учені, обумовлено тим, що на кінцевий результат використання трудового потенціалу впливає значна кількість важкопрогнозованих чинників, серед яких: темп розвитку технічного прогресу, рівень інтеграції та поділу суспільної праці, рівень цін та інфляції, структурні зміни та ін.

Провівши ґрунтовний аналіз можливості впровадження дохідної методики оцінки людського капіталу, Т. Давидюк вказує на такі недоліки:

*по-перше*, складність отримання початкової інформації для розрахунку;

*по-друге*, важкість визначення точного обсягу доходів, що генеруються кожним працівником підприємства окремо;

*по-третє*, складність встановлення зв'язку між знаннями та досвідом працівників і фінансовими результатами підприємства. Тому весь розрахунок будується, виходячи з майбутнього обсягу чистого прибутку, величину якого важко передбачити [4, с. 259].

Заслугове на увагу також *експертна методика* оцінки людського капіталу, за допомогою якої можна отримати не менш цінну для управління інформацію. Основна її перевага – максимальне врахування якісних характеристик працівників, які є вираженням індивідуальної цінності конкретного працюючого, рівня його професіоналізму й компетентності та в сукупності формують загальну вартість людського капіталу суб'єкта господарювання. Експертна методика відповідає

логіці розуміння економічної ролі людини, адже саме такі якісні характеристики працівника, як здатність нестандартно мислити, вміння застосовувати накопичені знання, навички та досвід сприяють кращій орієнтації в нетипових господарських ситуаціях та прийняттю оптимальних рішень. Однак експертна оцінка людського капіталу підприємства має суттєвий недолік – суб'єктивізм. Розрахована вартість капіталу певною мірою залежатиме від знань, навичок та волі експертів, які проводять оцінку. А це, в свою чергу, може вплинути на правильність управлінських рішень, прийнятих на основі такої інформації.

Таким чином, найбільш оптимальною з позиції можливості адаптації в облікову систему підприємства є витратна методика оцінки людського капіталу, яка в основному відповідає цілям фінансового та управлінського обліку, тоді як дохідні та експертні методи оцінки обмежені лише управлінським обліком.

**Висновки.** В умовах постіндустріальної економіки людський капітал є найважливішим стратегічним ресурсом підприємства. Працівники, їх знання, досвід та кваліфікація здійснюють вирішальний внесок у забезпечення поступального розвитку суб'єктів господарювання, підвищення рівнів їх рентабельності та інвестиційної привабливості. За таких умов потребують удосконалення підходи до управління людським капіталом, що стає можливим завдяки якісному обліково-інформаційному забезпеченню управлінського процесу, який головним чином базується на вартісному вираженні ресурсів праці.

За результатами проведеного дослідження встановлено, що в науковій літературі сформувався три методики оцінки людського капіталу, згруповані витратними, дохідними та експертними підходами. Виходячи з аналізу позитивних та негативних аспектів існуючих методик, обґрунтовано, що з позиції бухгалтерського обліку найбільш оптимальною є витратна модель оцінки людського капіталу, оскільки вона ґрунтується на властивому обліковій теорії та практиці принципі історичної собівартості. З урахуванням напрацювань вчених наведено авторський підхід до оцінки людського капіталу працівника, за яким вартість розраховують підсумовуванням витрат на його створення, а саме: витрат на формування фізичних здібностей працівника, отримання ним освіти, вартості досвіду та витрат на професійне навчання працівника в процесі його трудової діяльності.

Практична реалізація запропонованої витратно-орієнтованої методики оцінки людського капіталу є важливим інструментом квантифікації вартості персоналу підприємства, який забезпечить наступне відображення його у системі рахунків бухгалтерського обліку та звітності. Успішність господарської діяльності підприємства корелюватиме з раціональністю управління персоналом, яке ґрунтуватиметься на достовірній оцінці людського капіталу.



## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Соколов Я. В. Денежная оценка трудовых ресурсов организации [Электронный ресурс] / Я. В. Соколов. — Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/pmih/2001-1/10.shtml>.
2. Беккер Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г. С. Беккер ; пер. с англ. — М. : ГУ ВШЭ, 2003. — 672 с.
3. Теория измерения капитала и прибыли : монография / Кол. авторов ; под общ. ред. Ф. Бутынца, М. Добии. — Краков : Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2010. — 300 с.
4. Давидюк Т. В. Розвиток бухгалтерського обліку людського капіталу: теорія і методологія : монографія / Т. В. Давидюк. — Житомир : ЖДТУ, 2011. — 508 с.
5. Человеческий капитал в экономической перспективе / М. Добия и др. — К. : Кондор, 2012. — 240 с.
6. Легенчук С. Ф. Дослідження з обліку і контролю інтелектуального капіталу в Україні: аналіз результатів та напрями розвитку / С. Ф. Легенчук // Вісник Донець. ун-ту економіки та права. — 2009. — № 2. — С. 101–106.
7. Легенчук С. Ф. Принцип історичної вартості в бухгалтерському обліку: бути чи не бути в постіндустріальній економіці [Електронний ресурс] / С. Ф. Легенчук, Н. М. Королюк. — Режим доступа: <http://eztuir.ztu.edu.ua/450/1/274.pdf>.
8. Руус Й. Интеллектуальный капитал: практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрём ; пер. с англ. под ред. В. К. Дерманова. — 3-е изд. — СПб. : Высш. шк. менеджмента, 2010. — 436 с.
9. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней : учеб. пособие для вузов / Я. В. Соколов. — М. : Аудит, ЮНИТИ, 1996. — 638 с.
10. Промова Президента України під час церемонії інавгурації [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://www.president.gov.ua/news/30488.html>.
11. Измерять – значит управлять? [Електронний ресурс]. — Режим доступа : <http://otdelkadrov.by/number/2008/7/izmerayt-upravlya>.
12. Петти В. Экономические и статистические работы / В. Петти ; пер. под ред. М. Смита. — М. : Гос. соц.-экон. изд-во, 1940. — 324 с.
13. Покинъчереда В. В. Обліково-аналітичне забезпечення управління трудовими ресурсами на підприємствах олійно-жирової галузі України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.09 / В. В. Покинъчереда. — Житомир, 2015. — 20 с.

Стаття надійшла до редакції 02.10.2015.

**Denysyuk O., Pokynchereda V. Evaluation of human capital.**

**Background.** At the present stage of social development the established views on the place and role of man in the economic system are transforming. Taking into account the above, assessment of the human capital, which is the basis for displaying information in the system of accounts, is becoming more relevant.

**Analysis of recent research and publications.** Although there are significant developments, it should be noted that certain aspects related to the study of methodological approaches to the assessment of human capital remains poorly studied need systematization and improvement.

The **aim** of the study is to validate the theoretical positions and development of practical recommendations aimed at improving the organizational and methodical evaluation of the provisions of human capital evaluation.

**Materials and methods.** The study used the methods of theoretical generalization, grouping, comparison, analysis and synthesis.

**Results.** Based on the systematization of information, it was found that three methods of evaluating human capital grouped by cost, profit and expert approach have been formed in the scientific literature. Based on an analysis of the positive and negative aspects of existing methods it has been proved that from the perspective of accounting cost model of assessment of human capital is optimal, since it is based on the principle of historical cost inherent to accounting theory and practice. According to author's approach the value of human capital is calculated by adding the cost of its creation, namely the cost of formation of physical abilities of the employee, the cost of his education, training and experience.

**Conclusion.** Implementation of the proposed methodology for assessing human capital is an important tool to quantify the cost of the company's staff that will provide the following reflection of their accounts in the system of accounting and reporting.

**Keywords:** evaluation, accounting, management, human capital, human resources, workforce, labour force.

## REFERENCES

1. Sokolov Ja. V. Denezhnaja ocenka trudovyh resursov organizacii [Elektronnyj resurs] / Ja. V. Sokolov. — Rezhym dostupu : <http://www.cfin.ru/press/pmix/2001-1/10.shtml>.
2. Bekker G. S. Chelovecheskoe povedenie: jekonomicheskij podhod. Izbrannye trudy po jekonomicheskoy teorii / G. S. Bekker ; per. s angl. — M. : GU VShJe, 2003. — 672 s.
3. Teorija izmerenija kapitala i pribyli : monografija / Kol. avtorov ; pod obshh. red. F. Butynca, M. Dobii. — Krakov : Fundacija Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, 2010. — 300 s.
4. Davydjuk T. V. Rozvytok buhgalters'kogo obliku ljuds'kogo kapitalu: teorija i metodologija : monografija / T. V. Davydjuk. — Zhytomyr : ZhDTU, 2011. — 508 s.
5. Chelovecheskij kapital v jekonomicheskoy perspektive / M. Dobija i dr. — K. : Kondor, 2012. — 240 s.
6. Legenchuk S. F. Doslidzhennja z obliku i kontrolju intelektual'nogo kapitalu v Ukraini: analiz rezul'tativ ta naprjamy rozvytku / S. F. Legenchuk // Visnyk Donec'. un-tu ekonomiky ta prava. — 2009. — № 2. — S. 101106.
7. Legenchuk S. F. Pryncyp istorychnoi' vartosti v buhgalters'komu obliku: buty chy ne buty v postindustrial'nij ekonomici [Elektronnyj resurs] / S. F. Legenchuk, N. M. Koroljuk. — Rezhym dostupu: <http://eztuir.ztu.edu.ua/450/1/274.pdf>.
8. Ruus J. Intellektual'nyj kapital: praktika upravlenija / J. Ruus, S. Pajk, L. Fernstrjom ; per. s angl. pod red. V. K. Dermanova. — 3-e izd. — SPb. : Vyssh. shk. menedzhmenta, 2010. — 436 s.
9. Sokolov Ja. V. Buhgalterskij uchet: ot istokov do nashih dnei : ucheb. posobie dlja vuzov / Ja. V. Sokolov. — M. : Audit, JuNITI, 1996. — 638 s.
10. Promova Prezydenta Ukrainy pid chas ceremonii' inavguracii' [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://www.president.gov.ua/news/30488.html>.
11. Izmerjat' — znachit upravljat'? [Elektronnyj resurs]. — Rezhym dostupu : <http://otdelkadrov.by/number/2008/7/izmerayt-upravlya>.
12. Petti V. Jekonomicheskie i statisticheskie raboty / V. Peti ; per. pod red. M. Smita. — M. : Gos. soc.-jekon. izd-vo, 1940. — 324 s.
13. Pokyn'chereda V. V. Oblikovo-analityчне zabezpechennja upravlinnja trudovymy resursamy na pidpryjemstvah oljno-zhyrovoi' galuzi Ukrainy : avto-ref. dys. na zdobuttja nauk. stupenja kand. ekon. nauk : 08.00.09 / V. V. Pokyn'chereda. — Zhytomyr, 2015. — 20 s.



УДК 343.359.2

САМСІН Ігор, д. ю. н., доцент, професор кафедри комерційного права КНТЕУ,  
суддя Верховного Суду України

## ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕДУРИ ВИРІШЕННЯ ПОДАТКОВИХ СПОРІВ

*Відображено специфіку правового регулювання процедури вирішення податкових спорів. Виділено елементи і стадії такого регулювання. Особливу увагу приділено характеристиці першої стадії, пов'язаної з існуванням норми права, оскільки вона закладає основи упорядкування процесуальних відносин, характер матеріальних відносин, які повинні отримати певну процесуальну форму, та зумовлює спрямованість процедурного регулювання, а разом з ним і принципи того чи іншого процесу.*

*Ключові слова:* податок, податковий спір, оподаткування, оподаткування в Україні, податкове зобов'язання, механізм регулювання спорів, правове регулювання, юридичний факт, податковий борг, судове оскарження рішення.

*Самсин И. Правовое регулирование процедуры разрешения налоговых споров. Отражена специфика правового регулирования процедуры разрешения налоговых споров. Выделены элементы и стадии такого регулирования. Особое внимание уделяется характеристике первой стадии, связанной с существованием нормы права, поскольку она закладывает основы упорядочения процессуальных отношений, характер материальных отношений, которые должны получить определённую процессуальную форму, и обуславливает направленность процедурного регулирования, а вместе с ним и принципы того или иного процесса.*

*Ключевые слова:* налог, налоговый спор, налогообложение, налогообложение в Украине, налоговое обязательство, механизм регулирования споров, правовое регулирование, юридический факт, налоговый долг, судебное обжалование решения.

**Постановка проблеми.** Правове регулювання податкових спорів передбачає не тільки адекватне законодавче відображення, але й чітке методологічне уявлення про природу такого спору й принципи його вирішення. Принципово важливим є встановлення загальної процесуальної форми і механізму регулювання цих відносин. Виходячи з того, що механізм правового регулювання у загальному вигляді можна розглядати як систему правових засобів, певним чином структуровану і погоджену, спрямовану на подолання перешкод при задоволенні

інтересів учасників суспільних відносин, важливою є деталізація елементів такого механізму.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Серед вагомих наукових досліджень у сфері правового регулювання податкових спорів слід відзначити праці С. Коваленка, А. Малька, В. Семушкіна, Ю. Воробйової [1–3] та ін.

**Метою** статті є розкриття процедури вирішення податкових спорів як основного способу узгодження публічних та приватних інтересів із використанням теоретичних, методологічних і практичних положень та досліджень.

**Методи дослідження.** У науковій статті застосовано сукупність підходів і методів, зокрема, системний та догматичний, що дало змогу реалізувати концептуальну єдність дослідження.

**Результати дослідження.** Податковий спір – це окреме правовідношення, яке не входить до структури податкового зобов'язання, але результати якого суттєво впливають на розвиток податкових зобов'язальних правовідносин.

Логічну конструкцію співвідношення елементів і стадій правового регулювання виділяє А. Малько. Так, у механізм правового регулювання він включає: норму права; юридичний факт або фактичний склад з таким вирішуючим фактом, як організаційно-виконавчий правозастосовчий акт; правовідношення; акти реалізації прав і обов'язків [2, с. 57–60].

Початкова стадія правового регулювання пов'язується з існуванням норми права. Саме таким чином загальні й орієнтовні побажання щодо поведінки учасників набувають визначеної форми, яка, з одного боку, спрямована на реалізацію інтересів учасників відносин, з іншого, – повинна знайти своє місце в чітко структурованій системі права – відповідному інституті, підгалузі, галузі.

На цій стадії доцільно розмежовувати регулятивний вплив матеріальних податкових норм і процесуальних. Необхідно розпочинати з аналізу матеріально-правових норм, навіть якщо розглядати виключно елементи механізму розширення податкових спорів як певного процесу. Ця стадія регулювання закладає фундаментальні основи у впорядкування процесуальних відносин. Саме нею формуються основи для захисту прав і інтересів учасників правовідносин, пов'язаних зі сплатою податків та зборів. Якістю конструювання матеріальних податково-правових норм забезпечується їх логічна і ефективна дія, а їх дотримання гарантує сталість власних податкових надходжень держави і територіальних громад. Крім того, характер матеріальних відносин, які повинні отримати певну процесуальну форму, визначає спрямованість процедурного регулювання, а разом з нею – і принципи того чи іншого процесу.

Податкові процесуальні норми, в свою чергу, акцентують вплив безпосередньо на встановлення та забезпечення порядку розширення

податкових спорів, який реалізується завдяки встановленню меж належної і можливої поведінки зобов'язаних учасників і повноважень органів, які представляють публічний суб'єкт, порядку здійснення визначених процесуальних дій, ведення процесу.

Необхідною передумовою виникнення і розвитку податкових спорів є юридичний факт. Головне призначення юридичних фактів – "активація" всього механізму, введення відповідних процесуальних норм у дію. До вчинення певної дії чи настання події, тобто до реалізації певного юридичного факту, процесуальні норми існують взагалі в теоретичній площині. Після того, як визначений законом юридичний факт відбувся, положення процесуального закону починають реально впливати на визначені відносини, на основі приписів процесуальної правової норми настають певні наслідки, відбувається перехід до наступних етапів динаміки податкового процесуального регулювання. Юридичні факти, таким чином, виступають рушійною силою динаміки податкових спорів, підставою переходу процесуальних правовідносин від етапу до етапу.

Ініціатором податкового спору може виступати як платник податку, так і податковий орган. Водночас потрібно мати на увазі, що вирішення податкового спору за ініціативи платника може здійснюватися у двох різних режимах: шляхом адміністративного оскарження і в суді. За ініціативи податкового органу податковий спір може вирішуватися тільки в суді.

На думку деяких авторів, підставою для виникнення податкового спору з ініціативи податкового органу не можуть бути дії чи бездіяльність платника [3, с. 22–24]. Такий висновок базується на тому, що правопорушення, вчинене платником, не є підставою для виникнення спору, який автори виділяють як рішення про притягнення платника до відповідальності. З таким висновком важко погодитися. Саме неправомірні дії (бездіяльність) платника є тим юридичним фактом, який обумовлює розбіжності в інтересах і служить підставою для подальших дій сторін (уже в режимі податково-правового спору), в тому числі прийняття відповідного рішення податковим органом. У випадку прийняття неправомірного рішення підставою для виникнення податкового спору буде саме рішення податкового органу. Однак ці спори будуть мати різний предмет: *перший* – стягнення з платника податків його податкового боргу; *другий* – оскарження неправомірного рішення податкового органу. Таким чином, до юридичних фактів як до елемента механізму вирішення податкового спору слід також віднести рішення податкових органів.

Наступний елемент механізму розв'язання податкових спорів, або стадія податково-процесуального правовідношення, – це виникнення і розвиток конкретного юридичного зв'язку учасників відносин в умовах, коли узагальнений правовий припис набуває певну юридичну

впорядкованість за участі окремих реальних суб'єктів. Саме на цьому етапі реалізується основна кількість процесуальних норм, які регулюють поведінку учасників правовідносин по вирішенню податкового спору – двосторонніх чи тристоронніх (у випадку судового спору). Ця стадія поєднує і кінцеве значення, і відповідний зміст, який передбачає новий етап розвитку правового регулювання – виникнення акта реалізації прав і обов'язків.

Акти реалізації прав і обов'язків, з одного боку, підводять певну рису під оцінку в правовому сенсі поведінки осіб, яка відбувалась до цього. З іншого, – вони передбачають наслідки у вигляді корегування поведінки учасників, скасування відповідних рішень чи, навпаки, підтвердження правомірності їх прийняття. На цій стадії реалізація суб'єктивних прав і юридичних обов'язків відбувається таким чином, що дозволяє задовольнити інтереси учасників відносин [1, с. 13–16].

Враховуючи незбіг інтересів, на основі яких виник той чи інший податковий спір, результат його вирішення не може рівною мірою задовольнити обидві його сторони, і одна з них може чинити опір щодо виконання відповідного рішення. У такому випадку судовому вирішенню податкових спорів може передувати (або навіть повністю замінювати його) процедура адміністративного оскарження. Вона не є обов'язковою для платника і не позбавляє його права на оскарження в суді рішень податкового органу навіть у випадку відмови у задоволенні його адміністративної скарги.

Платники податків, незалежно від ефективності адміністративного оскарження рішень контролюючих органів і результатів такого оскарження, завжди мають право звертатися за захистом своїх прав до суду [4]. Не заглиблюючись у процедурні моменти, пов'язані з розглядом податкових спорів у судах, доцільно зупинитись на питаннях щодо значення цих процедур для динаміки податкового зобов'язання.

Судове оскарження рішення податкового органу про донарахування суми податку і штрафних санкцій належить до процедури погодження грошового зобов'язання, а тому швидше здійснюється на етапі зміни податкових зобов'язань, ніж їх припинення. Оскарження такого рішення не є єдиним предметом судового розгляду справ, які впливають з податкових правовідносин. Зокрема, платник податків може оскаржити рішення податкового органу про відмову в прийнятті декларації чи уточнюючої декларації платника як документів податкової звітності. Предмет такого спору прямо впливає з єдиного зобов'язання держави в податкових зобов'язальних правовідносинах – прийняти виконання податкового зобов'язання.

Виконання податкового зобов'язання передбачає не тільки здійснення ряду дій з боку платника податків, але і прийняття цих дій державою (чи уповноваженим органом) як належних у межах таких зобов'язальних правовідносин. Останнє здійснюється в пасивній формі

(у вигляді прийняття коштів на рахунки казначейського органу, звітних документів платника податків у податковий орган тощо) і вимагає проведення певних формальних дій, які не є проявом владної компетенції суб'єкта, а лише засвідчують факт виконання платником податків його зобов'язань (наприклад, видача банківською установою квитанції про сплату суми податку, копії звітних документів з відміткою податкового органу про їх прийняття).

Інший предмет судового розгляду спорів, які впливають з податкових правовідносин, – примусове стягнення податкового боргу – безпосередньо пов'язане з виконанням податкового зобов'язання. Виходячи з того, що платнику податків навіть у випадку помилки чи інших підстав неналежного виконання ним податкового зобов'язання закон надає широкі можливості виконати зобов'язання зі сплати податку до судового рішення, можна зробити висновок, що більшість відповідачів по такій категорії спорів – недобросовісні платники податків. Останні або навмисно ухиляються від виконання податкового зобов'язання, або не мають можливості сплатити податковий борг, який виник через важке матеріальне становище.

У будь-якому випадку йдеться про уже погоджену суму грошового зобов'язання, а також пені, оскільки платник-відповідач не виконує добровільно обов'язок зі сплати податку, а відповідно порушує встановлені законом строки його сплати. Навряд чи можна назвати таку справу податково-правовим спором у належному сенсі цього слова, навіть враховуючи положення Кодексу адміністративного судочинства України. Фактично предметом доказування в такій справі є лише наявність або відсутність податкового боргу у платника, навіть якщо такий борг виник не на підставі незаконного рішення податкового органу. Якщо платник податків не скористався своїм правом на оскарження такого рішення, він автоматично погодився зі зміною об'єкта податкового зобов'язання, в той час як його обов'язки зі сплати практично не змінились.

За результатами розгляду адміністративної справи про стягнення податкового боргу суд у випадку підтвердження наявності останнього виносить постанову, якою стягує з платника суму податкового боргу. Проте податкове зобов'язальне правовідношення не припиняється з набуттям чинності рішення суду. Після вступу рішення в законну силу платник також має вибір між добровільним виконанням рішення про стягнення відповідної суми і виконанням його в примусовому порядку.

Примусове виконання рішення суду здійснюється органами державної виконавчої служби, яка є суб'єктом владних повноважень у розумінні Кодексу адміністративного судочинства України, а відповідно її дії, рішення і бездіяльність також підлягають судовому оскарженню в порядку адміністративного судочинства. Тому досить важливим при виконанні рішення суду про стягнення податкового боргу є

дотримання процедури, встановленої законом. Відносини примусового виконання рішення суду за своєю суттю не є податковими, але впливають на динаміку податкового зобов'язання, адже навіть у випадку примусового виконання юридичним фактом, який вказує на припинення податкових зобов'язальних правовідносин, визнається фактичне перерахування суми податку, який входить до складу податкового боргу, на відповідні рахунки.

У випадку відмови в задоволенні адміністративного позову податкового органу про стягнення податкового боргу об'єкт податкового зобов'язання не змінюється. Згідно з цим податкове зобов'язання вважається виконаним у момент виплати первісної суми податку, а якщо така сплата не відбулася до вступу в законну силу рішення суду, податкове зобов'язання підлягає виконанню в загальному порядку [4]. У випадку визнання донарахування сум податку протиправними підлягають відміні і всі способи забезпечення виконання грошового зобов'язання, яке було донараховано, в тому числі й пеня, нарахована на суму такого грошового зобов'язання.

Враховуючи викладене, можна зробити **висновок**, що податковий спір переважно відбувається паралельно з податковими зобов'язальними правовідносинами, а не після їх припинення. Винятком з цього правила може бути лише відміна рішення податкового органу про донарахування сум податку, самостійно вирахована сума якого вже була сплачена платником. У такому випадку зобов'язання вважається виконаним у день первинної сплати суми податку, а відміна рішення податкового органу, тобто закінчення спору, відбувається пізніше. У всіх інших випадках припинення спірних правовідносин передують сплаті сум податку, а відповідно, і виконанню податкового зобов'язання.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Коваленко С. А. Налоговые споры: понятие и основания возникновения / С. А. Коваленко // Налоговые споры: теория и практика. — 2004. — № 9.
2. Малько А. В. Механизм правового регулирования / А. В. Малько // Правоведение. — 1996.
3. Семушкин В. С. К вопросу о понятии и основаниях возникновения налоговых споров / В. С. Семушкин, Ю. В. Воробьева // Налоговые споры: теория и практика. — 2004. — № 12.
4. Податковий кодекс України : від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. — 2011. — № 2755-VI . — № 13–17.

*Стаття надійшла до редакції 22.12.2015.*

**Samsin I. Legal regulation of the procedure for the tax dispute resolution.**

*Background. Legal regulation of tax disputes involves not only an adequate legislative regulation, but also a clear methodological understanding of the nature of the*



*dispute and the principles of its resolution. It is fundamentally important to establish common procedural form and mechanism of regulation of these relations. Based on the fact that the mechanism of legal regulation in general can be seen as a system of legal means, to some extent structured and coherent aimed at overcoming obstacles in meeting the interests of public relations, it is important to detail the elements of such a mechanism.*

*The aim of the article is to outline the procedures for resolving tax disputes as the main method of coordination of public and private interests using theoretical, methodological and practical terms and research.*

**Research methods.** *A set of approaches and methods, including systematic and dogmatic was used in the scientific article, which made it possible to implement the conceptual integrity of the study.*

**Results.** *Tax dispute is a special relationship, which is not part of the structure of tax liabilities, the results of which significantly influence the development of tax binding relationship.*

**Conclusion.** *The tax dispute is mainly parallel to tax binding legal relationship, not after its termination. The exception to this rule can only be a decision by the tax authority canceling the amount of tax on additional charges, which independently calculated amount has been paid by the payer. In this case, the obligation is met on the day of the initial payment of tax and the abolition of the tax authority decision ending a dispute occurs later. In all other cases termination of legal disputes is prior to payment of tax amounts, and, accordingly, the fulfillment of tax obligations.*

**Keywords:** tax, tax dispute, taxation, taxation in Ukraine, tax obligation, mechanism for dispute regulation, legal regulation, legal fact, tax debt, judicial appeal to the decision.

#### REFERENCES

1. Kovalenko S. A. Nalogovye spory: ponjatie i osnovanija vzniknovenija / S. A. Kovalenko // Nalogovye spory: teorija i praktika. — 2004. — № 9.
2. Mal'ko A. V. Mehanizm pravovogo regulirovanija / A. V. Mal'ko // Pravovedenie. — 1996.
3. Semushkin V. S. K voprosu o ponjatii i osnovanijah vzniknovenija nalogovyh sporov / V. S. Semushkin, Ju. V. Vorob'eva // Nalogovye spory: teorija i praktika. — 2004. — № 12.
4. Podatkovyj kodeks Ukrai'ny : vid 02.12.2010 № 2755-VI // Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrai'ny. — 2011. — № 2755-VI. — № 13–17.